商用空调销售方案范文优选 13 篇 5

商用空调销售方案范文 第一篇

一、活动主题及其概念

光棍啦，时尚购物全场无理由 3 折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

二、 策划案执行流程概括

1，_月 11 号-16 号

进行推广所需的资料收集准备(包括微博帐号，旺旺号，推广所需的文案及图片素材等)

活动期间店铺客服推荐活动的话术

2，_月 17 号-31 号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

3, 11 月 1 号-5 号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获 5 元优惠卷

4,11 月 6 号-11 号

经过 17 天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

三、光棍节活动产品规则

产品 3 折

号开始悬挂活动 banner

同意活动宝贝页关联其他店铺产品

页面规划

分享页面

收藏页面

光棍啦!淘宝时尚购物，全场 3 折扣!

活动期间天天秒杀专区

店铺首页连接

轮播广告区(如单品宣传，店铺活动宣传)

商用空调销售方案范文 第二篇

节假日及聚集人气部分

分时间段的活动安排：(为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对百货的印象，不断实施消费行为。)

第一周：X 月 29 日 X 月 5 日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少!

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：X 月 29 日 X 月 5 日每晚 7：3 开始

活动内容：

顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报：凡于此期间当日晚 7：3 以后凭积分卡一次性购物积分满 1 分送 1 斤米，积 15 分送 15 斤，积 2 分送 2 斤，积 3 分送 3 斤，积 4 分送 4 斤，积 5 分以上限送 5 斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动!凭积分卡和电脑小票(限当日 7：3 之后小票，金额不累计)到商场出口处领取。送完即止。(建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。)

第二周：X 月 6 日 X 月 12 日

惊喜第二重：南康积分卡再次与您有约!

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢?唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：X 月 6 日 X 日 12 日

活动内容：喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场服务台办理。

第三周：X 月 13 日 X 日 19 日

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：X 月 13 日 X 月 19 日

活动内容：活动期间凡在早上 8 点-8 点 3 分在本商场一次性削费满 38 元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量 5 份)

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周：X 月 19 日 X 日 28 日

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件

活动时间：X 月 19 日 X 月 28 日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满 88 元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

购物满 88 元加 1 元得散装月饼一个(限量 1 份/天)

购物满 158 元加 1 元得散装月饼一斤(限量 1 份/天)

购物满 218 元加 1 元得月饼一斤(限量 5 份/天)

商用空调销售方案范文 第三篇

1、活动目的：通过本次活动，来增加游客量，同时为杉湖岛增加了新鲜的血液，进一步推广了品牌

2、活动对象：任何阶段的人(尤其是军人)

3、活动时间：8 月 1 日-7 日

4、活动主题：

通过此次活动，来感恩回馈这些曾经或正在为人民安全、祖国国防做贡献的子弟兵，因为他们的付出才有我们的美好生活。也让他们感受到做军人的光荣，从另一方面也为杉湖岛的发展奠定基础

5、活动方式：

赠送小礼品、特色军旅餐

6、前期准备：

人员分配，各司其职

购置好所需礼品，掌握餐点技能

针对活动需要配备服装或练习节目

为了更好的迎接当天的游客，对自己的本职工作要完善和熟练

7、广告方式：

网络营销、平面广告、传单宣传、公关宣传

8、活动流程：

工作人员穿着迷彩服去跟船，面带微笑着迎接每一个游客，在开船期间保证客人的安全;上岸后边带客人去安置或游赏边介绍我们的活动及套餐，同时展示我们自己的活动和特色;对于有在我们这边住宿的人我们一律送上准备好的小礼品，一个房间一个，另外吃饭时，免费赠送一道特色军旅餐

9、活动费用：

小礼品 20 元/个

特色餐 30 元/道

迷彩服 50 元/个/租

商用空调销售方案范文 第四篇

阳光下的 4 月、天气开始渐渐升温，开车在路上，就明显感觉比较的热，所以许多 的有车的客户开始用空调了，

而许多的车主朋友们也不知道你爱车的空调系统由于很长段时 间没有使用，有许多的霉菌群正随时危害着您的身心健康。

当空调系统工作时，在蒸发器管 路及蒸发体上产生霉菌群， 这些霉菌群被吹到驾驶室， 导致车内空气中散发着刺激性的霉臭， 严重影响乘车人的健康，鉴于这种情况，力帆汽车洋河维修站特推出空调关爱活动。活动细 则如下。

1.活动时间：4 月 1 日——4 月 30 日。

2.活动时间内到站车辆免费检测空调系统。

3.凡做空调系统清洗养护的车辆工时费一律 8 折。（并且赠送精美礼品一份）

商用空调销售方案范文 第五篇

一.活动背景：

随着夏季的临近，车主开始频繁使用空调制冷，此时沉积在空调中的霉菌和病原体进入汽车内部，同时由于车内空间的密闭和狭小，是车主很容易能闻到空调口吹出的粉尘味和异味。汽车空调系统清洗作为 4S 店的深度养护项目之一，在此时能够更好的为车主解决这一系列的问题。同时空调系统清洗也能大幅度提高售后产值和利润。为此我们特地为各 4S 量身打造名为“健康清凉过夏天”的空调系统清洗产品的促销活动。

二.活动目的:

1.回馈各 4S 店长期以来的支持

2.提高进站台次

3.培养车主的空调养护意识

4.培养车主对 4S 的忠诚度

5.增强 4S 工作人员对于空调系统养护的销售和操作专业性

6.提高空调系统清洗产品的销量。

7.完成夏季产品的促销，提升售后产值和利润

三.活动时间:

4 月------6 月

四.活动针对人群:

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/368065137125006052