

某商品促销方案规定

【篇一：零售促销方案】

现代商业常用的促销方式 以下是现代商业企业常用的一些促销方式，适合百货、超市、家居建材市场等不同的商业业态，不过有的需要统一收银来实现，有的需要商业软件进行支持。

1、返券：

即在活动期限内，购物满多少元返多少券，如满 **500** 元返 **20** 元礼券等。凭券可以直接抵

现金或者买满多少才可以使用。此种方式需要统一收银才能实现。

1-1、补贴返现（类似‘满千减百’）： 在特定的时间和地域内，买满多少钱直接以商场的名义（实际是专柜承担）减去多少钱，

顾客较为信任，相当于打折。**1-2、报名赠礼：**

提前通过网络或者电话等方式报名，活动期间签到可以赠送相应的小礼品，以此方式召

集实体店周边以外的客源来店消费，非常实用有效。

2、折扣：

折扣是一种最常见、也最容易操作的促销方式。即全场商品都进行不同程度的折扣销售，

如全场 **3** 折起、**5** 折起等。在某个时间段内，全场商品或者部分商品打折销售，一般是借助

节假日或者店庆日的名义造势。

3、特价：

即限定某个时间段内某些商品执行特价销售，超出时间自动恢复，一般建议在客流比较

少的时段做，这样可以拉平卖场人气。还可以堆头的形式增加卖场气氛。

4、限定条件优惠：

如，限会员购买优惠或会员达到一定消费积分时优惠，还有买购多少额度优惠或返利。

5、限量优惠：

即在优惠的商品出售够一定数量时，特价终止，恢复原价销售。

6、限客单量优惠：

即限定每客最多购买特价商品的数量，若超过限量则超过的部分按原价销售计算。

7、购买超过一定量优惠：

即某个单品一次购买超过几个，就按设定的优惠价计算销售。

8、商品碰头分组促销：此项促销事先设定好分组的商品（必须是两个单品），定好优惠价格，只有消费者在购买

时，在规定的时间内同时找到两个对应的单品时则按优惠价销售；此活动一般适应与卖场布局

死角多的地方，将两个分组商品放置在不同的区域，让消费者去寻找，以提升卖场动线和消

费者购物的乐趣。

9、捆绑（组合）销售：

即将一些关联性强的商品放在一起，并打包给予一定的优惠进行销售。

10、消费购买一定额度，可以购买超低价商品：如：购物满 **50** 元可以 **1** 元钱买一斤色拉油等。

11、买赠促销（类似‘购物有礼’）：即买指定的东西送赠品，还有买够多少钱送不同的赠品；礼品包含实物、服务类、延缓

保修等，也可以是企业的广告礼品（如：茶杯、围裙、广告衫、广告伞、遮阳帽等）或者现

金券等。

12、有奖销售（类似‘购物赢大奖’）：即购物满一定条件可以参加摸奖或抽奖活动，买满多少钱就有机会抽奖，买的越多抽奖

几率越大，在乐安居叫做购物赢大奖；主要是奖品一定要丰富，并且有公众吸引力，奖品可

以现金、红包以及实物等。但非百分百能中奖。分两种形式：即买即抽；统一一个时间点抽。

12-1、有奖销售（类似‘百分百中奖’）：买满多少或满足其他条件就可以抽奖，百分百中奖，但是奖品有大小之差。

13、商家联盟促销：

即购物满一定条件或消费达到某种条件，可以提供消费者到其他商家消费的打折权利，

比如：在超市买够 **500** 元送餐饮或娱乐项目的赠票或折扣券，或者在某餐饮或娱乐项目消费

单位满多少元可以送超市的优惠卡或折扣券。

14、购物送服务：

购物满一定条件可以免费送货、报销车费、代大扫除、免费搬移大件物品、免费维修家

具或电器和通讯工具等。活动前在商场卖卡，活动当天凭卡可以享受大力度的优惠（如：凭卡可以签到抽礼品、

直接抵用现金、享受特权折上折、指定商品大补贴、联单送大奖，联的单越多，送的奖品越

大），还可以兑领等值的实物礼品。例如：某入伙楼盘在某个时间内，购物按活动规则打完折之后，还可以再打 **98** 折；或者

买满多少金额之后，享受折上折特权。案例：活动期间，合作楼盘的业主可在指定分店享受

业主特权：全场商品享受折后再打 **95** 折优惠，业主特权活动可与购物有礼等活动优惠同时享

受。活动期间，在活动专柜单笔——下定满 **500** 元，结算金额满 **5000** 元，定金增值至 **1000** 元；下定满 **1000** 元，结算金额满 **10000** 元，定金增值至 **2000** 元； ??

由专柜操作执行定金翻倍。

18、特价堆头：

例如：店庆特供，低价 **pk** 大擂台：要求所提供的特价保证全市最低价。各店将挑选其中

合适的商品，集中以堆头一条街的形式摆放于商场大堂，长时间展示和销售。

19、提供分期付款服务：案例：装修“**0**”压力，分期赢大礼——分期时：专柜仅承担费用 **2%**，无需再额外支付

刷卡手续费。“信用卡分期付款”是我们提供给顾客的一种服务，而不是优惠措施，所以在

任何情况下无论顾客购买的是正价商品、特价商品、促销商品、团购价、参加了购物有礼活

动、或者是已经享受了会员卡打折等任何优惠措施，都不得拒绝顾客要分期付款的要求。 **20**

案例——大牌低价，助阵黄金周：本次活动如有特别促销策划方案的 brand 可与企划部联

系，乐安居将免费提供卖场场地、网络等推广资源全力配合品牌商户活动。活动期间，顾客凭英雄帖①集齐 **10** 个指定品牌的印章，即可获赠清风纸巾一条；②在指

定品牌消费尊享折后特权 **95 折**；③尊享指定品牌指定商品专享补贴，**300 元起步！卖场补贴**

基金有限！亿元红利大派送，派完即止。本活动不与其他补贴活动同时享受；④联单送 大奖：凡在活动品牌商家下定各满 **1000**，且消费金额满 **4000 元**及以上，**2 个品牌联单赠**

送美的微波炉一台；**4 个品牌联单赠送美的电饭煲一台+九阳豆浆机一台+美的微波炉一台；6**

个品牌联单赠送海尔洗衣机一台；**8 个品牌联单赠送海尔冰箱一台；10 个品牌联单赠送海尔**

空调一台。篇二：零售业营销策划方案大全一：[圣诞元旦部分]

1. 某超市元旦策划活动方案

一、活动时间：**12 月 31 日(星期日) ——元月 3 日（星期三）（4 天）**

二、活动主题：**缤纷元旦 欢乐送礼**？活动一：**缤纷元旦 8 折酬宾** 购穿着及针纺类商品享全场 **8 折**。羽绒服、化妆品、照材、数码产品、小家电全场 **9 折**

火爆酬宾热卖。

注：（超市、手机、名烟酒、黄白金、特价、削价商品不参加打折活动）？活动二：**元旦灯谜会——猜谜获奖乐翻天** 活动期间，新世纪推出“元旦灯谜大街”，顾客无需购物即可买免费参加猜谜活动，猜的

越多，赢得越多。

领奖办法：猜中 **5 个**领奖一份。总服务台领奖(赢 **4.99 元**的可口可乐一瓶) 采购部负责组织活动赠品 **500-1000 份**。？活动三：**缤纷元旦庆 超市大行动**

【超低价 买大米】

活动期间，超市大米超低价热卖，每斤 **1.39 元**。

【投色子 赢鸡蛋】

超市购物单张小票满 **38 元**，可凭电脑小票投色子一次，满 **76 元**投色子二次，并根据自

三、气氛布置及广告宣传：

1.dm 邮报 10000 张 8 开 2 页 4 版 急定印刷 28 号发行

2.手机短信 100000 条。

3.电视台、气象局广告。

4.企划准备灯谜的内容。布置灯谜大街（一楼服务台东走廊、二楼）

5.二楼三楼电梯入口柱子用满 100 送 活动内容写真装饰

6.a2 广告架支撑活动版面 10 个（一楼 4 个，二楼 2 个，三楼 2 个，四楼 2 个）

7.一楼南门装饰元旦氛围,大活动版面 2 块。

8.临沂发货采购注水旗杆 20 套，制作布旗，放置楼前营造氛围

9.过大年背景做超市出口、入口及超市内立体版面悬挂。超市出口 1 个，超市入口 1 个，

超市内写真悬挂 40 套，（写真、泡沫板、kt 板制作）费用 2000 元已交。

2. 某商场 2008 年新年促销策划方案 活动重点说明：

2008 年 1 月、2 月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于

一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品将会热销，另一方面是年货商品的促

销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、

家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来

吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。活动内容：

一、新年惊喜换购价

2008=200+8=2000+8=?

购物满 200 元，加 8 元可换购价值 18 元的商品；购物满 2000 元，加 8 元可换购价值 88 元的商品（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等） 操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可

用同价值商品替换。

二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满 200 元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。 满 400 元扎两个，以此类推，单张小票限扎 10 个。 奖券设置：

（奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券）
一等奖：在奖券上标有 5 个大象，2 名，奖品为价值 2000 元的礼品或消费券； 二等奖：4 个大象，5 名，奖品价值为 500 元； 三等奖：

3 个大象，10 名，奖品价值 200 元；四等奖：2 个大象，20 名，奖品价值 50 元；五等奖：1 个大象，奖品为价值 10 元。操作说明：可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

三、购物送马克杯——感受时刻温馨 当将图象印在 t 恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将

自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都

能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣

或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满 **300 元**，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或

亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在 **5 元**左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅

力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

四、一谏值千金——我们倾听您的心声在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商

场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善

自己。同时，此举也会让顾客感受到 **xx** 的真诚。选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送

一份精美礼物（价值 **5-20 元**，如台历、小型工艺品或印有“**xx**”的实用商品等），而那些提

出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予 **1000 元**的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉

建议特别好，也可以当场拍板给予 **1000 元**奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场

还可以聘为兼职监督员。

操作说明：

a.地点可以选择在商场中央大厅一、二楼电梯旁或服务台一侧，准备好建议单（上面标有建议内容、建议人、联系地址或电话等选项），同时准备好笔、椅子、桌子等。b.具体奖励金额也可以视商场自身实力而定，不过当然是金额越高，吸引力也越大，正所谓“重赏之下，必有谏夫。”c.选择商场老总坐堂值班，是体现商场的诚恳，可以是老总和副总轮流值班。

五、其他活动

新年礼品展：

跟奥运有关的礼品和商品，有奥运吉祥物图案的商品。新年公益活动：

在社区，捐资建造社区公共设施，另外可以重点围绕老人和小孩展示公益活动。编织

围巾教学：

冷冷的冬天，为心爱的人编织一条暖暖的围巾，你知道如何编织围巾吗？邀请专业人士

在商场现场讲解示范如何编织围巾，并提供材料供顾客购买。

3. 某商场“新年礼到”促销活动策划方案◆ **dm 主题：**新年#8226;礼到 ◆ **dm 档期：**12 月 29 日-1 月 7 日◆ **主题活动：**

▼ 空油瓶 换实惠

12 月 29 日-07 年 1 月 3 日期间，顾客凭空食用油瓶在购买以下油品时可获得特价优惠。

其中，5l 食用油空桶可抵 5 元，4.5l（含）以下空桶可抵 3 元。品名原售价 凭 5l 空桶 凭其它空桶 金龙鱼 5l 第二代调和油 51.5 46.5 48.5 长康 5l 均衡调和油 48.5 43.5 45.5(限单店) 爱家爱 5l 调和油 44.5 39.5 41.5 金浩油中王 5l 调和油 51.8 46.8 48.8 温馨提示：谢绝参与本活动的顾客参加本店同期的其它促销活动。▼ 超集 50 天

12 月 30 日-0*年 2 月 17 日期间，在 gd 店、hp 店一次性购物满 38 元的顾客，凭单张收

银条即可获得“新年印花”，单张收银条每满 38 元即可获得印花 1 枚，多买多得。集满一定

数量的印花，即可获得超值新年大礼—— 凭 5 枚 可获赠

1l 纯牛奶或抽纸 10 枚 可获赠 名牌卷纸 1 提或 2kg 洗洁精 20 枚 可获赠 250ml 纯牛奶 1 件或宝洁 400ml 洗发水产品 40 枚 可获赠

价值 **50 元** 购物卡温馨提示：您在获得印花时，本店将回收您的收银条；不同单号收银条不累加；如您单

张收银条达到以上任意等同条件，可当场获得赠品；谢绝参与本活动的顾客参加本店同期的其它促销活动。

▼ 新年刮刮乐 美元带回家 1 月 1 日~1 月 3 日期间，在 **gd 店**、**hp 店** 一次性购满 **38 元** 的顾客，凭当日单张收银条即可获得“刮刮卡”1 张。当场刮开即中奖！一等奖 **100 美元**（供大店 **5 名**，和平路店 **2 名**）二等奖 **200 元** 步步高购物卡（供大店 **20 名**，和平路店 **6 名**）三等奖 名牌电饭煲 **1 台**（供大店 **60 名**，和平路店 **20 名**）四等奖 **250ml** 纯牛奶 **1 件**（供大店 **200 名**，和平路店 **60 名**）五等奖 **1700g** 汰渍洗衣粉（供大店 **500 名**，和平路店 **150 名**）六等奖 **1.5l** 果粒橙（供大店 **1000 名**，和平路店 **300 名**）幸运奖 精美礼品 **1 份**（若干名）温馨提示：单张满额收银条仅限领取 **1 张**“刮刮卡”；谢绝参与本活动的顾客参加本店同

期的其它促销活动。活动期间，**gd 店**、**hp 店** 分别在抽奖箱中一次性投入包含所有奖项在内的

抽奖卡 **10000 张** 和 **3500 张**，并将及时发布中奖信息。◆ 视觉表现

◆ 拱型中空吊挂

◆ 橱窗

◆ 堆码

4. 某商城圣诞节及元旦促销活动策划方案圣诞节与元旦相隔时间比较近，为抓住节日销售契机，聚集人气，吸引客流，创造良好的销售业绩，拟在圣诞节期间推出以气氛衬托为主的赠券等促销活动，元旦期间则以打折促

【篇二：促销方案版本】

篇一：促销活动方案大全(2010 年版)

促销

活动方案大全（2010 年版）

某商场 2008 年新年促销策划方案

活动重点说明：

2008 年 1 月、2 月

将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服

装、珠宝首饰、家电等当季商品将会热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了

要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。

同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，

另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

活动内容：

一、新年惊喜换购

价

2008=200+8=2000+8=?

购物满 **200** 元，加

8 元可换购价值 **18** 元的商品；

购物满 **2000** 元，加

8 元可换购价值 **88** 元的商品

（换购商品可为一

些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

操作说明：

凭购物小票到服务

台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

二、噼里啪啦迎新

年

在商场内购物满

200 元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满 **400** 元扎两个，

以此类推，单张小票限扎 **10** 个。

奖券设置：

（奖券为即刮即开

型，**100%**中奖，奖品可以为实物商品或消费券）

一等奖：在奖券上

标有 **5** 个大象，**2** 名，奖品为价值 **2000** 元的礼品或消费券； 二等

奖：**4** 个大象，**5** 名，

奖品价值为 **500** 元；

三等奖：3 个大象，

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/607053132061006165>