

2023年王者荣耀比赛活动方案(汇总6篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

王者荣耀比赛活动方案篇一

充分利用节日契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的`传达xx家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题□xxxx

活动口号□xxxx

充分利用xx节两大契机，通过秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展xx的品牌影响。

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日

xxx家具广场

- 1、“秒杀”更劲爆！
- 2、预订套装家具更惊喜！
- 3、套装组合家具更超值！

- 1、每场活动抽出x位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑；
- 3、活动开始前及结束后，合美嘉员工多注意引导顾客光临合美嘉卖场，推荐特惠活动；
- 5、每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

王者荣耀比赛活动方案篇二

金九银十对于任何商家来说都是不可错过的提高销量的`好时机，此时人流大，人们的消费欲望也很高，同时十月又是婚庆高峰，要利用有效的促销条件，提高销量，扩大影响力。

9.10-10.10活动内容：庆祝国庆xx家具送您团圆饭活动
细则：凡活动时间内在xx家居购正常价商品满6000元即送价值600元的中秋团圆饭一桌(8-10人)。

1、团圆饭指定饭店，指定人数，指定时间范围内消费。

2□vip顾客参与活动不再打折，促销、处理品除外

3、团圆饭抵用现金、不折现

4、团圆饭酒水须顾客自备。费用预算：略

“庆国庆、新品展四天折扣爽到底”

整个活动月期间，商场推出家具新品展，10月1日到10月4日将对新品展的所有商品进行劲暴折扣让利活动。

第一天，展出新品消费者可以获得九折的优惠。

第二天，展出新品八折优惠。

第三天，展出新品七折优惠。

第四天，展出新品六折优惠。

1、活动新品数量有限，销完为止。

2、售出产品不可退换。费用：略

“国庆有礼，新婚送祝福”

凡9月10日-10月10日内结婚的顾客，凭结婚证买就送电子相框一个。

1、一证送一个。

2、参与顾客需登记个人资料，夫妻同时在场有效

3□vip顾客消费持同等待遇。费用预算：略

“开门有礼，礼送现金券”

凡活动时间内每天开门前60名顾客即送价值200元购物抵用券一张。

1、购物券须当日消费，购物满3000元方可使用，每人每券限用一次。

2□vip顾客、促销、处理品不参与活动。费用预算：限制购满3000元可使用

200元抵用券，相当于最低9.3折，满4000元相当与9.5折，买的越多，折扣越低。每天限前50名，既可限制费用又可吸引人气，提高人流量和销售。

- 1、店内布置。包括吊旗，展板，充气门等。
- 2、报纸、无线电、电视宣传。
- 3、宣传单的发放。
- 4、网上论坛宣传。

王者荣耀比赛活动方案篇三

金九银十对于任何商家来说都是不可错过的提高销量的好时机，此时人流大，人们的`消费欲望也很高，同时十月又是婚庆高峰，要利用有效的促销条件，提高销量，扩大影响力。

9.10-10.10活动内容：庆祝国庆xx家具送您团圆饭活动
细则：凡活动时间内在xx家居购正常价商品满6000元即送价值600元的中秋团圆饭一桌(8-10人)。

1、团圆饭指定饭店，指定人数，指定时间范围内消费。

2vip顾客参与活动不再打折，促销、处理品除外

3、团圆饭抵用现金、不折现

4、团圆饭酒水须顾客自备。费用预算：略

“庆国庆、新品展四天折扣爽到底”

整个活动月期间，商场推出家具新品展，10月1日到10月4日将对新品展的所有商品进行劲暴折扣让利活动。

第一天，展出新品消费者可以获得九折的优惠。

第二天，展出新品八折优惠。

第三天，展出新品七折优惠。

第四天，展出新品六折优惠。

1、活动新品数量有限，销完为止。

2、售出产品不可退换。费用：略

“国庆有礼，新婚送祝福”

凡9月10日-10月10日内结婚的顾客，凭结婚证买就送电子相框一个。

1、一证送一个。

2、参与顾客需登记个人资料，夫妻同时在场有效

3□vip顾客消费持同等待遇。费用预算：略

“开门有礼，礼送现金券”

凡活动时间内每天开门前60名顾客即送价值200元购物抵用券一张。

1、购物券须当日消费，购物满3000元方可使用，每人每券限用一次。

2□vip顾客、促销、处理品不参与活动。费用预算：限制购满3000元可使用

200元抵用券，相当于最低9.3折，满4000元相当与9.5折，买的越多，折扣越低。每天限前50名，既可限制费用又可吸引人气，提高人流量和销售。

1、店内布置。包括吊旗，展板，充气门等。

2、报纸、无线电、电视宣传。

3、宣传单的发放。

4、网上论坛宣传。

王者荣耀比赛活动方案篇四

xxx年4月23日(周六)—xxx年5月8日(周日)

o利特价款给力更给力——小长假大让利

1、通过五一，利用特价产品超低价格获取客户的吸引力，拉动全场销售。

2、通过全场折扣让利，促使客户更多购买，培养更多新客户。

3、加强新老客户的沟通，通过口碑宣传，传播品牌形象。

4、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。

xxxxx(城市名)xxx专卖店

(一)活动内容一：超低特价，仅限五一

五一促销特价品

序号型号名称数量批发价促销价毛利率

1as-20xx-41□8m双人床11014148832%

2as-9932四门衣柜12448358032%

3as-99331□2m儿童床169398029%

4as-20xx组合书桌11434208031%

5as-50181□25m餐桌164389028%

注：

1、通过以上产品带动其他销售，如套房可让客户补床头柜，书桌等

2、餐厅让客户补餐椅等

(二)活动内容二：五一小长假，天天团购价

活动期间各系列正价品达到以下条件，可以享有以下团购价：

(3)正价品消费满16000元以上的可以享有5、5折团购价；

注：(1)6000以下自行定价，建议为6、8折

(2)以上为建议折扣，具体折扣与额度可根据实际情况定

(三)活动内容三：优惠无极限折后又返券

活动期间各系列正价品达到以下条件，可以享有以下优惠

消费每满3000元，同时送抵金券1000元一张；买6000元，送2张，以此类推！

抵用券使用说明：

1、抵用券第二次消费时使用。

2、不找零，不兑现，逾期作废。

3、公司盖专用章后有效。

4、不与其他优惠同步使用。

注：活动二与活动三可同时享受。

(四)活动内容四：1元购家具给力更给力

活动期间，凡是每单总购物金额满10000元(正价打折优惠前)的客户，加1元获赠xxx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。

注：1、仅限5月1日、2日、3日

2、五一三天之外的销售，可不送，根据库存而定。

1pop喷绘(2种不同主题的)pop喷绘为x展架经销商当地制作，2张

2吊旗请根据卖场实际情况及人流动线进行悬挂经销商当地制作一个店30张

3特价kt板每件特价产品制作一个特价牌，经销商当地制作，5个

4地贴每个门口地面做一个经销商当地制作，1-2个

5宣传单页针对五一可以做个个性化的.宣传单页经销商当地制作，1000份

6抵用券每满3000元发一张经销商当地制作，建议做60张

图片模拟演示：

注：详情请见《五一宣传相关图片》

- 1、活动内容一要求各专卖店按特价要求进行操作，吸引人气
- 2、活动内容二为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。
- 3、活动一与活动二不得与其他优惠活动同时共享。
- 4、以上要求经销商务必在五一前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。

1、以上如有疑问请来电咨询xx营销中心

王者荣耀比赛活动方案篇五

世德家私送“服”到家

质量进一步价格让一步

xx月7日——1月7日

华凌及广汇美居三个销售终端

推出金鸡系列(把原有产品命名为金鸡系列)，以优惠价及吉祥赠品促进销售。

1、终端布置

(1)购买外型为鸡形状的红色灯笼，悬挂在展厅上方；购买手工制作的金鸡工艺品，放于椅子上；在广汇美居及华凌形成世德第一个迎接鸡年的企业品牌。

(2)在店面悬挂“金鸡一唱天下福；世德家私送“服”到家”

横幅。

(3)制作以“金鸡一唱天下福；质量进一步价格让一步”为主题的易拉宝，画面为一只金鸡站在椅背上啼鸣，鸡头部分背景为世德圆形标识，鸡头的下半部分为世德桌椅。

(4)拍摄世德家具厂内餐椅加工的每一道工序实景图片，做成展板在卖场展示，让客户真正感受到世德家具的质量过硬。

(5)到世德老客户(如：张福记、鑫都酒店)拍摄产品照片，在展板上展示。

2、终端促销内容

(1)在活动期内购买世德产品均免费送货、上门安装。

(2)购买不同产品赠送实用的赠品：

每套餐桌椅赠品金额控制在20元以内。

餐厅大量购买，为每把凳子配一个座垫，使客人一进入餐厅坐在凳子上不是冰凉刺骨，从而体现餐厅越来越人性化的服务，尽量选择以金黄色或红色为主色调的座垫，营造一种过年的气氛。

在活动进行前，为每张桌子雕刻一个烟灰缸。

制作木块型桌台号，作为赠品。

购买软包椅子的顾客，为其赠送两瓶清洗剂。体现世德企业为客户着想，过节一般送什么都是双数，所以购买一套餐桌椅就送两瓶(须实验后再定)。

(3)推出金鸡系列，此系列的价位为优惠价。

3、制作宣传折页

内容安排：

封面以“金鸡一唱天下福”为主题。

内一为企业理念，公司简介。

世德企业理念：一生一世，同心同德

内二到内四印上主推产品及图片，套色、贴纸及裂纹漆系列产品。

内五介绍本次活动期间优惠让利产品。

内六配以xx年日历(让客户保留收藏)。

封底是对于桌椅的寓意及桌椅鉴别、使用、保养常识。

备注：桌椅的寓意为：

人们在以下情况会利用桌椅：用餐、聚餐、聊天、娱乐(如打麻将)、谈判等

人们想到桌椅就能想到家的温馨，友情的可贵，愉快的合作

世德桌椅寓意为：家人心的链接、友人心的牵挂、事业伙伴的见证

—中国最专业、最全面的开店创业网

4、人员培训

在活动开始之前，对店面销售人员进行培训，使“金鸡一唱天下福”的主题体现在销售中。

11月27日，确定活动方案

11月29日—xx月3日，展板拍摄完毕

11月30日前，终端人员培训完毕

xx月5日前，宣传册印制完毕

xx月6日，展厅布置完毕

xx月7日，活动开始

王者荣耀比赛活动方案篇六

做任何的促销活动都要有明确的具体的活动目的，否则就是在跟风，就是对自己的不负责任！我见过很多老板，搞活动就知道多卖点货，其他什么要实现的目标也没有。往往的'结果货也卖不了多少。一次活动可以设定多个目的和目标。不一定就是单纯的追求销售额。门店的销售运营不能完全押宝在一次两次的活动上。具体概括来说，我认为促销活动的目的应包含以下几项：

- 1、销售额的提升
- 2、知名度、美誉度的提升
- 3、磨练团队的需要
- 4、扭转当地市场竞争格局的需要
- 5、创新促销模式的尝试
- 6、卖场招商的需要

7、处理库存

8、回笼资金

.....