

网上店铺推广方案(优秀7篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

网上店铺推广方案篇一

一、活动目的：

二、活动时间：

20xx年9月18日（星期日）14：00——17：30

三、活动地点：

宿舍一楼食堂

四、活动人员：

公司全体员工

五、游戏项：

设置各类互动游戏（共13个）

1、乾坤小转移

道具：玻璃珠50颗、筷子5双、盘子10只、秒表1只

组织人员：2人，共需准备奖券30张，

2、超级保龄球

道具：罐装可乐10瓶，篮球1个，粉笔1支

组织人员：2人，共需准备奖券30张，

3、吹乒乓球

准备好12个等高的杯子。每个杯子都要装满水，竖排。每6个杯子排成一排。每排的第一个杯子都要放一个乒乓球。参赛者要将乒乓球从第一个杯子吹向另一个杯子，一个一个地吹，不能跳杯子。若乒乓球吹落了，则不能得奖。若一次性吹完则可得一张兑奖券，每次两人参加。

道具：杯子13个、乒乓球两个

组织人员：2人，共需准备奖券20张

4、小李飞镖

10环靶一个，每人三镖，距环靶1·5米远，中10环者可得兑奖券一张；

道具：环靶及镖2套、粉笔1支

组织人员：2人，共需准备奖券20张，

5、焊锡比赛

在10分钟内以焊接数量及品质来决定胜者，品质要求不许假焊、虚焊、连焊、锡尖保持锡点圆滑。参赛者要求能看懂sop及会基本的焊锡操作。胜者可得奖券四张。

道具□sop□线材、插头、焊台

现场材料由技术员（兰兴兴）负责品管员检查

6、打端子操作比赛

在5分钟内以打出端子的数量和品质来决定胜者，品质要求不许包胶、打不到位。参赛者要求能看懂sop及基本的端子机操作。胜者可得奖券四张。

道具□sop□线材、端子

现场材料由技术员（兰兴兴）负责品管员检查

7、吹蜡烛

点起五根蜡烛，在0·5米距离前划一个倒八字，员工并开两脚按八字的距离张开，30秒内能吹熄前方五根蜡烛的可得一张兑奖券，参赛者不可前倾，每次可参赛两人。（蜡烛摆法见右图）

道具：蜡烛10根、粉笔1支、高桌1张、打火机1只、秒表1只

组织人员：2人，共需准备奖券30张

8、眼光独到

准备好5支筷子，5个空啤酒瓶。参赛者站在啤酒瓶的一侧，离瓶子60厘米的距离，手臂平直，瞄准瓶口，放掉手中筷子。如果筷子掉进瓶里，便是胜者，可得一张兑奖券。每次可5人参加，每人有三次机会。

道具：空啤酒瓶5个、筷子5支

组织人员：2人，共需准备奖券20张

9、跳绳

两个人一人拿一根绳子跳绳，同时开始比赛，两分钟内跳绳次数最多者为胜。获胜者可获得1张兑奖券。

道具：跳绳3条、秒表1个

组织人员：2人，共需准备奖券30张

10、答题赛跑

道具：白板1块、白板笔1个、秒表2个

11、我猜我猜我猜猜

道具：写上词语的纸张100张

组织人员：2人，共需准备奖券20张

12、中秋灯谜

在c栋宿舍饭堂内挂上灯笼和灯谜，员工可随意猜，猜出来的，可将灯谜纸条拿到组织者处兑奖，猜对一条可得一张兑奖券。

道具：灯笼10个、灯谜100条、绳子3条、夹子100个

13、拔河比赛

参赛人员：车间以班组为单位分成4组参赛，品管□pmc□财务、业务一组；采购、工程、行政为一组，共分成6组，每组10人（采取按组报名形式）。实行三局两胜制，各方抽签决定对手，预赛选出三个组进入决赛，决赛评出冠亚军各一组，季军一组。（每组至少4名女生），冠军队每人奖励兑奖券4张，季军队每人奖励兑奖2张。

比赛用品：拔河绳2根。

活动总规则：

2、以上项目先由员工自由报名，具体奖券数量以员工报量数量的项目来定。

3、集体项目以部门为单位参加，请各部门提交名单。

网上店铺推广方案篇二

圣诞节即将来临，为抓住这个销售良机，特拟定本活动方案。

活动目的：

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

活动时间：12月5日-12月25日

活动主题：狂欢圣诞节吉祥献贺礼

活动内容：商场圣诞节活动方案

一、购物玩骰子，赢得好运来

购物玩骰子，好运自然来，圣诞节快乐推出！

凡在我商场购物满98元的顾客，即有机会凭购物小票到我商场出口处参加一次玩骰子游戏活动，满168元两次，368元以上三次。奖项设置如下：

头等奖：掷出六个六点，奖价值100元以上的礼品一份；

吉祥奖：掷出六个一点至六个五，奖价值30元以上的礼品一份；

幸运奖：掷出任何5个以上相同的点，获得价值5元礼品一份；

参与奖：掷出3个以上相同的点，奖纪念品一份。

说明：如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头等奖1个，吉祥奖2个，依次类推。

二、圣诞节，送欢喜

2、凡一次性购物满58元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张(照片在指定时间和地点领取)，同时，还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布，三次两胜)，胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

说明：此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选最佳圣诞老人，并适当给予奖励及荣誉，以奖励方式提高各楼层对活动的积极性，从而加大本次活动的'执行力度。

三、许愿，送大礼

凡于活动时间内，顾客一次性购物满88元，在服务总台领取一张愿望卡，即可将自己所喜欢的商品(需本商场有售，只能选一件)名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到愿望卡上，交给服务总台工作人员，12月25日圣诞节在门口公开抽出若干名(名额可根据抽奖情况而定，商品总价值不超过1000元)幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿。

网上店铺推广方案篇三

借元旦这一良好商机，通过有计划的促销活动，吸引人流，提高全店的销售额，增强本超市的美誉度，在消费者心目中树立“平价实惠“的形象。

20xx年01月01日-20xx年01月07日，总计一周时间。

“欢天喜地贺元旦，明礼守信待亲友”

购物有“礼”

主要内容：凡于01月01日-01月02日在本超市购物，并且购物金额达200元的前10名顾客，凭购物小票至客服总台，免费领取5kg大米一袋。每张小票限领一袋，每日10袋送完即止。

执行要点：

- 1、不管采取何种宣传方式进行宣传，都须注明“每张小票限领一袋，每日10袋送完即止，”否则极易引起客诉。
- 2、赠品发放处另设，要注意：耐心和礼貌。

喜从天降

主要内容：凡于1月03日至1月07日，在本超市购物的顾客，都有机会免费获得所购商品。在此五天内，本超市将在每天的早、中、晚，不定时举办两次“喜从天降”活动。在活动开始时，当时每个收银台前的第一位顾客，即为参赛者，只要抽出的乒乓球上显示的是您所在的收银台号，那么您就是当次活动的幸运儿，就会体会到一份“喜从天降”的喜悦。

执行要点：

此活动所需道具为：

- 1、乒乓球
- 2、抽奖箱一个(可用商品包装箱，但不要太大，箱子须密封，在箱顶上要开一小洞，大小以能刚刚伸进一只成人手，同时

基本无缝隙为宜)

3、电动小喇叭一个

在此活动开始时，有签单权(购物免费)的负责人需在场。

此活动操作过程为：

- 1、广播通知开始活动
- 2、所有收银员停止收银动作
- 3、主持人简单介绍游戏规则
- 4、邀请一名顾客协助抽奖，
- 5、主持人宣布中奖收银台号后，
- 6、主持人宣布中奖者所购商品金额后，
- 7、中奖顾客发言
- 8、宣布活动结束。

我为特价狂

主要内容：为了回报广大本地人民对我超市一直以来的惠顾，本超市将在20xx年01月01日-20xx年01月07日，推出为期7天的“我为特价狂”这一促销活动。届时将会有众多生鲜、食品、百货类的促销商品供您选购，我们将期待着您的再次光临。详情见传单或超市海报，本次活动为期7日，到期即恢复原价。

执行要点：

此活动是元旦促销计划中最重要的一项活动，这7天的销售目

标是否能达到，此活动是关键，因而采购人员应立即与供应商进行谈判，确保挑选出力度的促销商品。

梦想成真

主要内容：在这个辞旧迎新的时刻，有很多的梦想都希望能在今年实现，。只要您11年01月01日至20xx年01月07日在本超市购物，并且购物金额在50元以上，您就有资格参加此项活动。请持收银小票至客服总台换取抽奖券，并将抽奖券副联投至抽奖箱中。本超市将于20xx年1月09日晚上八点钟在超市门口公开抽奖。（具体详情见超市海报）

执行要点：

提供一份此活动的抽奖方案供参考：

一等奖微波炉一台(两名)

二等奖家用厨具一套(六名)

三等奖手套或者帽子一份(十名)

纪念奖纪念品100份

注：纪念品要求供应商提供

此活动需用道具：

1、抽奖箱一个

2、抽奖券若干张，抽奖券须有正、副券，正、副券上须有相同号码

注意事项：

此活动期间，前台要做好登记，登记内容是顾客姓名、地址、性别、购物金额、奖券号码；以方便核对。

此活动具体方案要在超市入口显著位置以海报形式告知顾客。

如果超市入口附近方便的话，可将奖品的实物显著陈列出来；如果有困难，也将奖品的图片陈列出来。

在活动开始后，店内广播需以每半小时一次的频率将信息告知顾客。

公开抽奖邀请公证处派人现场公证；并邀请现场顾客协助抽奖；最后中奖名单出来后，把中奖顾客(一等奖、二等奖)名单在本地电视台上公布，以提高今后类似活动的可信度。

网上店铺推广方案篇四

为了让社区的居民能和谐相处，特在国庆节举办了活动，增进感情，并一起欢度国庆节。

一、活动宗旨

以“感恩伟大祖国，营造尊老氛围，建设和谐社区”为主题，在社区内营造文明、和谐、幸福的人文环境，进一步深化社区居委会服务体系，促进社区的和谐发展。

二、时间和地点

时间□20xx年10月1日(星期三)

上午9：30—11：30、

地点：花城社区文化广场

三、活动单位

主办单位：花城社区居委会

协办单位：碧桂花城物业管理公司、碧桂花城学校

活动主题：感恩伟大祖国营造尊老氛围、建设和谐社区。

四、参加人员

花城社区居民;特邀有关领导、嘉宾。

五、组织机构

总策划：

策划：

成员：

主持：

六、活动分工

(一)资料组：

(1)主持稿、节目单。(解力耘、陈金凤)

(2)发放入场券、《节目单》、小礼品等物品资料。

(3)现场饮用水、标识，活动方案报辖区民警中队。

(4)现场环境(横幅、嘉宾台、观众座位等)布置。

(二)统筹：

- (1) 节目的流程监控。
- (2) 全场录像、拍摄。
- (3) 现场音响。
- (4) 交通、安保。
- (5) 老年人专座、演员、嘉宾座位安排。

(三) 活动流程：

- 1、8：30—9：00时工作人员就位，做好准备工作。
- 2、9：00—9：30时暖场，播放音乐。
- 3、9：30时主持人介绍领导和嘉宾。
- 4、主持人宣布活动开始。
- 5、活动期间穿插抽奖。
- 6、活动结束，演职人员和领导嘉宾合影留念。

网上店铺推广方案篇五

结合***20xx年度营销规划，制定并实施四周年店庆营销方案，以增加超市聚客力和商品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。

2.0主题：

欢乐总动员——****四周年庆典倾情上演

3.0促销原则

制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的购物气氛。

4.0内容

4.1活动时间

20xx/11/29□20xx/12/07

4.2促销形式

4.2.1促销主体

4.2.2促销热点

散装大米11月29日、12月5日两天超低价销售，1.02元/斤(其余时间1.05元/斤)，使活动掀起两个高潮。

4.2.3促销陈列

4.2.4厂方促销

采购部与营销部提前联系规划好供货商自办的促销活动，对于供货商举办的特殊的、力度大的或较新颖的促销活动，给予积极配合和宣传(包括广场演出和dm宣传)。

4.2.5专题促销

心动商品惊喜价——优质低价想不到的实惠，活动期间，每天限量推出几十种超特惠商品回报给您，真正惊爆惊喜，物超所值。

有行动就有赠送——活动期间，每天购物超过80元的顾客，可凭当日购物小票(单张，不累计)到服务台领取贴心礼物一份(11月29日、30日送洗衣粉一袋，12月1日、2日送酱油一

瓶，12月3日、4日送面巾纸一盒，12月5日、6日、7日送洗洁精一瓶)。

触“电”有礼——为庆祝四周年店庆，***店、***店、***店、**店联合推出家电促销，高品质低价位，惊喜多重奏，好运滚滚来。

dm幸运大抽奖——11月29日—12月4日，每天购物一定金额者，持店庆活动海报印制的抽奖卡(每人限填一张，以身份证号码为准，复印无效)，可到各店服务台投卡参加店庆四周年幸运大抽奖活动，12月5日10时在**店门前广场统一开奖，产生一等奖2名，各奖29寸彩电一台，二等奖10名，各奖微波炉一台，三等奖30名，各奖床品一件，甜蜜奖200名，各奖礼品一份。

4.3分工

负责12月5日广场抽奖仪式布置，联系演出乐队；

4.3.3各店管理部在服务台设置dm投卡箱，张贴介绍dm抽奖活动的大号海报(注明活动规则、员工不得参加、本活动由公证处公证等内容)，12月5日9:00前将抽奖箱完整地送到服务台，中奖名单产生后立即通知分店。

4.3.6保安部维持好活动期间营业秩序；

4.3.7后勤部配合12月5日广场活动的舞台布置。

网上店铺推广方案篇六

圣诞元旦促销期间，可以购物xx元免运费。看似您在运费上吃了亏，实际上由于你的订单比原来大为增多，薄利多销，还是可以能够获利颇丰的。当然，这个时候要一个专业的服务比较好的物流公司也是非常重要，不能因为包邮就专门选

便宜的物流发货。要务必让您的买家的货品都能在圣诞节或元旦节前送到买家的手中。要知道圣诞元旦旺季各个网店的生意都会比较好，物流公司的生意也会非常火爆。一定不能让您的订单在配送上栽了跟头，迟缓了送货会让买家不悦，更会影响对你的网店印象不好，给个差评什么的，这就不好了，所以软件硬件都要跟上，一刻也不能放松。

十一黄金周作为传统的消费高峰期，人们在此期间大量购物；为了更好的发挥黄金周销售，淘宝店铺一般采用促销方式。常见的促销方式有：满就送，满件优惠，限时打折，搭配套餐，店铺优惠券，商品优惠券，店铺所有商品打折等。

活动口号：

不容错过的十一黄金周（双十一□□xx优惠到极限

活动实施：

1、采取“满就送”，“多件折上折”。

具体实施：凡购买本店铺商品满100返8元，满xx满300送30元（包邮）在此期间，一般情况下客服工作8：30—22：00期间均有人在线，发货承诺24小时内发货，做到及时处理，客户绝对满意。

2、采取“限时打折”

具体实施：凡在xx年9月10月10日期间购买本店铺商品均可享受8、8折优惠。在此期间，一般情况下客服工作8：30—22：00期间均有人在线，发货承诺24小时内发货，做到及时处理，客户绝对满意。

备注：限时打折可以短期的`去做，满就送可以长久实施。

活动时间：

20xx年9月10月10日

活动资金：

“满就送”服务：一季度：24元；半年：48元。一年：96元

“限时打折”服务：一季度：30元；半年：60元。一年：1配套工作：

- 1、淘宝店铺做宣传图片四张，分别展示此次活动主题，内容等；
- 2、宝贝的价格是否需要调整，来满足满就送的盈利；
- 3、宝贝的库存情况，公司支持的资金范围；
- 4、24小时发货需要哪些人事的支持。

网上店铺推广方案篇七

20xx年元旦节即将来临！为了让消费者体会到钻石酒店的品牌气势和独特的文化氛围，在经济利益增长的同时强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

20xx年12月31日——20xx年1月3日

钻石酒店

岁月年轮承载“钻石”辉煌，让我们把新年的钟声传播四方，让我们把节日的祝福洒向人间。

12月31日—1月3日

主题：辞旧迎新节日祝福洒人间

活动方式：

1、活动期间入住钻石酒店的顾客进行赠送精美小礼物；在活动期间入住的客人提供满200元送20元代金券（未满200的按200元计）。

2、在20xx年1月1日至1月3日期间用餐的顾客满200元（以结算金额为准）送20元代金券。

注：代金券有效期20xx年2月18日—20xx年3月17日

1月1日

主题：幸运从天降钻石在我心

活动方式：

1、凡活动当天在本酒店住宿或用餐的顾客，身份证号码、手机号码、车牌中有1111的数字，将获得本酒店8折金卡，凭此金卡在酒店消费均享受8折优惠（凭有效证件领取，并建立贵宾档案，有效期为一年）。

2、在1月1日用餐当天的客人均可参加当天的幸运大抽奖活动，抽奖方式为以每桌为单位，把桌牌号统一的放入抽奖箱，在中午十二点三十分的时候，由本酒店总经理致辞并亲自抽出“新年幸运大使”及两名幸运奖，“新年幸运大使”中奖者将获得由本酒店免费提供的豪华房间一晚，幸运奖将各获得由本酒店提供的一百元茶艺代金券（获奖兑现有效期为1月1日至2月1日，烟、酒、饮料除外）。

3、活动当天在酒店用餐的，以桌为单位，均可获得由本酒店送出的精美礼品一份。

4. 活动当天在包间用餐的客人填写幸运星档案的，在今后半年内在本酒店消费，凭个人资料即可享受一次九折优惠（幸运星档案记录见附表，此举可猎取较为优质的信息资源，为后期营销做铺垫）。

（一）、环境布置

1、在酒店大门挂横幅，“钻石酒店与您携手迈进20xx恭祝新年快乐”，大门用粉红色气球装扮。

2、前厅制作一只卡通兔子模型，手托标牌，内容为：“欢迎您步入20xx□幸运就此开始”。用气球与鲜花装扮大厅。

3、开启喷泉，用气球装扮。

4、餐厅主席台背景用气球布置，图为钻石logo加其他元素，文字为：“钻石酒店为您的20xx喝彩”。采用鲜花与气球装饰。

5、茶楼与茶园均用气球装饰，挂条幅：“新年新气象，钻石圆梦想”。

6、在每个餐桌上送上一张贺卡，新年快乐，钻石酒店与您共度携手。

7、在每个房间均备上贺卡，新年快乐，钻石酒店与您携手共度。

8、电梯门口及楼梯扶手均用气球装饰。

（二）、气氛布置

1、酒店所有员工在元旦节当天均穿工作服，并保持整洁。

2、酒店大门设迎宾两名，对进入酒店的客人面带笑容的说道：新年快乐！

3、酒店所有员工见到酒店客人第一句话是，面带笑容的说道：新年快乐！

4、酒店背景音乐播放班得瑞的钢琴曲专辑《春野》。

1. 海报和横幅。

2. 宣传单的发放。

3. 广播电台或报纸。

4. 酒店外广告支架宣传酒店元旦活动内容。在1月1日前每天中午十二点，在酒店广播里宣读活动细则及内容。

5. 电话、短信。