

2024 年销售酒的活动策划方案 7 篇

销售酒的活动策划方案篇 1

一、活动主体：

520，网络情人节

二、活动时间：

20xx 年 5 月 17 日—5 月 20 日（星期四至星期天）

三、活动内容：

【活动一】：我的情人——我做主

浪漫 520，款款深情，穿着类全场 4 折起，精品皮鞋、旅游鞋全场 8 折，羊毛衫全场 5 折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡 5 月 20 日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满 77 元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满 177 元（超市不打折单票满 77 元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到 1F 总服务台领龋）

【活动三】：520 情意重，信物寄深情

1、珠宝类：足黄金 180 元/克，铂金 PT950：385 元/克。银饰全场 75 折，玉器专柜 5 折起，xx 好运钻饰全场 5 折，老凤翔品牌黄金 208 元/克，钻饰 8 折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场 85 折，并赠送格雅系列女表一款（价值 98 元）。

卡通手表、头饰品全场 7 折。

3、化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场 9 折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场 85 折，凝白系列全场 8 折，羽西、李医生、高丝全场 9 折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场 8 折，文体用品类、生活用品类折扣多多……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油 68 元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分 7 折，面食天推出 4 种商品 7 折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

销售酒的活动策划方案篇 2

一、活动事项

1、活动时间

20xx 年 8 月 22 日--23 日

2、活动地点

xx 汽车销售公司（待定）

3、活动主题

七夕中国情人节

4、活动名称

全城热恋，HOLD 住爱情

5、活动促销车型

捷达、新速腾、迈腾

6、活动适宜人群

单身男女、情侣、夫妻

二、活动简介

当今现在的白领男女以及时尚青年，在现在的这个社会已经成为了主体，而他们对购车的需求也逐渐增加，在选择自己爱车的同时，更注重了对汽车的品牌以及质量问题。xx 为汽车行业中

的领先者，为更多不同阶段以及不同需求层次的顾客开发出许多车型，更适合现如今人们的需求。

在这个中国传统而又神秘的节日——“七夕”里，举办本次 xx 指定车型促销活动，让那些想购车的年轻朋友找到了动力，让那些还没有购车欲望的朋友激起了希望！

三、活动背景

“七夕”情人节对都市中的爱情男女来说充满了神话色彩。七夕情人节才是俊男靓女表达心意的最好时机。值此节气，各大商家都会对做出特别的推广活动。虽然如此，但是以往各大商家在情人节期间的促销活动不外乎打折优惠，抽奖等，大都缺乏新意，因此没能达到预期的效果。试想一下，追求天长地久的爱情岂能打折？

因此我们便在此背景下推出我们的七夕活动策划，以求能够造成一定的轰动效应。

四、活动目的

- 1、通过此次活动，扩大 xx 汽车销售公司在 xx 地区的影响力。
- 2、通过本次让现代年轻人更了解 xx 汽车理念，更了解中国传统节日，做到 xx 汽车行业里的佼佼者。
- 3、通过此次造成一定的轰动效应，通过各媒体的宣传，扩大本公司在 xx 的社会影响力，扩大更为广泛的宣传渠道。
- 4、通过活动聚集人气，激发顾客产生购车欲望，从而把产品

卖出去，使商家达到“只出一分钱，获得百分利”的市场效应。

五、活动主办方

xx 汽车销售公司是 xx 地区最大的一家以销售 xx 品牌的汽车销售公司，主营车型包括：速腾、捷达、迈腾、宝来、高尔夫、高尔夫 GTI、一汽大众 CC。xx 一直以推广 xx 品牌车型和品牌文化为己任。

六、活动内容

1、爱情大放送

凡在活动当天到 xx 汽车销售公司展厅参加活动的顾客，我们都会送上一份精美的“爱情大礼包”（内容待定），礼包发送按照单身，情侣，夫妻来发放，内容不一。情侣：情侣衫，情侣杯，情侣手机外壳等；夫妻：夫妻枕，夫妻夏凉被等；单身：单身杯，单身 t 恤等。

2、购车打折再优惠

在促销活动日期内，预定或者现场购买本次活动促销的车型，可参加“幸福百宝箱”抽奖活动，最高奖项可获得价值 3000 元购车优惠现金券一张！

（待定）奖品设置：

一等奖 1 名，价值 3000 元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金！不可用于商业交易！只限于迈腾车型！

二等奖 2 名，价值 20xx 元购车优惠现金券一张，可到店领取，

不可兑换现金！不可用于商业交易！只限于新速腾车型！

三等奖 3 名，价值 1000 元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金！不可用于商业交易！只限于捷达车型！

恩爱奖 5 名，价值 512 元“汽车保养套餐”券一张，可到店领取，不可兑换现金！不可用于商业交易！

幸福奖 10 名，获得“车饰精美礼包”一份，可到店领取，不可兑换现金！不可用于商业交易！

3、玫瑰玫瑰我爱你

当顾客走进活动现场门口时，工作人员会送上一束靓丽的玫瑰，并说上一句甜蜜的祝福语，让顾客心里对本次活动的服务给予满分！

4、爱情大声喊出来（互动）

邀请现场台下的男生或女生，鼓励大胆向心爱的人表白或者求婚，将自己的爱与所有人分享，如果被告白或求婚的人在现场，并接受告白和求婚，主办方会送出“捷达大礼包”一份。（礼包内容待定）

5、爱情传递（互动小游戏）

邀请现场台下的情侣夫妻，为一个组合进行游戏比赛。选手利用现有的三块地毯，以传递的形式使两个人共同到达所规定的地点，用时最短的一对组合，则为获胜，获胜的组合可获得主办方送上的“迈腾礼包”一份。（礼包内容待定）

6、爱情星光大道

当一对对情侣走在我们“爱情星光大道”上的时候，就仿佛走在颁奖礼的红毯之上，享受至尊级别的待遇，在幸福和浪漫中走进我们活动现场的展厅。

7、爱情签名墙

当一对对情侣走进活动展厅，在“爱情签名墙”写上彼此的姓名，用一颗红色的心把两个人套在一起！祝愿他们彼此幸福美满。

8、爱情百老汇（开场）

展厅里动感的音乐，舞台上奔放的舞蹈，让顾客有种走进一个盛大时尚派对一般，在音乐的海洋中，顾客可以随意体验本次活动展销的车型。

9、爱情许愿车

在当天活动开始之前或者活动中，填写“爱情卡片”（注名以及联系方式）并贴在“爱情车”上的顾客，可以再活动结尾时，主持人会随机从“爱情车”上选取 10 张“爱情卡片”并公布出来，被公布到的顾客可以活动两张价值 50 元的全球通 3D 电影票一张（待定），如果公布的顾客不在现场，则需要主持人从新再从“爱情车”上选取！

10、爱情公共墙

在活动现场准备一台投影仪和一台可以上网的笔记本用来操

作，现场的观众可以根据公共墙上提示的内容，发送短息至 xx 发表自己的“爱情宣言”以及单身男女的邂逅。该技术由人人网公共墙主页提供。

七、活动安排

1、热场

通过劲爆的音乐和车模的展示，吸引店内正在看车的情侣以及其他顾客，为现场活动增加人气，更容易发掘其中的潜在顾客！

2、开场

开场音乐：《因为爱情》歌手演唱，主持人介绍本次活动的相关内容以及活动中的奖品和游戏等，更容易吸引路人的眼球，同时中间穿插着产品的介绍！

3、游戏

在之前的歌手演唱之后可是两个活动小游戏，在游戏过程中促进情侣之间的感情，让公司的形象更容易被接受！在游戏过程中，主持人应随时找准时机再次介绍活动的内容以及促销内容和产品的相关内容！

4、试乘

在表演之后可根据现场秩序，安排拥有购车欲望的顾客进行“新车试乘”环节，在顾客试乘的过程中，主持人采访顾客试乘的感受。

八、活动宣传

1、网络宣传

xx 车友会网站、xx 论坛、xx 网汽车论坛、xx 百度贴吧、xx 官方腾讯微博、新浪微博、人人网公共主页等

2、平面宣传

xx 晨报、xx 车友会杂志、xx 美图生活杂志等

3、有声宣传

xx 人民电台广播 FM92.6

九、合作商家

媒体：新浪、腾讯、人人网

支持：xx 网站

十、活动主办/协办

活动主办方：xx 汽车销售公司

活动承办方：xx 文化传播文化有限公司

活动协办方：xx 网站（待定）

活动赞助商：xx 全球通电影城（待定）

十一、前期准备

活动当天舞台背景喷绘布、活动 DM 单、活动大幅海报、活动现场易拉宝、活动现场所需玫瑰花、游戏道具、抽奖道具、演出歌手、产品内部模型、现场工作证等

销售酒的活动策划方案篇 3

一、计划销售任务：

10 万

二、销售指标分解：（不包含送礼部分）：

市场销售部：200 盒

餐饮部：300 盒

客房部：80 盒

三、广告制作

1、制作宣传布条，悬挂大厅人流量较大的显眼位置；主题是“花好月圆人团圆，唐人街与您共渡中秋、国庆佳节”。感受秋天带来的收获与成熟的风韵。

2、设计并印制 3000 份宣传广告单，用于销售人员外出洽谈业务时提供给顾客并用于住店、用餐客人的宣传。

3、在大厅布置月饼展厅。

四、完成各项任务的时间：

1、广告制作在 9 月 6 日前完成；

2、月饼销售数量于 8 月 25 日与供应商确定并签订合同，月饼于 9 月 5 日到位；

3、9 月 16 日开始领取月饼；

4、10 月 7 日停止月饼领取；

五、月饼的种类、数量及包装由餐饮部结合去年情况定出。

吸取去年教训，在所有内外包装及手提袋上均要印有酒店标志，凸显度假村风格。注重实惠，避免华而不实，可以多推出月

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/358007104015006053>