

2023 年促销活动策划方案范文合集七篇

促销活动策划方案 篇 1

一、活动背景

国庆黄金周是餐饮的旺季,人们会在此节日期间成群结伴外出游玩,聚餐聊天,西式快餐店的环境和气氛是人们更好地选择。因此为了抢占市场先机,雨多甜汉堡借此良机开展国庆促销活动,烘托节日气氛,拉动并稳定周边客群,树立企业品牌形象。

二、活动目的

1、增加活动期间店面的营业额

2、回馈老顾客,吸引新顾客

3、快速提高当地市场占有率

4、增强雨多甜汉堡品牌知名度

三、活动主题

国庆黄金周,免费尝新品

四、活动时间

10月1日—10月7日

五、活动内容

a、4款新品:活动期间每天免费送出前20位客户,送出时间上午9点到10点之间,下午3点到4点。每个时间段各送出10位客户。每位客户可以免费领取任何一款新产品,免费品尝。

b、消费者一次性消费金额满 20 元即可获得甜筒一个,活动时间是 10 月 1, 2, 3, 号。(注:外卖不参与活动 a, 不参与活动 b)

c, 10 月 1 日当天一次性消费 30 元送卡通发光玩具一个, 一次性消费 40 元送智力玩具一个, 一次性消费 50 元以上送精美风车玩具一个。

六、主要促销活动

1、海报(在当地印刷)

2、宣传单页(在当地印刷)

3、吊旗(在当地印刷)

七、媒体宣传配合

宣传单页:

单店 1000——3000 张;(各店根据实际情况增加或减少)

宣传单页提前 5 天在客流量较大的路口、校门口或客流量聚集的场所传发!连续持续, 关键日必须大量传发, 可在店门口附近传发, 必须保证日有效传发量在 100 份以上!

吊旗

:单店至少 50 张;(各店根据实际情况增加)吊旗需在店门口或店内吊挂, 烘托节日气氛

其它:

各店面可根据实际情况寻求合适自己的推广方式。

注:以上要求为最少数量, 在印制单页上, 务必要用质量好的纸张, 以利于品质的提升和形成广告应有的经济效益, 媒体选择时可与总部沟通确定广告样版,

由于各地实际情况不同,总部鼓励加盟商自己印制宣传单页,如需总部代印则5000份起印!

八、活动人员准备

活动期间可临时雇用若干发单员,具体数量可根据当地实际情况而定;活动期间必须保证用餐环境内有

1——2个工作人员不定时清理打扫卫生,确保用餐环境整洁;活动期间用餐时间段客户可能会剧增,一定要确保服务人员数量充足;其它相关准备。(注:工作人员要确保工作热情,态度诚恳,具体参考注意事项1.)

九、活动注意事项

本活动持续一周时间,涉及参与人员较多,为确保活动有质量的完成,保证活动目标的顺利实现,加速品牌形象的提升,加快在市场上形成良好的口碑效应,门店应注意以下事项:

1. 保证门店服务人员充足,精神状态饱满,以积极热情的态度对待每一位客人,活动期间人数较多,一定要注意服务细节,服务态度,防止服务人员疲惫产生消极情绪有损品牌形象;

2. 确保门店卫生情况的整洁有序;

3. 活动期间确保食品安全卫生达到食品要求状态出炉,不得有损公司形象。

4. 确保店里安全、防火措施!

5. 活动期间货物需提前准备,确保货源充足。

6. 其它

活动时间：

20××年4月18日——20××年5月28日

活动地点：

全国嘉熙木桶各专卖店、专卖区、经销店（包括香港特别行政区）

活动主题：

“春意渐浓纵情木浴”五一套餐促销

活动目的：

1、借五一大假契机给消费者以实惠、提高消费量，形成一个销售高峰。

2、回馈各合作伙伴，提高战略性合作关系。

3、提高嘉熙木桶的影响力，扩大嘉熙木桶在行业中的领先地位。树立嘉熙木桶品牌形象。

（以下促销价再打9折为此次团购价格）

“踏春组合”（9件套）促销价3678元，原总价：4602元，优惠924元

嘉熙木桶家庭i型（1450__750__820）、浴足桶（370__270）、带把冲淋盆、小方凳（250__250__240）一对、双层脚踏、挂件、大书报架、抽纸盒

“享春组合”（8件套），促销价2958元，原总价：3694元，优惠736元

嘉熙木桶舒适ii型（1200__630__780/700）、浴足桶（370__270）、带把冲淋盆、小方凳（250__250__240）、单层脚踏、挂件、小书报架、抽纸盒

“浴春组合”（8件套），促销价2768元，原总价：3463元，优惠696元

嘉熙木桶舒适 i 型（1100__600__780/700）、浴足桶（370__270）、带把冲淋盆、小方凳（250__250__240）、单层脚踏、挂件、小书报架、抽纸盒

“知春组合”（8 件套），促销价 2928 元，原总价：3654 元，优惠 726 元

嘉熙木桶休闲 i 型（1200__660__820）、浴足桶（410__210）、冲淋盆、小方凳（250__250__240）、单层脚踏、挂件、书报架、抽纸盒

“沐春组合”（7 件套），促销价 2668 元，原总价：3336 元，优惠 688 元

嘉熙木桶休闲 iv 型（1150__580__820）、浴足桶（370__210）、冲淋盆、小方凳、单层脚踏、挂件、抽纸盒、另赠纸杯 100 个

“赏春组合”（7 件套），促销价 2488 元，原总价：3106 元，优惠 618 元

嘉熙木桶休闲 v 型（1000__580__820）、浴足桶（370__210）、冲淋盆、小方凳、单层脚踏、挂件、抽纸盒、另赠纸杯 100 个

“怡春组合”（6 件套），促销价 2428 元，原总价：3028 元，优惠 600 元

嘉熙木桶休闲 iii 型（1200__600__680）、浴足桶（410__210）、冲淋盆、小方凳、米桶（335__235__220）、抽纸盒、另赠纸杯 100 个

注：在促销过程中只有购买上述 7 种套餐方可享受以上优惠。×嘉熙实业有限公司享有此次促销活动最终解释权！其中高 820 型浴桶如无货，顾客可以选择同类型高 870 浴桶，不另收费。

促销活动策划方案 篇 3

活动主题：端午购物嘉年华 ____送礼献真情

活动背景：

农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪

一、卖场布置

1. 场外布置

1.1 营销店各制作横幅一条，悬挂于____店店招下。

1.2 门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2. 场内布置

2.1 商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2 对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3 专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

二、商品促销

1. 商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放 2-6 个粽子堆头；要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放 2-6 个粽子堆头销售；各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约 1-2 斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售；要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

2. 商品特卖 :在促销期内, 粽子和其它节日相关商品(如黄酒、冷冻食品、饮料等食品, 透明皂、沐浴液、杀虫水、蚊香等用品)均有特价销售;

3. 商品要求 :

3.1 相关促销商品品

项不低于 20 个(食品生鲜 15 个, 生鲜 5 个);

3.2. 商品价格普遍低于市场价;

3.3. 同类商品选择价格较低商品;

3.4. 跟端午节一切有关连的商品, 具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品):

食 品 类

散装粽子 包装粽子 包装糯米 散装糯米 火腿肠 花生 红豆

绿豆 芝麻 五香粉 花椒 白砂糖 食盐 红枣

食用油 麻油 虾仁 黄酒 红酒 米酒 鸡精

糯米酒 甜酒 啤酒 红心咸蛋 松花蛋 咸鸭蛋 鸡蛋

生 鲜 类

五花肉 鸡肉 牛肉 虾肉 豆制品 汤料 紫菜 红枣 蜜枣 豆沙 苏打粉。

三、 团购业务

1. 端午节期间送礼的顾客比较繁多, 对当地的政府部门及工会提前进行拜访, 并表明意向, 可增加营销店的销售业绩。

2. 端午节前期____科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3. ____店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

促销活动策划方案 篇4

一、商场元旦活动主题

到了!新年好!

二、活动时间

12月31日——1月3日

三、活动内容

整体活动：到了!新年好，6000本台历倾情送!

活动期间，凡在商城累计购物满300元(大家电等贵重品满500元)即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止!

发放地点：三楼____。____商城全体员工祝您新年快乐!万事如意!

各商场活动：食品商场：美食升级贺新年。

1. 烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年。

50年茅台z元，30年茅台z元，15年茅台z元，冬虫夏草__元，海参__元。

2. 常规食品——大升级。

榛子__元/斤，的大枣__元/斤，的开心果__元/斤，的核桃__元/斤。

(一) 名品商场

1. 春节金条全新上市。

2. 黄金“钱”途似锦，吊坠纳福新春。

3. 新年特别企划。

(1) 黄金饰品免费换。

(2) 黄金加工费兑换大升级。

(3) 黄金身份证当钱花。

(4) 黄金屋会员购金双倍积分

4. __牌首饰新年送惊喜。

(1) __牌黄铂金每克优惠价。

(2) __牌钻石全场 8 折，赠送精美礼品一份。

(3) __牌裸钻成本价销售。

(4) __牌铂金免费换(只需递增 30%-40%)

银饰、__银饰、__银饰、__银饰、__银饰全场 6.8 折。

5. 元旦开门红，戴新表走正点。

6. 化妆元旦惊喜接连不断，选份礼物送给心中的“她”。

(二) 鞋帽商场

1. 元旦开门红，兴隆鞋城，旧鞋换新鞋。

活动细则：在__月__日-__月__日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠__元，特价商品可优惠__元。（单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用）

等。

2. 元旦开门红，运动春款上市，____新品上市冬款 8.8 折购物再送好礼。____新品上市大额送好礼冬款 8.5 折。____新款上市冬款 8.8 折。

3. 元旦开门红，箱包送财运，____8.8 折，____8.8 折，____8.8 折。

(三) 家电商场

1. 元旦开门红，以旧换新大行动，国家财政补贴10%，厂商再补贴 10%。

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新。

2. 苹果店迎新开业

3. 精品电器展

(四) 百货商场

1. 兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2. 新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3. 时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展。

4. 送礼送健康，健身器材大推广。

5. 健康三部曲

(1) 健康送父母——足浴盆推广。

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/907012012062010001>