

礼品促销方案（精选 13 篇）

礼品 篇 1

一.中秋月饼大展销

活动方式：

1.展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

2.推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如 88 元、188 元、288 元……中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3.现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影,为了让顾客去除这种心理,现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

二.“把月亮带回家”

活动期间，购物满 100 元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1.钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。

2.在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“XX 商厦祝您中秋节快乐”。

3.凭购物小票到商场指定处领取，100 元一个，200 两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

三.月圆“十分”大抢购

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商

品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还 30% 付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

四.喜拍“全家福”

购物满 200 元，凭购物小票可现场拍 5 寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

五.特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1.月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满 100 元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2.月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具

体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3.月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收 10 元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1.中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满 300 元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

2.中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

礼品促销方案 篇 2

1、推出“优质服务月”活动，提供月饼免费包装服务、月饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

促销商品要求

1、 月饼要求：

1)月饼品种要集中体现在当地大众喜爱的品牌、有不同的风味、品牌月饼商开发的新品种，价位分高中低三个档次，满足不同阶层顾客的消费需求；

2)要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。

3)8 月 25 日前完成月饼礼篮一条街。

2、 礼篮要求：

1)本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000 元以上)，中档(300—800 元)，低档(80—198 元)。采购部指定礼篮数 8 种左右。

3)空礼篮建议售价 10 元，采购部准备 3 款包装空礼篮。

4)自选礼篮商品价值 200 元以上可免费赠送 10 元礼篮。

3、烟酒要求：

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“月饼、礼篮”一条街当中。

3)烟酒促销商品：长城红、人头马、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王，好日子等品牌商品

4、冲饮、保健品、茶叶

1)冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于 20 个，快讯做两个版面。

2)建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

5、糖果、饼干、水奶

1)糖果、饼干、水奶在中秋时期销售也将有较大幅度的需求量。也需要在此类商品中选出 20 款商品做促销。

2)糖果、饼干促销商品可选嘉顿糖果、徐福记、金莎朱古力、德芙巧克力、伊利牛奶、蒙牛牛奶等品牌商品

2、南北干货，多选礼品装多推介

3、粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

4、日用、家杂、调味品正常特价

5、水果要求：

1)季节水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提。

2)做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、李、黑美人西瓜、香蕉等。(以上水果可不做特价或做少量特价)

3)生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量。

4)门店要加强礼篮水果的验收。生鲜部负责准备水果礼袋和水果礼盒。

10、其他生鲜商品要求：

1)中秋两档期快讯都要有 1—2 个品种做为“牺牲商品”亏损销售，以吸引客流。每个品种促销时间 3 天

2)三鸟、水产需有特价支持。

促销活动

气氛装饰及企业文化部份

月饼一条街

促销时间：9.15——9.28

活动内容：

各店组织月饼一条街，进行气氛布置。

操作指引：

- 月饼一条街位置由店内自选。
- 制作大型喷绘画多幅，置于大门口及买场须装饰地方。
- 各门店月饼一条街入口处放置拱门一个，拱门的设计与制作由企划部负责。

- 月饼一条街上空悬挂中秋POP，两边钢丝上悬挂灯笼，。每个堆头上空用彩带拉成交*彩结。

- 气球若干，组成图案，吊在天花上。(或有企划部拟定多种方案予以参考特别说明：店主管根据现场面积大小，组织月饼一条街或堆头陈列。

礼品促销方案 篇 3

一、 活动时间：

二、 活动目的：盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9 月 13 日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、 活动主题：花好月圆人团圆 盛隆送礼喜连连

四、 卖场陈设：卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、 活动内容：

一重喜

一次性购物满 30 元，可抽“仲秋礼券”1 张，60 元 2 张，单张小票最多限 5 张；

a. 购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵 3 元；此券限活动期间使用）指定月饼品种有：

b. 购保健品或酒（指定商品）可分别抵 1 元、2 元、3 元使用。（此券限活动期间使用）；已买断的酒为使用品牌。

1 中秋礼券

a 类保健品或酒 此券可抵 1 元

1 盛

b 类保健品或酒 此券可抵 2 元

1 c 类保健品或酒 此券可抵 3 元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a. 团圆奖 集齐“团、圆、奖” 3 个字 奖价值 200 元的奖品（礼券、现金）

b. 喜庆奖 集齐“喜、庆、奖” 3 个字 奖价值 100 元的礼品（礼券、现金）

c. 盛隆奖 集齐“盛、隆、奖” 3 个字 奖价值 12 元的礼品（礼券、现金）

d. 欢乐奖 集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆” 7 个字任意一个 奖价值 3 元月饼小礼包一份（9 月 28 前）

奖价值 1 元的盛隆购物券一张（9 月 28 后）

奖项预设置：a 共 100 个；b 共 1000 个；c 共 10000 个；

六、商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画（一中秋节的活动内容为主）、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10 米*6 元/条*26 条=1500 元

中秋礼券：0.1 元/张*10 万=1 万元

吊旗：2.5 元/张*1000 张=2500 元

dm 快讯：待定 ;广告费用：报纸、电视，待定

八、注

1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；

2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。

3、吊旗、dm 快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。

4、连锁店负责各门店的条幅。

5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。

6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

礼品促销方案 篇 4

在每个欢乐的日子，为客户朋友送去一份关怀，送上一份真诚的祝福和温馨的问候。如一阵春风，吹拂着心田，沁馨又温暖 ;如一潭清泉，流淌在心中，清新而甜润。一份心仪的礼物，是一杯茗茶，幽香缭绕，悠远而隽永 ;是一曲音乐，拨动心弦，叩击心灵。可以是一个故事，一种情结。我们一起品鉴，一起收获一份美丽的心情。

元旦方案【新年问候款款深情】

新风吹开第一缕温柔的霞光，新年是一片轻轻飘落的雪花，拂去岁月的浮尘。让欢笑和关爱凝成‘款款深情’，传递新年诚挚的问候和美好的祝愿。新的一年开启新的希望，承载新的梦想。新的一年见证我们和客户共同成长共创辉煌。

春节方案【新春祝福深情厚意】

春节，这个象征欢乐、祥和、喜庆的日子，是中国人们心中最厚重的笔墨，最浓重的色彩。用我们的“深情厚意”叩开你缤纷的心，把欢快的歌声笑语在你心中放飞。是心的祝福，祝福所有的朋友吉祥如意、幸福安康！

礼品 a 真丝床上用品六件套价值 1500-XX 元

礼品 b 真丝床上用品四件套价值 1200-1500 元

礼品 c 真丝床上用品二件套价值 800-1000 元

三八妇女节方案【拨动女人心】

陌上花开，可徐徐行矣。春天轻盈而优雅的走来，春风吹拂着女人的芳心。这天，女人们分外的妖娆动人，因为这是属于她们的日子。我们送上的是女性朋友最美丽的心情，绽放她们灿烂的笑靥。

礼品 a 高雅经典丝巾价值 400-500 元

礼品 b 时尚精致丝巾价值 200-300 元

一款精致又高贵，温婉而不失灵秀的饰品，会让每个女人都怦然心动。

心动。心亦随着丝巾的飘逸而轻舞飞扬。。。

六一儿童节方案【爱心接力棒】

这个不是准客户的节日，却为他们的孩子或家人送去一份无微不至的关怀。礼轻情意重。我们种下一株小苗，收获的会是一棵大树。

礼品 a 益智玩具价值 100 元

中秋节方案【花好月圆把酒邀明月】

花好月圆的日子，对于中国人们寄托了无限美好的情思。这是一个温暖的日子。送上温暖的祝福和心意，如明月般照亮朋友的心。我们一路携手前行。。。

现代都市人紧张的生活方式，使得越来越多的人处于亚健康和不健康状态，也使更多的人关注健康。让我们一起来关爱生命、关注健康。

对客户和目标客户进行定期的专业健康讲座。传递健康理念，灌输营养知识和科学的膳食习惯、生活方式，以及介绍传授医学基础知识和实际作用。对客户健康起到较好的帮助作用。

时期促销是在盛夏时期，有关夏季产品或夏季市场需求而采取的市场销售拉动行为，主要包括以下几类：

- 1、夏季相关产品促销如：空调、冰箱、电扇、手表、饮料等
- 2、夏季市场需求促销如：针对学生放假电脑需求迅速增加的 it 业

促销;针对几百万大学生而产生的移动通讯业促销、银行业促销、保险业促销、商超促销、校内交通工具(自行车电动车)促销等等;

3、特殊事件促销如:20xx 年是中国奥运年开幕时间正好是在暑期,与奥运相关产品即将展开市场争夺,最为突出的将是彩电业的市场争夺,彩电促销无疑就是这个夏季最为亮丽的一道风景,还有运动器材的市场需求一定会在这个夏季达到峰值。

如此种类繁多,精彩纷呈的促销活动无疑是礼品行业带来巨大的商机,因为在众多的促销手段中买赠 sp 是应当最多民是最有效的手段之一。买赠 sp,即购买获赠。只要顾客购买某一产品,即可获得一定数量的赠品,而这些赠品绝大多数来自于我们的礼品行业。

现在礼品行业可以作为促销品的产品很多,那么我们应该在时期促销的盛宴中向我们的买家推荐怎样的产品才能拿到更多的订单呢?基本可以依据以下几个原则。

1、相互关联原则:相互关联原则就是所选的促销品与产品本身有一定的关联性和互补性,即消费者需有或必须有这个赠品后方能使用或更好的使用该产品。比如买空调送空调被,盖毯,件套,买冰箱送保鲜盒,冰箱把手套,买彩电送靠垫抱枕、电视盖,买运动产品送洗浴用品、毛巾浴巾等等。

企业这样做的目的是让消费者看到赠品就能想起产品,进而想起产品的企业形象,起到传播企业产品、品牌形象的功效。

2、方便实用原则:方便适用原则就是所选用的促销品一定要有实用价值,并且要易拿易用,不需要售后维修服务等,比如家纺产品、塑料制品,户外休闲用品、不锈钢制品等。

3、新颖价值原则:新颖价值原则就是产品的促销品要力求新颖突出,最好不要挑超市百货店正在销售的商品,并且要有很强的价值感,合消费者感觉到促销品成本不能太高,否则会因羊毛出在羊身上,使产品推动价格竞争力而被消费者放弃;

4 应时应季原则:暑期促销应以夏季家庭实用品作为促销品为佳,可以有效拉动备受酷暑消费者冲动消费,如席类产品的清凉,毛巾类产品的干爽等,

5\易展示原则：

6\全案提供原则：礼品公司要把消费者的心态研究透了，然后根据消费者的实际情况来策划促销品组合。策划要与产品一起挖掘好的主题创意，有传播性，要专门为企业设计、创意，即使最简单的在促销品上印企业品牌、商标或标志图案，也要考虑图案的位置，大小及表现手段。全案提供特别针对促销品需招标采购的企业非常有效，如移动、联通、银行、家电等等。

对自己的产品做一些深度调查，了解产品的特点，分析产品的消费对象，并进行开拓性的思维，确定推广方式。

至于，不外乎活动目的、策划动机、市场分析、活动方式、活动内容、效果预期等等几个方面。

礼品促销方案 篇 5

一、活动目的：

让客户看到赠品就能想起望都县农村信用联社的金融服务，进而想起望都县农村信用联社的企业形象，起到传播金融产品、联社金融形象的功效。最终达到留住现有的，之前的或潜在的客户。

二、活动时间：

201X 年 1 月 1 日-201X 年 3 月 31 日。

三、活动介绍

好礼一、

进门有礼：活动期间到辖内网点办理业务，可获得无纺布袋、、福字、利是封等新年礼品，数量有限，先到先得！

好礼二、

存款有礼：活动期间凡在望都县联社各网点办理定期存款的客户，可获活动精美礼品，规则如下：

好礼三、

ATM 取款有礼：活动期间凡在我县 ATM 上成功完成跨行取现、转帐交易的持卡人凭交易小票、银行卡到所属网点领取随手礼品(无纺布袋、削皮器、圆珠笔)，以上奖品数量有限、先到先得，赠完为止。

好礼四、

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/165010302234012004>