

精选促销方案合集八篇

为了确保事情或工作有序有效开展，我们需要提前开始方案制定工作，方案的内容和形式都要围绕着主题来展开，最终达到预期的效果和意义。那么优秀的方案是什么样的呢？以下是小编为大家整理的促销方案8篇，欢迎大家分享。

促销方案 篇1

一、 活动主题：迎“新”三步曲 店庆“四”吉祥

二、 活动时间：20xx年12月24日—1月15日

三、 活动内容：

第一阶段 促销阶段

第一部分 “迎新三步曲”

第一曲：

(一)主题：圣诞狂欢夜 铃儿响叮铛

(二)时间：20xx年12月24日晚18时—12月26日晚21时

(三)促销内容：不叮购不停

活动期间，商城将在三个时间段推出不同品牌的超低折扣商品，限时购买。(商品最好可以低于4折以下)

操作办法：

①、活动期间，当圣诞歌曲《铃儿响叮铛》响起，即意味着限时购物活动的开始，当听到“叮”的提示音时，限时购物活动则结束。

②、购物时间段由商城统一制订，每日所推出的三个时间段与商品品牌都不会相同，要根据卖场即时顾客情况而定。

③、每个时间段的购物时间为10分钟。

④、当限时购物活动结束提示音响起时，参与活动的指定品牌购物活动必须结束，不得以任何原因进行拖延。

⑤、活动由24日晚18时开始，当日限时购时间段可设为两个。

⑥、部分不参加活动专柜详见店内标识。

⑦、活动期间vip卡停止使用。

⑧、顾客参与限时购物活动所购商品，营业员须在购物小票上进行标注不予退换字样。

⑨、活动时所购商品不退不换。

(四) 文娱内容：

圣诞狂欢夜

把酒贺新年：12月24日当天，所有来店的顾客无论购物与否均可报名参加于当晚20：00开始的喝啤酒大赛，大赛产生的冠、亚、季军将得到不同价值的圣诞大礼一份。（赛制安排及比赛规则另附）

第二曲：

(一)主题：盛世xx星光闪耀四周年庆

纵情回报顾客情

(二)时间：20xx年12月27日—12月28日

(三)促销内容：

1、打折：活动期间，全场商品全部打折出售，折扣方案由各专柜自行制定。(方案制定后须上报至经营部)

2、换购：活动期间，凡当日累计购物满以下金额的顾客均可参加超值换购活动

a、满100—
30xxxx的顾客，加1xxxx可换购x美佳居价值3xxxx精美米箱一个；

b、 满300—60xxxx，加2xxxx可换购x美佳居价值5xxxx高档浴巾一条；

c、 满600—90xxxx，加3xxxx可换购x美佳居价值8xxxx米奇套巾一套；

d、满900—
200xxxx，加7xxxx可换购x美佳居价值13xxxx高级拖布一把；

e、
满300xxxx以上，加15xxxx可换购x美佳居价值42xxxx纯毛地毯一张。

3、换购方法及地点

①、顾客凭当日购物小票及电脑水单至六层总服务台，由工作人员开据所需换购商品附加金额小票至收银台交款，再由总服务台工作人员在小票及电脑水单上加盖“已领取”印章后，方可领取换购商品。

② 券不可兑换现金。

③换购券三日内有效。

- ④ 换购商品不予退换。
- ⑤ 单张换购券只能换购一件商品。
- ⑥ 换购商品不兼得。
- ⑦ 换购金额零头不计算在内。

4、退换货

①、退货时，需将换购商品一并退回，同时返还换购附加金额。

②、换货时，需根据最后实际购物金额重新，换购商品，同时添加或退领换购附加金额。

③

、退货时，如顾客不愿退回换购商品或换商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购买。

④

、换货时，如顾客不愿将已换购商品退回或换购商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购买，同时按最后实际购物金额，换购相应的换购商品。

5、部分不参加活动的专柜详见店内标识。

6、活动期间vip卡停止使用。

(四) 文娱内容：

1、自20xx年12月24日活动开始之日起，凡是12月28日出生的顾客，只要您在xx购物，无论金额多少均可在12月28日店庆日当天获赠精美生日蛋糕一个。（凭本人身份证领取）

2、12月28日店庆日当天14：00，xx商城将与在场的顾客共同庆祝四岁生日，全场熄灯并点燃生日蜡烛（通电即亮式塑料蜡烛或荧光棒）、全体员工跟随背景音乐演唱《生日歌》；各楼层同时推出生日蛋糕分发给在场的顾客，与顾客共同感受这一激动人心的美好时刻。（各楼层蛋糕可由各层供应商提供）

3、12月28日晚，商城全员将参加与xx电视台联推出的《生活大擂台——xx商城四周年庆》大型特别节目的录制；并全体商城员工聚餐。（当晚工作安排及程序表另附）

第三曲：

（一）主题：四海祥云降福来 新年豪礼送不停

（二）时间：20xx年12月29日—1月15日

（三）促销内容：活动期间，凡当日累计购物满50xxxx的顾客，可凭购物小票及电脑水单至六层总服务台领取新年豪礼一份。

第二部分 “店庆四吉祥”

（一）

平安是福

果色添香：活动期间，前5xxxx来店顾客可获赠吉祥苹果一个。（在正门领取）

(二)

岁月年轮

承载辉煌xx：活动期间，凡购物满5xxxx以上的顾客可获赠《万隆吉祥台历》一个。(凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取)

(三)

启福迎祥

带福回家：活动期间，凡累计购物满30xxxx以上的顾客可获赠7寸全家福一张。(凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取免费摄影卡一张)

(四)

举杯阖家欢：活动期间，凡当日累计购物满80xxxx以上的顾客可获赠“好伦哥”免费餐券三张。(凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取)

第二阶段 店庆文化活动阶段

店庆晚会方案

(一)主题：庆祝xx商城四周年店庆答谢酒会

(二)时间：20xx年12月28日15：00始

(三)内容：

- 1、与xx电视台联合推出一期《生活大擂台》特别节目；
- 2、商城全体员工聚餐；
- 3、全员k歌

四、媒体宣传

一、

报纸：xx晚报1/4版通栏

二、 杂志：《xx》杂志1p版面

促销方案 篇2

主题：新一代，新选择

目的：借助特殊的日子，进一步把握销售旺季，同时也为了更进一步提高该蜡笔小新果冻知名度，让更多的顾客加深对您的品牌有进一步的了解。通过大场面现场促销展示及大力度宣传，以强烈的商业气氛冲击顾客的视觉、刺激他们的购买欲望，以达到销售目的。

活动方式：

①邀请大型歌舞团现场助兴、拉动人气，增加现场气氛，蜡笔小新果冻品牌现场展台促销，配备圣诞节礼品等买赠活动。

②凭宣传单到本超市均发试用装礼品一份（限份），属当天生日的顾客凭身份证免费领取圣诞礼品一份。

③通过现场有奖问答及相关游戏提高蜡笔小新果冻知名度。

④活动当天在本超市购物可享受折优惠。

⑤活动当天晚上，圣诞老人免费派发500—1000份礼品（超市提供）。

宣传方式：

①过街悬挂横幅宣传；

②印发宣传单大幅度派发；

③邀请电视台新闻报道；

- ④电视广告三天；
- ⑤现场大幅pop提前宣传。

活动费用开支：

- ①邀请歌舞团：700元/天
- ②租音响200元/天，租车拉音响来回车费200元；
- ③演员来回车费：160元/8人
- ④吃食：180元/天
- ⑤印横幅：6条×40元/条=240元
- ⑥印发宣传单：5000份×0.035=175元
- ⑦电视广告：3天×100元/天=300元
- ⑧大幅pop：3张×20元=60元
- ⑨临时经费：100元
- ⑩喷舞台背景

促销方案 篇3

过了元宵意味着年算是过完了，情人节马上就要来了，做为20xx年的淘宝情人节促销方案，很多卖家早就策划好了，如果你还没有策划好，就来看看我们这个以女装为例子的淘宝情人节促销方案吧，随着服装行业白热化的竞争越演越烈，商场的活动越发频繁，我们发觉有的时候节日促销几天的业绩，可以相当于平时一个月甚至一个季度的销售。

越来越多的卖家们开始重视节日促销，然而传统商场是以价格折扣战略，单纯降低顾客购物成本，运用价格杠杆来吸引顾客的，但顾客的需求是特定的，价格的空间也是有限，这种方式不但压缩了利润，时常还起不到显著的效果；为此顾客需求的深入挖掘，以及降低顾客的其他成本，并充分的为促销做好商品和人员的提前准备慢慢成为节日促销的核心关键。

好了，废话不多说，赶紧支招：

首先，节日的营销方案应当以顾客本身作为出发点，以某男装品牌情人节主题的策划为例：

在我们策划情人节活动前我们应该了解一些问题 本文来自淘巧网

1. 情人节氛围是什么样的？——温馨甜蜜；本文来自淘巧网

2. 情人节顾客的购买对象应当是？——自己的伴侣爱人；

本文来自淘巧网

3. 情人节就男装而言购买主体是？——女性；淘巧好，好淘巧

4. 情人节男性顾客最可能购买给伴侣的是？——玫瑰、巧克力、小礼物、服装

围绕着以上几点核心问题，我们便可以有效设计情人节的营销方案了。

就购买主体女性而言有什么样的特点呢？

1. 女性对促销及赠品的兴趣性远高于男性——准备一些赠品；

淘巧好，好淘巧

2. 女性顾客自身最关注的问题是美丽和年轻——赠品可以准备一些比较好的女性化妆品或香水；

3. 女性消费的心理特点——喜欢被赞美，更倾向于听取导购的意见；

4. 女性顾客消费时最有杀伤力的是——导购细心周到，态度极好，嘴甜，热情有耐心；

5. 女性购买品类推荐——倾向于感性商品，例如：毛衣、毛背心、围巾比较温暖，情人节这两天天气依然有些寒意，买件毛衣可以让伴侣体会到自己对他的关爱；衬衣贴身穿，男士天天穿，买件衬衣可以让伴侣每次穿着都想到自己；

就男性顾客而言有什么样的特点呢？

1. 比较怕麻烦——帮顾客准备好情人节的礼物，例如：卡片、巧克力、精美的包装。

2. 男性购买品类推荐——侧重适用性商品。例如：新款，即将可以穿着的品类等；

其次，在确定适当的方向和方案之后，便要做好充分的准备工作了。

一、货品准备：

至少在一周前调配所需货品到促销专柜，特别是活动主题商品、库存充足商品、高值类商品以及配件商品，需要备货充足。

二、人员准备

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/126045141005011
041](https://d.book118.com/126045141005011041)