

2023年暑期促销活动方案(优质5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

暑期促销活动方案篇一

在手机零售行业整体销量下滑的市场中抓住大型节假日做促销，从而拉动销售提高销量，树立品牌形象，清理前期不良库存！

8月1日——8月3日

可能形成购买的所有顾客

1、买手机返现金，最高返现xx元（特价机除外）

将资源机、主推机等高利润机器打到单页显著位置。标明原价，返现多少元！相当与多少元。

例如xx原价999元，返现金300元相当与699元，单页突出300元字样。其他机型可根据利润返现金从几十元到上百元不等！商家可根据具体情况自行设置。

2、买手机抽大奖，百分百中奖

只要购买手机的顾客凭销售小票均可参与抽奖，抽奖的形式多种多样，比如准备三个纸箱里面分别放如数字从0到9的十个乒乓球按顺序抽出“1、3、9”数字为一等奖，奖品为xxxx□

不按顺序抽出“1、3、9”为二等奖，奖品为xxxx□抽

出“1、3、9”任意一个数字为三等奖，奖品为xxxx□其他为纪念奖可赠送手机挂饰，手机贴膜等小礼品！奖品的设置要根据抽奖的概率及预估当天的销售量和销售额来订，抽中概率越低、销售量越大则奖品价值越高！反之越低！

3、逛北斗送大礼

主推利润机在返现的同时可配送礼品，礼品以厂家礼品为主，各地根据当地的生活习性等自行购买适合自己的礼品赠送。凡持单页进店的顾客凭单页都可以免费领取小纪念品一份！

4、配件打折

活动期间手机配件9折销售。

5、特价机专柜

在店面入口处设立特价机专柜展出一些积压机和处理机等。列出机器详细功能、原价、现价。特价机专柜要有显著的pop标识来引起消费者的关注！

特价机专柜可以有销售人员轮流销售比如一个销售人员销售一小时，销售的机器要有奖励提成。卖的越多提的越高。必要时可以制订负激励政策。

在价格战越来越激烈，渠道价格越来越透明的今天怎样才能用价格吸引消费者的眼球？在产品没有绝对优势的情况下通常我们会用“套餐价”和“相当与”来打价格战。

1、套餐价是指在购买一款手机的同时必须要同时购买一款或几款该手机的配件。首先手机的价格打的很低，用配件的利润来平衡手机的利润。比如xx的5800现在进价在2550左右。那我们在单页上就可以打成”套餐价：2599”搭配的配件套餐为原电或品电、大容量多媒体卡、蓝牙耳机等！三种配件

的价格为599。这样就能达到手机的利润配件赚。做套餐的机器也要根据具体型号来做不同的套餐。比如xx就不可能搭配蓝牙耳机或多媒体卡做套餐。具体情况还要商家自己灵活掌握。

2、相当与现在很多商家都在和当地的运营商合作，就可以运用相当与 比如xx销售价格269送268的话费那就可以在单页上打1元买手机相当与1元。如果没有和运营商合作的商家可以送配件比如送品牌电池送万能充等。

如xx卖199送价值68元的品牌电池1块相当与131元。品牌电池的成本一般在10元左右而1200的售价应该在17xx9之间，这样打即没有损失利润和销量消费者还感到有了实惠！不管是“套餐价”和“相当与”都要在宣传的显注位置上标注上价格，从而达到吸引顾客的目的！

店面以绿色为主，以春天形象为主体形象，天棚陪绿色柳条枝叶，主要位置悬挂pop广告及xx展架，设立礼品堆放！

1、发促销短信，向目标客户、潜在客户发布精炼的促销讯息，特点是成本低、经济适用；

6、促销即将活动开始的两三天前，迅速搞好各专卖店店面促销氛围：拱门（充气拱或气球拱）+条幅+xx架+标贴+宣传单页，创造出热销的氛围。

7、对销售员进行集中培训，统一促销口径和规范促销用语，如“您好，欢迎光临！现在我们正在开展买手机送现金促销活动，有xx等优惠措施”等。

暑期促销活动方案篇二

一. 活动时间：

7月21日-7月31日

二. 活动内容:

1. 增加会员优惠商品，(特价商品除外)，通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。
2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的'有效效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。
3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

暑期促销活动方案篇三

7月26日——8月7日

xx通讯

xx电子有限公司

- 1、店面促销员动员会议、店面可运用资源调配会议
- 2、促销厂商的节日期间自己得活动要求、可提供礼品、冠名、奖金折扣情况汇总
- 3、计划准备会议：落实活动层序、分工、落实期限、配合、注意问题、备用解决方案

(一) 劳动创造时尚系列活动之1

- 1、主题：手机展示

2、时间：8月1日

3、地点：店面展示

4、内容：在店面，设手机展台；由临促做现场展示及互动顾客做临时手机模特，只要学做一遍模特表演，就可以获得该品牌手机半价优惠，或赠送厂家精美礼品，详细折送内容，见现场海报（广告同时刊登折扣促销信息）。

5、活动内部准备：各种手机品类排定、道具、音响、礼品

（二）劳动创造时尚系列活动之2

1、主题：校园进行曲 ——手机中的学习字典

2、时间：8月2日

3、地点：店面活动现场

4、内容：针对学生系列提供拥有学习功能的系列手机展示

把拥有很强的学习功能（英汉字典，电子书，电子读书，网络书城.）的手机做一系列分类展示，学生可凭学生证享受特价9折优惠，并可参加抽奖活动，有机会获得厂家送出超值大礼包一份。

（三）劳动创造时尚系列活动之3

1、主题：时尚手机品牌我心仪

2、时间：8月3日

3、地点：店面活动现场

4、内容：手机品牌性价对比调查展示会。

届时将会有100个手机品牌热销机型，在本地区各大卖场的销售、服务情况调查结果现场展示。证明我店手机品牌质量保证、价格更低、服务更优秀。

凡是在我店已经购买任意一款手机以上顾客，可以凭购机证明，领取1类手机调查表1张，调查完毕后于8月2日晚6时前送到店面服务台，当时即可获得价值20元礼金券一张。8月3日将会将调查结果，展示在店面。现场还有抽奖活动，调查者有机会获得价值某品牌手机（穿插进行被调查品牌厂家促销活动）

本日活动意义在于：

- 1) 推荐热销品牌
- 2) 显示价格优势
- 3) 体现服务
- 4) 用消费者自身的调查更能说明问题，况且有很多人时逛了好多店才决定购买
- 5) 促销了产品
- 6) 获得了调查结果。

（四）劳动创造时尚系列活动之4

- 1、主题：精品是怎样炼成
- 2、时间：8月4日——8月6日
- 3、地点：店面活动现场
- 4、内容：

生产厂家：有专业人员现场讲解商品产生过程，让人们知道一件物品，有多少劳动者，经过多少步骤才缔造出来。

（本回主要安排有促销活动的品牌进行促销活动，但是，必须贯彻店面的主题线索，各个品牌联合起来形成的大的促销活动也比单一的品牌活动影响力度要大）

（五）劳动创造时尚系列活动之5

2、时间：8月7日

3、内容：

1) 凡完整保存我广告单页及了解并能够回答某手机品牌的产品知识问题，8月7日当天可到活动现场领取精美礼品一份；同时，将在店面开展有奖问答活动，每人都有机会获取厂家精美礼品幸运顾客有机会赢取厂家某款价值300元手机一部。

2) 凡在我商场5.1——5.6期间购物的顾客，凭购机发票号，每小时抽奖一次，一次抽10人，每人可以获得价值不等的奖品；获奖者，必须在活动现场公示获奖名单1小时内领取奖品，否则由后一位数票号持有者，在1小时内替领，否则作废。

3) 当日购机 完美回报——折扣促销信息（略）

4) 特价手机 倾情甩卖——折扣促销信息（略）

广告请注意提醒：本店系列活动，保存广告单页有惊喜；保留购机发票，奖品多多。

暑期促销活动方案篇四

为快速提升自营厅引商入柜手机卖场在全市知名度，短期内在广大客户中间形成一定影响，为打造形象好、标准高、规

模大终端卖场奠定基础，经公司研究决定在全市范围内同步组织手机卖场开业活动。

通过开业造势宣传，迅速提升移动卖场影响力。使客户形成“买手机到移动手机卖场”共识。

20xx年7月12日——2月10日

分批次开业：

20xx年7月12日至14日 甘州区旗舰店、高台中心厅、山丹中心厅、临泽中心厅。

20xx年7月19日至21日 甘州区联合卖场（海诚、兴盛、盛世、八方通讯）、民乐县中心厅及第一批次已经开业厅店。

20xx年7月26日至28日 全市31个引商入柜自营厅同步开展。

移动手机卖场盛大开业 六重豪礼大放送！

宣传口号：移动手机卖场开业啦 六重大礼大放送！

全城最低价 全场8折起 全面大优惠

（一）开业同乐 进店就有礼

活动期间，凡进店咨询或办理业务客户均可免费获赠欢乐家庭围裙或无纺布袋一个。（徐雅宁在7月9日前清点各县区库存情况，并及时进行补给跟分配）

（二）配件大放送 购机就有份

活动期间，卖场内商家提前准备一定数量价值30元以下手机配件用于促销，每个商家每天赠送20个。

（三）开业抽大奖 千元手机等您中

各县区在开业卖场门前开展大型现场抽奖活动，每天抽一等奖2名、二等奖5名、三等奖10名。

一等奖 天迈i08手机一部（价值1000元）

二等奖 联想td168座机一部（价值500元）

三等奖 生物热能毯一个（价值200元）

（四）开业开门红 礼上还有礼

活动期间，每天早上每天第一个购买手机成交客户可获赠价值500元mp5一个；购买手机成交第2-5名客户可获赠价值100元厨房七件套。（该活动尽在活动期间每天上午11:00前开展）

（五）购机送礼包 早行动 更实惠

活动期间，每天购买手机前30名客户可获赠购机价格30%话费包；31至50名客户可获赠购机价格20%话费包。（杨儒斌负责配送话费包）

（六）开业低价到底 手机买一送一

开业期间，客户购买1000元以上手机再赠送td座机1部；另外，经销商自采手机价格要比平时销售价格低30到80元。

注：td座机必须为新开户号码，与手机号码合户。

成立活动小组

组长：高钟年

总体负责卖场开业活动协调、指挥，活动准备情况跟进。

副组长：李俊勤 包雷 曹斯颖 于新龙

负责相应县区公司卖场开业活动开展

成员：周勋、杨儒斌、赵鹏、徐雅宁及相关县区公司人员

周勋负责活动方案策划及活动宣传物料设计、制作及布置工作。

杨儒斌负责甘州区旗舰卖场及联合卖场柜台、手机布置、卖场内活动组织及与商家协调工作；在活动结束后进行活动评估总结。

赵鹏负责促销人员、路演现场管理；在活动开展过程中跟踪活动开展情况并及时反馈给公司领导。

徐雅宁负责活动所需礼品供给、分配。

县区公司负责对自有人员及商家人员进行活动内容宣贯培训、卖场内氛围营造布置、环境保持、秩序维持。

略

布置主线围绕“开业、新年”要求场面“喜气”“大气”“人气”“财气”

喜庆：大面积运用红色调，包括吊旗柜台贴、海报、背景喷绘等。 大气：卖场内外布置要有震撼力，卖场外借助路演舞台、拱门等进行衬托。

人气：同步开展活动卖场要保证足够现场促销人员，原则上除终端销售人员外现场促销人员不少于10人，如人员不够可招募临时促销人员。7月10日前各县区公司确定促销人员名单，

并上报分公司市场部赵鹏进行核实。

财气：礼品区布置要足够气派显示财气才能引入顾客财源。

1、手机布置 卖场机型摆放要求丰富、价位比平时有视觉冲击力、标价卡注明开业价、价格数字一定要写大。

2、吊旗布置 吊旗要一张连接一张悬吊，呈一条直线。（吊旗悬挂示：移动手机卖场盛大开业 六重豪礼大放送！）

3、海报 每个卖场粘贴2张以上于显眼位置。

1、请县区公司提前联系庆典公司及主持人，并与主持人提前沟通议程及串词；

2、每县区至少包装两辆宣传车在城区巡回游街；

3、各县区提前联系领取活动涉及促销礼品及终端；

4、分公司市场部7月9日前下发宣传物料模板。

暑期促销活动方案篇五

活动目的： 面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动， 通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大我超市的固定消费群，促进商品销售。

活动主题(一)：冰爽夏日回馈（会员优惠）

一．活动时间： 7月21日-7月31日

二．活动内容：

1. 增加会员优惠商品，（特价商品除外），通过会员优惠刺激

商品销售，增加扩大固定消费群。

2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。

3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

活动主题(二)：购物风光无限 天天特价不断

一. 活动时间： 7月20日-7月30日

二. 活动内容：

1. 夏季商品全场特价销售。(1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等)每天不定时推出不同商品做活动。

2. 天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3. 在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提(1提9瓶装)。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的. 兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。