

# 2023年社会营销方案的(优质8篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 社会营销方案的篇一

跨过一生□20xx□□牵手一世□20xx□

活动时间□20xx年1月1日——20xx年1月5日

活动地点：

活动对象：

活动目标：

活动目的；

背景音乐

宣传方式

20xx年12月30日19：00对活动进行统一安排讲解

20xx年12月31晨会对所有人员进行抽查，确保所有人员对活动的知晓率

人员分工

1□xx做好厅内人员的销售支撑及现场管理，对现场礼品进行

监管、督促销售人员做好相应签收工作。

2：库房xx负责货源的统一调度，做到预见性提前3天左右及时补充货源、梳理畅销机型，对货源及礼品、终端营收资金做好管控。

3□xx做好相关的客户引导及客户解释工作，并做好前台受理的支撑工作。

4：1月1号xx□xxx负责厅外的所有营销活动，1月2日xx□xxx负责厅外的所有营销活动、1月3号xxx□xxx负责厅外的.所有营销活动，1月4日xxx□xxx负责厅外的所有营销活动，1月5根据活动临时安排。

5□xxx负责所有支撑。

6营业厅营业前台全天开机、如因人流过大，将随时待命加班。

7□20xx年1月1日——1月5日厅内所有人员8：10必须到岗，8：20分晨会，8：30分开始开门迎客，不允许迟到早退。

## 活动布置

12月30日18：00下班后全体人员参加布置，厅内悬挂气球灯笼，彩旗。营造节日气氛，厅外悬挂打灯笼、提前写好pop海报进行张贴。

## 活动内容：

礼品有：马克杯（40套）、鸡蛋（1枚10户、10枚2户）、话费（100元1名，50元2名，20元3名），红包（13元红包2个）、50元现场购机抵扣券10张、小太阳（5个）、暖手宝（10个）、赠送1400元话费手机卡（20张）

## 二：送情侣靓号

办理1890双智能机用户赠送情侣靓号，宽带提速至6m——8m

18xxxx85952018xxx858520

18xxx08752018xxx086520

18xxx88201418xxx882013

18xxx1201418xxx12013

## 三：1元起拍智能明星机

1月5日14：00点购机用户可以凭购机发票免费参加1元竞拍华为c8815手机一部，并赠送1400元话费手机卡。

## 四：老用户回馈

参加指定机型，已旧换新立减300元。

## 五：明星机狂降，送4g省内流量

三星note3降价致4999元iphone5降价至3988元

## 成本核算

气球，1袋（100个）\*10元=10元金粉：1袋\*10元=10元

usb暖手鼠标垫：100个\*3.3元=330元

马克杯：40个\*2.5元=100元

鸡蛋：30个\*1元=30元

话费：260元

红包：13元\*2=26元

小太阳：5\*28=140元

暖手宝：10\*18=180元

成本合计12256元

## 社会营销方案的篇二

活动时间:x月1日——x月x日(共17个工作日)

活动内容：

### 一、全场商品2折起

活动期间,全场商品2——8.5折销售(xx楼xxxxx全场8折)

(金银珠宝饰品、名表、化妆品详细折扣请见柜内明示)

### 二、购物一小时幸运5分钟

2月8日——2月17日,在每天正常营业时间,每小时抽出5分钟,凡在此5分钟购物的顾客,将获得所购商品金额的半额返款。

注：

1、返款全部以赠券(a券)形式体现

2、抽奖方法:10:10分抽取9:00——10:00时间段,11:10分抽取10:01分——11:00时间段,以此类推,晚间20:00——21:00时间段获奖结果于当日21:10分抽取,清场时间顺延,请物业公

司电工、保安做好相应准备。

3、抽奖地点:6楼营销服务台抽奖现场;

4、返款地点:6楼营销服务台;

5、返款时间:当日营业时间;

6、单笔最高返款金额以5000元为限,5000元以上视同5000元档;

7、对奖时间以收银机制小票上打印的交易时间为准;

8、幸运中奖顾客务必凭完整购物凭证当日领取返券,过期视同自动放弃;

9、本活动所返赠券使用期限限定在2月18日——3月30日使用,过期作废;

10、抽奖结果及时在现场及广播中公布。

活动情况说明:

1、活动期间,商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;

4、各客务员要严格监督供应商,严禁用残次商品应付本次活动;

5、商场管理部应严把商品质量关,严防假冒或伪劣商品进场销售;

6、活动期间,赠券(a券)在6楼使用不再享受折扣;

9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间,vip卡折扣功能暂停,积分累计功能正常使用;

各厂家或供应商进行折扣销售,在卖场悬挂条幅、营销导购等必须经营销策划部审核通过,营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设营销导购行为进行严格检查。

营销活动策划方案

营销活动策划方案

节日营销活动方案

营销活动方案模板

元旦营销活动方案

会议营销活动方案

酒店营销活动策划方案

银行中秋活动营销方案

餐饮营销活动策划方案

精选营销活动方案范文锦集六篇

## 社会营销方案的篇三

五月春夏交替,爱美的人们此时对于化妆品的要求也有了更替变化,主动需求增加。精明的化妆品商家们自然不会放过这样的促销好时机,但是到底要如何去操作五一化妆品促销活动,才能取得好效果就值得思考了。但是有一点是不变的,帮商家完成商品促销、提高销量的是消费者,因此,只有把促销做到消费者心理去,才会取得好效果。

## 五一化妆品促销活动建议

一、定位。分析自己化妆品消费群体的消费习惯、消费水平，这一数据根据专营店以往同时期或相近时期店内顾客的客单量、购买单品价格带、购买频率、品牌购买动向、畅销产品分类，同时还要分析商圈目标消费者的构成，以及当地消费者喜欢的促销模式、赠品等构成。分析数据出来后才能做出有针对性的促销对象及促销产品，以及采用何种促销方式。

二、促销活动手段。常用的促销活动手段主要有产品特价、品牌折扣、买赠、加钱增购、限时抢购、空瓶抵现换购等等。

### • 特价

专营店从品牌产品或是流通产品中挑选几款消费者熟悉或较熟悉的特定产品做特别优惠价格来吸引消费者，挑选消费者熟悉的产品，价格对比度会清晰，消费者能切实感受到促销优惠的力度。消费者不熟悉的产品尽量不做特价，因为消费者对产品了解不深，是没有太大吸引力的。

### • 品牌折扣

### • 买赠

消费一定金额或是消费一定数量可以赠送相对应的产品或是其它赠品：（如买某品牌两款任何产品送一支护手霜；买三款送一支护手霜加一个面贴膜；或是买满多少金额送一支护手霜等等方式），规划方案《化妆品五一活动方案》。赠送的其它赠品以消费者喜欢的赠品为佳，针对中高端消费者可以赠送丝巾，手袋等等时尚用品，而县乡级市场的中低端消费者则喜欢日常家居用品，（如电吹风、电饭锅、高压锅、电磁炉、餐具、食用油、纸巾等等）。

### • 加钱增购

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力，增购金额要根据换购产品的成本来定。（如买满化妆品100元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。）

- 限时抢购

限时抢购，在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购，以较低价格出售的促销活动。在价格和原价要有一定差距，才能达到抢购效果。限时抢购的目的，是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

- 空瓶抵现

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，而空瓶刚好抵现金来购买化妆品，以实现空瓶的价值，促使顾客消费的一种手段。（如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产品时，抵现金五元或十元，抵现金的额度需要进行成本和利润的核算）；要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。

要提升消费者的入店率，商家还可以对消费者开展免费化妆、免费咨询、抽奖活动，更好地吸引消费者，配合店内促销活动，达到促销目的。

圈内促销活动的针对性要强，有的放矢，才能真正有效果。

### 三、五一化妆品促销活动销量提升注意事项：

a□促销人员一定营造好现场的消费氛围，热情接待每一位入店消费者，祝福节日快乐，并不断地重复促销活动的重点内容，刺激消费者的消费意识，通过有效的沟通去提升销量。



b□老顾客进店后，促销人员应尽量避免繁琐的语言，通过直接的沟通将促销活动重点告知老顾客，在保证客单量的基础上快速成交，便于接待更多的消费者。

c□有新顾客进店时，若新顾客对店内经营品牌不是很熟悉，不要强行推销。可以充分利用免费化妆与免费咨询，通过免费咨询或免费试妆（试妆时护肤和彩妆一起上）进行沟通并延长逗留时间，寻找机会销售。

d□促销活动火爆，消费者人数多，促销人员要抓住销售的重点，面对消费者不要过于纠缠于某一个消费者，先成交最易成交的，之后成交客单量高的，其他的消费者放在之后及时沟通。

有关营销活动方案本站锦九篇

营销活动方案

会议营销活动方案

营销活动策划方案

节日营销活动方案

营销活动方案模板

营销活动策划方案

元旦营销活动方案

## 社会营销方案的篇四

活动方案目的：

主要是提升店铺知名度与销量以及拉动新顾客加入会员

前期：通过宣传海报宣传(通过二维码活动海报广告宣传)

前期宣传的目的：

在客户店面张贴二维码活动海报，吸引客户的眼球，让客户了解到本次的活动。其次达到金感觉网上商城的宣传效果。

备注：实现线上下双线联动营销。

活动方案：

1. 凡进金感觉商城注册会员均有精美礼品一份。限制人数线上与线下相结合怎样实现相结合会员管理售后服务没有价位优势用服务优势。

备注(小礼品宣传册杂志等帮助其更好的了解店铺的产品)

2. 金感觉网络商城开业大酬宾，全场包邮原价例如：80---  
-29....原  
价120.....39.....180.....59...220.....69.....  
秒杀或者特价产品限时抢购。(用那几个款去做)

保暖套装：

3. 全场满300送50元代金券全场满500送100元代金券

4. 转发促销信息有抽奖送话费送精美礼品一份。(用微信宣传)

## 社会营销方案的篇五

为了利用特价产品超低价格获取客户的吸引力，拉动全场销

售。通过全场折扣让利，促使客户更多购买，培养更多新客户。加强新老客户的'沟通，通过口碑宣传，传播品牌形象。让旺季更旺，抢占终端市场，给竞争对手以打击，迅速扩大市场占有率。现策划了一系列家具促销活动。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日。

xx家具专卖店。

活动期间正价品消费满xxxx元的可以享有6折团购价;正价品消费满xxxxx元的可以享有5.8折团购价;正价品消费满xxxxx元以上的可以享有5.5折团购价。活动期间消费每满xxxx元，同时送抵金券xxx元一张;买xxxx元，送2张，以此类推!抵金券第二次消费时使用。不找零，不兑现，逾期作废。公司盖专用章后有效。不与其他优惠同步使用。活动期间，凡是每单总购物金额满xxxxx元(正价打折优惠前)的客户，加1元获赠小件家具产品一个，款式由经销搭配。每单限送一个，每天赠送5个，先买先送，送完为止。

pop喷绘为x展架;吊旗根据卖场实际情况及人流动线进行悬挂;每件特价产品制作一个特价牌;每个门口地面做一个地贴;可以做个个性化的宣传单页;每满xxxx元发一张抵金券。

要求各专卖店按特价要求进行操作，吸引人气除特价品外所有正价商品累计销售额给予的优惠，若有特别优惠的商品不得享有该方案的优惠政策。务必通知培训各卖场营业员，以统一口径和说词告诉客户，请执行。

## 社会营销方案的篇六

活动时间:x月1日——x月x日(共17个工作日)

活动内容:

## 一、全场商品2折起

活动期间,全场商品2——8.5折销售(xx楼xxxxx全场8折)

(金银珠宝饰品、名表、化妆品详细折扣请见柜内明示)

## 二、购物一小时幸运5分钟

2月8日——2月17日,在每天正常营业时间,每小时抽出5分钟,凡在此5分钟购物的顾客,将获得所购商品金额的半额返款。

注:

1、返款全部以赠券(a券)形式体现

2、抽奖方法:10:10分抽取9:00——10:00时间段,11:10分抽取10:01分——11:00时间段,以此类推,晚间20:00——21:00时间段获奖结果于当日21:10分抽取,清场时间顺延,请物业公司电工、保安做好相应准备。

3、抽奖地点:6楼营销服务台抽奖现场;

4、返款地点:6楼营销服务台;

5、返款时间:当日营业时间;

6、单笔最高返款金额以5000元为限,5000元以上视同5000元档;

7、对奖时间以收银机制小票上打印的交易时间为准;

8、幸运中奖顾客务必凭完整购物凭证当日领取返券,过期视同自动放弃;

9、本活动所返赠券使用期限限定在2月18日——3月30日使用,

过期作废；

10、抽奖结果及时在现场及广播中公布。

活动情况说明：

- 1、活动期间, 商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担；
- 4、各客务员要严格监督供应商, 严禁用残次商品应付本次活动；
- 5、商场管理部应严把商品质量关, 严防假冒或伪劣商品进场销售；
- 6、活动期间, 赠券(a券)在6楼使用不再享受折扣；
- 9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间,vip卡折扣功能暂停, 积分累计功能正常使用；

各厂家或供应商进行折扣销售, 在卖场悬挂条幅、营销导购等必须经营销策划部审核通过, 营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设营销导购行为进行严格检查。

## 社会营销方案的篇七

略

以吸引客户为活动目的, 与社区客户互动, 进行项目社区文化营造与感受, 带动新老客户, 提高我行社区银行人气, 吸引客户群的关注度, 扩大社区银行的影响力与认知度。

### 1. 活动内容

## 1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口(或能力可及范围内)开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

## 2. 交流话题建议

抢答问题建议如下：

1. 某银行是哪年成立的？

2. 某银行的经营理念是什么？

3. 某银行理财产品的产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3. 宣传方式(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2) 在社区银行周边小区的`电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3) 通过微信宣传活动信息；

#### 4. 活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

##### 1. 目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

##### 2. 客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

##### 1. 时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

##### 2. 地点

我行社区银行门口(或能力范围可及内)

(请详细列出各项费用名称，单价，数量，总价等)

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0--500元(可用我行现有水杯或其他)

平板电视1台3000元(社区银行应自有此设备)

## 1. 通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

## 2. 通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

### 1. 活动策划人：2人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

### 2. 活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

### 3. 活动现场负责人：1人

## 社会营销方案的篇八

在节假日可以开展活动，譬如十月一日。10月1日是伟大祖国成立周年的大喜日子，我们可开展“迎国庆，返点让利大优惠”行动，凡在国庆期间包月卡打9折，包季卡8.5折，并送4次治疗，包半年卡7.5折，并送8次治疗，包年卡打7折，并送12次治疗，并且凭月卡购护肤品9折，凭季卡购护肤品8折。消费者当月消费满1000元，即可获得贵宾卡一张，凭此卡购买产品全年打6.5折。

“短信”现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。据了解，人们对短信促销还是比较认可，特别是看



到非常正规、能给自己带来优惠、有亲和力关于促销活动的文字，感觉自然不错。加上短信促销字数少、商家少，正所谓“物以稀为贵”，因此对促销活动的內容记忆深刻。而且建议在理发店管理软件里发，这样，既方便，也实惠，更加增添了美发店的档次。

人人都想中奖，而且是中得越多越好。特别是女性，对中奖的欲望更强烈。在此，我们把人们的中奖欲望用于我们理发店当中。在北京有一家就是成功的抓住了这点，他的操作方法很简单，每当顾客在我们美容美发店消费20元。则赠送顾客一注价值2元的体育彩票。依此类推，顾客消费每增加20元，则多加一注。有一次，有一位顾客在这家理发店消费了300元，这家理发店老板当场就给这位顾客买了15注体育彩票，结果，这位顾客中了二等奖，奖金为14780元。该顾客中奖后，消息迅速地传遍了方圆2公里。从此，来这家美容美发店的顾客也就越来越多了。

## step1□对顾客进行详细的分类

一般来说，没有兴趣的顾客对于美容院发传单宣传很是反感，因为其一在于美容美发店盲目的宣传根本没有把理发店的特色体现出来，其二在于有些发传单的人是为了应付工作，随便几张一起塞进顾客手中，这种被迫接受会令顾客对美容美发店的印象大打折扣。对于进店消费的顾客，要根据顾客的消费习惯和消费能力进行不同的分类，针对不同人群推出不同套餐，会达到事半功倍的效果。如针对学生可以推出校园卡套餐，针对周围居民可以推出居民优惠套餐，而针对白领等可以推出高档套餐。随着时代愈来愈趋向个性化的消费，开店的人更需要与时俱进。有针对性的宣传和服务才是招揽顾客的关键。

## step2□给自己一个明确的定位

理发店老板在开店之前应该有一个明确的定位，究竟是坐等

收钱还是投入在理发店的经营中去，做老板并不是一味地依靠员工，而是有自己的一套管理体系，让员工信服。首先老板应以身作则，招揽顾客，在保证客流量的同时还可以带动员工的积极性，看谁的业务完成的高，调动员工的积极性和责任感。

营销活动方案

关于营销活动方案范文汇编五篇

**【精选】**营销方案范文汇编九篇

精选营销活动方案范文合集七篇

会议营销活动方案