

实体店活动方案

实体店活动方案 1

1、本开业方案具体实施期：

20__年 3 月 1 日--20__年 3 月 10 日，共计 10 天。

2、本开业方案宣传主题：

吃中国名火锅“__火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾；二重：好礼送不断)。

3、实施本方案所需物品及经费预算。

方案的主要内容

(一)开业前的筹划准备工作

1、由公司外筹备指导人员组成开业筹会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与当地职能部门的关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。

2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。

3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

(二)开业前期店内气氛营造与烘托。

1、VI 形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券(代餐券)、DM 单、POP 吊旗、____专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂 POP 吊旗、____专用灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人字画、木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐(民乐、古典音乐、民歌等)，忌放现代流行快节奏歌、舞曲(如 DISCO 音乐等)。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求(早 9:00，晚 16:00)在店外整齐列队(例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等)。

(三)店外气氛营造

1、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有____雕像。

2、门头上悬挂两面____POP 旗。

3、门头下方悬挂____专用灯笼，每个灯笼上印有“____”专用字体。

4、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“中国名火锅”“重庆____火锅”全国连锁__店隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝____火锅全国连锁__店开业；消费满 100 元，送__元消费券(一正一)。

(1)外墙悬挂竖幅、尽量布设餐厅所在的那幢楼(楼的展示面)。

如：__单位，恭祝____火锅__店隆重开业。

注：竖幅统一用红底，黄字或白色字体。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：全国_家店同庆_店隆重开业!开业酬宾：吃 100 元(菜品)，送_元(消费券)、吃____火锅，好礼送不断。活动时间：20__年 10 月 1 日--20__年 10 月 10 日。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的.方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。活动解释权归店方。

7、开业花蓝至少不少于 20 个，且要求为真花。

8、门口铺红地毯。

9、在当地主要路口主要是转盘，进出城口放置空飘，一般一处四个，空飘下竖幅内容为：吃重庆名火锅--____火锅，好礼送不断；开业酬宾吃 100(菜品)，送_元(消费券)，可重复放置。

10、店附近前后 200m 插刀旗，刀旗上印“____火锅”、“全国绿色餐饮企业”、“重庆名火锅”、“中国优秀企业”。

(四) 广告宣传

1、媒体一定要投放资金做宣传(可采取软文+广告)同时并举。

如：和地方微信的公众号合作发软文。

2、随报夹带，选择当地发行量较的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天和开业当天、开业第二天。

3、DM 单的发放，选择当地人流量较且人口质量较高的区域，如：型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。
发放要求：

(1) 发放时段：11:00-12:30;17:00-18:00，这时多是上班族上下班时间，且多为政府、行政部门人员上下班时间。

(2) 发放人群：年龄 20-50 岁之间的人，且穿着，看起来较有经济实力者。

(3) 发放的姿势及语言，左手托 DM 单，腰微屈，且面带微笑，并配以礼貌用语“欢迎光临____火锅店”，用右手将 DM 单送到目标对象的手中。

(4) 统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的中学生。

(5)注意事项：若对方不接 DM 单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的 DM 单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天 10000-20000 份，三天共计 30000-60000 份左右。

(6)广告气球的发放(赠送)：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

(7)广告餐巾纸的发放：广告餐巾纸的发放选择踵就餐时段，即 11:30 到 12:30 之间，发放的地点为政府、行政机部门旁的一些高档次的快餐店，因为里面的人多为实行朝九晚五后的政府机关人员，现代企业的高级打工人员。同时将广告餐巾纸向临街的门面发放，但应注意不要其它饭馆、面摊上。

注：随报附送的 DM 单做度 16K 的规格，而街散发的 DM 单适当配合广告餐巾纸一起发放。

(8)腰鼓队(或其它有当地民众风格的节目)：60 人的一个方队，另派两我们的迎宾披授带走在最前面，撑一横幅内容为：“重庆____火锅店开业酬宾，吃 100 元(菜品)，送_元(消费券)”。另一横幅内容：“开业期间好礼不断+地址+订座电话”(可走在队尾)，腰鼓队暂定为三支，开业三天各一支，路线选择人口密集区或主街道；时间为早上 10:30-13:00(沿途配合发放 DM 单)。

(9)短信发送内容：“吃____火锅，给您双重惊喜：热烈庆祝重庆____火锅_店开业，吃 100 元(菜品)，送_元(消费券)；好礼不断，订座电话_____。

(10)电视字幕：可以参照短信广告内容，另加入地址信息，欢迎光临等字样。

(11)当地交通台。

(五)开业促销细则

(1)单桌菜品消费金额位于 50-99 元、送 50 元代餐券和____扑克 1 幅。

(2)单桌菜品消费金额位于 100-149 元，送 100 元代餐券和将扑克 1 幅，____伞 1 把、____杯(普通)1 个。

(3)单桌菜品消费金额位于 150-199 元，送 150 元代餐券和将扑克 1 幅、____伞 1 把、____杯(普通)1 个。

(4)单桌菜品金额位于 200-249 元，送 200 元代餐券和将扑克 1 幅、____伞 1 把、____杯(普通)2 个。

此此类推，如顾客有扑克数量的要求，可适量加赠，其它类推。
注：代餐券的使用说明应明确、不包括酒水消费。

注：1、凡来就餐每桌均赠送____手提袋 1 个，____中国结 1 个。

2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

3、活动解释权归店方。

实体店活动方案 2

营销品牌：__女鞋

第一章营销方案的设计背景

1、选择目标市场，准确市场定位

设计营销目标为“__”女鞋，经营女鞋包括凉鞋，平板鞋，运动鞋，厚底鞋，高跟鞋，靴子等。单店位于__地区，主要的顾客群体为当地大学生群体，即将毕业或已工作的职场女性，部分家庭主妇等。“__”品牌女鞋倡导为顾客着想，更好地服务顾客，努力提升自己的服务水平。

现在，“__”致力于制作舒适，健康的女鞋，让顾客体验极度的舒适感，对鞋子产生认同感。与此同时，__也不乏时尚，能够在满足女性对时尚追求的同时，感受一种健康快乐的生活方式。

2、品牌价格分析

由于目前__地区经济日益发展，各大销售卖场在不断增加，__的品牌也会不断壮大。考虑到__的目标群体，其价格与同类时尚女鞋的价格相对一致。该店也可以做一些其他品牌的女包，饰品，袜子等商品的代销，扩大单店的销售额。

3、竞争对手

随着经济的发展，本地区的鞋业处于较好的发展阶段，有很大的进步空间。但在本地区，有众多的女鞋专卖店，经营许多时尚、新颖的女鞋。这些鞋店的价格与__的鞋价存在着较小的差距，因此会形成较强的竞争的压力。

第二章营销方案设计

1、营销主题及目标

主题：元旦三天乐，__带给你快乐。

目标：利用黄金假期，进行大规模营销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

2、营销方式的选择

(1) 节假日前到大学校园或商场附近人流量大的地方发宣传单，宣传__女鞋的营销策略。

(2) 公交站台制作 pop 展板进行宣传活动。例如：__路、__路公交沿线（经过各大学校园，附近的小区，经济开发区，火车站，长途车站等地）

(3) 可以印发杂志，进行扩大宣传。

(4) 营销策略：

元旦期间，在室外搭建营销台，进行户外营销。定价格为 29、39?? 等。且现场赠送红包，内有部分现金抵用券。

(5) 推出团购价：一次性购买两双，打八五折；一次性购买三双，打六五折。

(6) 买就送：活动期间，进店购买任意一双__女鞋，即送高级鞋油、鞋刷、鞋垫、袜子等。

(7) 活动期间，凡进店填写“__快乐资源卡”的顾客，赠送小礼品。包括画册、纪念笔、首饰、卡贴等。

3、营销预算

宣传单数页：500 张 pop 展板：50 张

杂志册：200 册

礼品，赠品等。

第三章营销实施

1、厂商协作

联系厂家，做好营销的准备，备好营销的女鞋款式和尺码。

2、合理的进行人员安排，要对营销人员进行详尽的营销方案及细节培训。

3、做好整理、安全的准备工作。

清洁卫生；整理库房；培训导购人员；陈列营销用品；落实现场监控，营销现场安全的把握；保证礼品管理的有序进行等。

4、营销结果评估

评估此次活动中营销商品选择的正确与否；否选择了消费者真正需要的商品；否给消费者增添实际利益；能否处理积压商品；销售额与毛利额是否与预期目标相一致。作好评估总结，为下次营销活动积累经验。

实体店活动方案 3

一、活动背景

合天下开业以来，由于新的品牌的推广需要一定的时间，所以我们在宣传推广方面的工作还有待加强。中国越来越与世界接轨，人们的消费观念在逐渐改变，国外的许多节日在近几年在国内越来越火，圣诞节就是其中之一，圣诞节是圣诞大餐的预定高峰，所以这次我们策划本次的“圣诞送平安，超级大奖等你拿”活动来推广我们的品牌，打造我们店的知名度。

二、活动主题

圣诞享美味相约“合天下”，平安大礼包等你来揭晓。

三、活动的目的及意义

1、通过一系列的推广活动，把合天下介绍给目标客户，让更多的人前来消费，提高营业额。

2、圣诞平安夜送平安，温暖全家，让目标客户加强对合天下的好感，形成客户满意。

3、最终的目标是形成客户忠诚，把合天下通过口碑方式传递给更多的人。

四、活动的对象

80 后有一定消费能力的人群

五、活动的时间

20__年 12 月 20 日——12 月 25 日

六、活动的地点

合天下原生态主题餐厅

七、活动的前期准备

1、在涪风论坛发表相关信息，在涪陵团购参与团购。

2、制作与主题相关的传单，传单的右上角三角形区域内容是（圣诞节当天日凭此券到本店消费可享 68 元优惠，并且可以参加“圣诞大惊喜”的抽奖活动，更多惊喜等着您哦！）

3、传单制作好后在小区发放，发放传单必须是针对 80 后有消费能力的客户，可以在写字楼发送，发传单时可以做相应的介绍，传单也可以放在街上车主的车窗上。

4、设计制作会员卡，会员卡可以打 8.8 折

5、制作用作抽奖的“圣诞大惊喜”的抽奖盒，共有六项奖，在门口挂上六个奖项的具体奖励的海报，准备 31 个乒乓球放在盒内，一个 1 号，五个（2、3、4、5、6、7）号

6、购买圣诞树、圣诞帽、圣诞卡，以及定做圣诞小礼物，小礼物的表面要有合天下的标志及地址

八、活动具体安排

1、20 日之前做好前期准备，20 日到 23 日发送传单

2、23 日下午布置店里，在橱窗上贴上雪花，门口圣诞树，上面挂满之前准备好的小礼物，店内天花板的贴广告的位置换上圣诞的广告

3、24 日早上正常上班时间，所有服务员带上圣诞帽，其中一人穿圣诞老人的服装在门口吸引路人，店里循环放圣诞节歌曲，可播放的曲目：

①《平安夜》（SilentNight）

②《普世欢腾，救主下降》（JoytotheWorld!）

③ 《天使歌唱在高天》（AngelsWeHaveHeardonHigh）

④ 《缅想当年时方夜半》（ItCametbeMidnightClear）

⑤ 《美哉小城，小伯利恒》（OLittleTownofBethlehem）

⑥ 《牧人闻信》（WhileShepherdsWatchedTheirFlocks）

⑦ 《远远在马槽里》（AwayintheManger）

⑧ 《荣耀天军》（Angels, fromtheRealmsOfGlory）

⑨ 《听啊，天使唱高声》（Hark! theHeraldAngelsSing）

⑩ 《圣诞钟声》（IHeardtheBellsonChristmasDay）等等其中以《平安夜》（SilentNight）最为有名。

4、凡进店的顾客，服务员引入座后，由圣诞老人抱着“圣诞大惊喜”的.抽奖盒，由其中一人抽奖，限抽一次，抽完放回盒中，抽中即可实现奖励，奖项有：

①超级豪华大奖——价值 888 元的超级圣诞大餐，1 主菜 5 荤 4 素 1 汤（这项只准备 1 个）

②圣诞树上的精美礼物随意挑，限一个（共 5 个）

③免费赠送精美会员卡一张（共 5 个）

④赠送精美圣诞贺卡一张，里面有合天下最美好的祝福（共 5 个）

⑤赠送精美平安果拼盘一份（共 5 个）

⑥赠送圣诞帽一个（共 5 个）

⑦点一首歌送给最爱的人（共 5 个）

5、之后提供客人抽中的奖励，以及周到的服务，体现我们店员工的素质以及合天下的形象。

6、提前预定客户直接送一份水果拼盘，还可抽奖

九、活动费用的预算

1、1.8 米的圣诞树套餐 120 元（天猫）

2、圣诞帽 15 个

3、圣诞卡 5 张

4、会员卡 100 张

5、传单 300 分

6、租用圣诞老人服装

7、豪华套餐 888 元

8、平安果拼盘 15 份

十、注意事项

1、发传单时要有针对性

2、各种礼物制作要细心

3、服务员之间的工作协调，微笑服务，标准服务

4、各部门相互协调

实体店活动方案 4

一、专场活动名称：

源于自然演绎时尚

专业毕业设计作品展示

二、组织机构承办活动机构：

主办：

承办：

三、活动时间：

20__年 12 月（贵校确定）

四、活动主体内容：

服装展示

五、活动目的：

展示学生毕业设计成果；

展示学校服装专业设计水平；

展现南洋学校领先的教学水平；

体验学校作为民办高校领导实力；

推广和提升社会对学校及其毕业生的认知度和美誉度

六、活动地点：

方案一、中国大酒店

方案二、北京路光明广场

方案三、天河科贸馆

七、圣格策划制作介绍：

——

八、制作流程表：（略）

进场施工环节：

一、场地保护物品先行安装

二、地面处理

三、灯架安装（保证舞台正面背景前灯架障碍，在基础背景安装前升起灯架）

四、基础背景安装

五、灯光调试方法

六、音响调试

七、场外的布置

八、投影仪的安装与调试

九、服装的准备后台的搭建

制作公司

所有工作在 1` 日下午 20: 00 时前完成

九、演出流程表：（24 日）

（略）

元旦实体店服装店活动方案 2

很快又到一年一度的“双十一”节，也就是大家所说的“光棍节”。自上一年的“双十一”节，网购创造历史记录后，众多商家都盼望着能有去年一样的业绩。在服装行业市场上，不可避免的一场服装促销大战将拉开帷幕。那么，双十一服装店促销，要如何做才能在促销大战中取胜呢？下面，介绍双十一服装店促销的五个有效方法。

第一、男、女、童装店

这些店在任何时候都适合做促销活动，促销形式可以是买一送一，可以买秋装送夏装，也可以返现金券等，以此来刺激顾客再次消费。在双十一的时候，这些服装店可以利用好这些促销形式，吸引顾客的同时，也提高产品销量。

第二、商场专柜

对于商场专柜而言，通常是二、三线品牌的服装，而这类型的服装有很大的顾客群，所以，在商场专柜可以搞限时抢购的'促销活动，因为在双十一，逛商场购物的人会很多，而限时促销活动，更能刺激到顾客的购买欲望，让顾客觉得“过了这个村就没这个店”，自然而然就会购买了。

第三、散货店

对于服装散货店，其优势就是多样化，在双十一的时候，最合适的促销莫过于主题促销，可以搞个亲子装、情侣装主题促销活动。

第四、高级品牌专卖店

高级品牌服装是很多人都消费不起的，可以针对这一点，服装商家推出消费积分卡、打折等促销手法，有时候，一些人会因为价格高而在考虑要不要购买，若是双十一的时候打折促销，肯定能吸引到很多潜在顾客前来光顾，对于顾客而言，打折是最直接又实在的促销活动。

第五、特价促销

这是一种最常用又能吸引人的促销方法。在双十一节的时候，服装商家可以采用特价的方式来吸引人气，特价的服装可以是夏装，也可以是秋装，或是一些秋装新品等。

双十一搞促销是服装店掘金的好时机，为了这次促销大战，很多服装商家都筹备已久，若是能把握好促销有效的方法，则可以很好地抓住商机，从而抓住顾客的眼球，继而能刺激到顾客的购买欲望，提高销量自然不是问题，而且肯定能让服装店的促销活动收获到意想不到的效果。

实体店活动方案 5

第一部分：活动概况

一、活动背景分析

如果说若干年前的手机市场是成功多失败少，而且还造就了许多“奇迹”的话，那么如今的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。不包括黑手机，正常渠道中销售的手机就有 1200 多款，价格战已大大压缩了手机行业参与者（包括厂商、渠道商、零售商）的平均利润，投资人士也早已将这一行业列入高风险行业。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场分额上演经典之战可谓难之又难。但我们大可不必为手机的营销过度担忧，随着社会的进步科技的发展，通讯产业蓬勃发展十几年的营销培育了广大消费者对手机的需求，有需求就会有市场。

二、活动时间

__年5月1日——7日(暂定)

三、活动地点

终端销售店铺及门前搭台演出。

四、活动方式

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题

爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见。
爱听也爱做，彩铃创作先锋。

第二部分：活动分析及策略

一、手机促销活动现状评述

目前知名手机促销现主要存在的问题：

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。

3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使客户和专卖店之间进行了互动，充分调动客户与商店之间的交流。

2、通过这个活动，可以让客户了解到爱听手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

1、活动开展时逢 5、1 黄金周，人流量大受众人群目标客户多。

2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

1、锁定目标消费群体：18-40 岁群体，包括在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。(品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。)

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

第三部分：活动设置

一、室外展台布置

1、街道布置：

在终端商铺临街每隔 80 米，高 3.5 米的地方悬挂条幅(每个条幅的标语都不相同)，一共三个条幅。分别为“爱怎么听就怎么听，绚出你自己”，“喜欢她/他就要让她/他听见”，“爱听也爱做，彩铃创作先锋”

第四部分：媒宣方案

一、宣传周期

4月20——31日作前期宣传，通过高空媒介如电视等进行市场进入前的强势宣传引起消费者对此商品的强烈好奇心。通过pop等低空方式进行悬念式广告投放，让消费者想知道“爱听”究竟是什么东西。（电视的广告选择终端销售店铺所在的地方电台，节约成本。也可选择报纸进行故事性连续广告宣传。）

5月1日——7日活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

二、宣传地域覆盖面

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

手机五一促销活动方案第五部分：成本预算

项目 所需资金单位：万元

媒体宣传费用 5

场地费用 $0.1 \times 5 = 0.5$

员工津贴 $12 \times 0.01 \times 5 + 4 \times 0.005 \times 5 = 0.7$

条幅 $0.005 \times 3 = 0.015$

宣传单 $0.1 \text{元} \times 10000 = 0.1$

免费派送礼品费用 0.5

演出人员工资 0.2

音响器材租用 0.5

其他费用 0.2

现场布置费用 0.05

小计 7.865

第六部分：服务支持

一、增殖服务

推出适合手机特色的增殖服务，实行手机图片彩铃无限量免费下载(通过到指定销售店铺进行)。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

二、团购优惠

团购就是客户购买多台手机或者是几个客户联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。 团购的让利可以吸引客户选择产品，客户普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。 爱听可以通过 1-5%的让利达到产品的终端销量的大量提高，而消费者也不会产生产品降价过时的感觉。

第七部分：促销评估

一、社会影响

此次促销是刺激消费者的认知，以品牌认知为目标的表现策略，提高认知度，强化记忆度达到最基本的认知和知晓的目的，运用乐队引起消费者的注意，通过介绍手机，作游戏，无偿领奖的方式引发消费者的兴趣，增强消费者的记忆，良好的服务态度，以及广告宣传让消费者能看过来，停下来，买回来，直到使客户满意再回来。

二、活动模式的建立与可持续性

本次活动是一个宣传投入小便于各个城市应用的可执行性强，影响力强的可通用模式，便于复制和推广应用

实体店活动方案 6

一、活动背景

母亲节是一个感恩母亲的节日，正和中国人的孝道情感相吻合，非常适合促销活动的开展，同时，五一促销的缩水，正好可以由母亲节促销活动做为后补。

二、活动目的

提高销量，塑造形象。

三、活动策划

加速母亲节的热烈气氛，传递母亲节感恩母亲的情结，提高人们对于母亲节的重视，同时薄利多销的方式来做十全母亲节蛋糕，提高销量及店形象。

四、活动主题

甜蜜母亲的心

五、活动内容

1、价格（薄利多销）。千份十全甜蜜蛋糕，低价甜蜜母亲节，每份母亲节蛋糕以十元的价格销售，并送康乃馨一支。

2、抽奖：凡是在母亲节期间在店内购物的客户都可以抽奖，奖品是 x x 门票一张。

3、制定母亲节套餐蛋糕，赠送全家福照片或红酒一瓶。

六、活动宣传

1、宣传单，dm 单，在各大超市、商场、学校、白领聚集区发放。

2、店内吊旗、彩条、展板宣传；店外海报。

3、电台宣传。

七、活动预算

（略）

八、活动执行

1、促销礼品的准备要到位。

2、促销人员到岗到位，确保蛋糕促销正常进行。

3、前台接待人员要做好培训，引导解决客户制定蛋糕及促销活动的解答问题。

常见的促销有消费后赠送代金券，赠送盒装牛奶。但这些是有
人气基础的店增加销量的常用方式。你要聚人气的话可以选择：

1、到人流量大的地方派发代金券；

2、店内推出好吃但低价值的小糕点，制作这个小糕点的免费领
用券对外分发赠送。

3、十一限时折扣销售；

4、做区域团购。

蛋糕店如何做好促销活动？

促销的方法是极为重要的。一般蛋糕店较为常见的促销方法有
如下几种：

一．体现个性，清晰可见的点面外观

优秀的点面外观设计让人看一眼就能记住，通过其外观可初步
估计店的类别、档次，并可引起相应的`细分市场的关注。麦当劳餐
厅那金色的拱门—m 已成为快乐的象征。

应该注意的是蛋糕店的外部装潢是否会让顾客误会价格必定很
高，以致不敢贸然进入消费。在这种情况下，若在店外显著的位置
设立精美的价格牌，这样可消除顾客的顾虑而可安心的进入进行消
费。

二．自制店内广告

店内广告（pop 广告），它主要包括店面广告、橱窗陈列及放在桌上、贴在墙上的价格单等。

在制作店内广告时应注意以下两点：

1. 选择适当的广告数量。店内广告数量太多将破坏店中固有的特色、气氛，反而会减弱广告的效果，所以重点要放在招牌产品基本产品上。

2. 注意张贴位置。

三．电视台、电台、报纸等大众传媒

蛋糕店在决定利用媒体做广告之前一定要认真分析各个传媒的覆盖情况，主要观众、听众以及和他们和本企业的细分市场的关系，找出其交叉点，创造最佳促销效果。

四．街头传单の利用

在街头散发传单是一种常见的促销手段。因为其投入成本不高，许多企业都采用这种促销方法，但是若前期工作没做好，通常会收效甚微，为此应考虑以下几点：

1. 广告的内容

不易过多，应尽量限于重点内容，如店名、招牌产品、价格、电话、地址、简明地图等。同时在设计时应从接受者的角度来看是否有收

藏价值，如附印折扣优惠券或兑换纪念品的传单，最好还要有公章，并规定有效期限。这有利于顾客对该券的真实性产生肯定的态度。另外可以定做 5000-只广告气球（印刷上本店广告语或是标志），要比宣传单更省钱实惠。 2. 重视对分发员工的培训

不要见人就发，要针对某种适合消费的顾客群。

五. 赠送礼品（小礼品，带面包点标志）。

六. 吸引流动顾客的交通广告。

一般来说，新的顾客是不太愿意进入客人稀少，且清淡的店内购买食品的，因此，靠窗的位置特别是落地玻璃墙不要用来安放太多的桌椅。通常情况下可以用来展示产品，以免减少客人从外看到的空旷。优质服务的策略是蛋糕店最重要的营销策略，是现代饼店企业的经营之本，只有在提供优质服务（当然包括本身产品的质量）的前提下，其它几种促销策略才可能生效。

实体店活动方案 7

一、促销方法：

- 1、利用打折进行促销
- 2、免费礼物满就送
- 3、积分换购或积分抵现金
- 4、加价购

5、满就减

6、买就赠这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

二、促销的目的：节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

三、促销前工作：

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那就得不偿失啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告，QQ，博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。

顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

四、活动促销方案介绍

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额（10）即送免费礼物一个（国徽一枚）。

2、积分换购或积分抵现金

积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折

凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的都可以“您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品”或者“您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品”。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给 5 元的宝贝打个 7.7 折，那买家感觉这个宝贝就是值 3 块，那他的质量估计也就是 3 的质量。但是你把打折改称“花 2 元就可以带走价值 5 元的商品”，买家就会觉得这个商品的价值还是 5 元，但是我只要花 2 块钱就得到了，他的质量品质还是 5 元的。

4、加价购

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价买取头饰类等装备。

5、满就减

凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠

中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装备就送精美头饰等。

7、抽奖

抽奖是一个非常有着诱惑力的促销方案。在中秋节十月一期间凡是在我店铺购买过的东西买家都可以参加抽奖一次哟。机会不容错过。百元大奖等着你哟!!!再者就是一发表精华帖子,软文也可,只要包含了促销信息或者产品信息;二是多建友情链接,特别是那些浏览量特别大的店铺,很多人在进行浏览的时候,一不小心就看到了你的店铺;三是巧用搜索,建议店铺和宝贝的名字要加多一些买家常用的搜索关键字,可以增加网店的曝光率,例如光棍节促销,光棍节特价。

实体店活动方案 8

1. 序言

之所以策划本次活动,是为了在天猫商城活动中分一杯羹的同时,宣传我们的品牌,挖掘潜在的客户。

2. 营销俯瞰

2.1. 光棍节的由来

光棍节是一种流行于单身青年的娱乐性节日。光棍节发源于校园,通过互联网网民传播开来,逐渐发展出一种叫光棍节的文化。1月1日是小光棍节,中光棍节是1月11日和11月1日,因为11月11日有4个1,所以叫做大光棍节。而11月11日是大光棍节。国家统计局调查显示为,目前男女出生人口比例将近120:100,全

世界。据推算，到 20__年，中国处于婚龄的男性将比女性多出 3000 万到 4000 万。

光棍节的起源有多种说法，广为认可的一种是说它起源于 1990 年代南京高校的校园趣味文化。

11 月 11 日，光棍节，源于这一天日期里有四个阿拉伯数字 1 形似四根光滑的棍子，而光棍在中文有单身的意思，所以光棍节是单身一族的一个另类节日，这个日子便被定为光棍节(One'sDay)。于上世纪九十年代初诞生于南京高校，是校园趣味文化的代表产品之一。

大光棍节是：11 月 11 日，小光棍节是：1 月 1 日，中光棍节是 1 月 11 日和 11 月 1 日。

2.2 所面对的主要人群

- a. 与日剧增的庞大网民群体
- b. 乐于接受新兴购物方式的年轻群体
- c. 追求更多实惠的居家群体

2.3 购物节促销实际成果

20__年 11 月 11 日零点，人们开始疯狂了。刚开始一小时，淘宝商城交易额已达 4.39 亿元，截至 12 日零点结束，淘宝商城支付宝交易额突破 33.6 亿元，为 20__年同日交易额的近 4 倍，淘宝网和淘宝商城总支付宝交易额则突破 52 亿元。这一天是网民的购物狂欢日，据统计，G_G、博洋家纺、骆驼服饰 3 家品牌店销售额破 4000 万元，杰克琼斯超 3000 万元，B2C 网站名鞋库、富安娜、真维斯、水星家纺 4 家超过 20__万元，另有 38 家过 1000 万元、75 家过 500 万元。

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/236232152143010223>