

最新百事可乐年度促销方案策划书(汇总5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？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

百事可乐年度促销方案策划书篇一

六月佳礼 扮靓父亲

活动一：六月佳礼 扮靓父亲——五颜六色闯关中大奖

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

特等奖：任选服饰一件；

一等奖：送指定商品一个；

二等奖：购买商品在打8折；

三等奖：购买商品在打7折；

四等奖：明星海报一张；

1. 在卖场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

2. 只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；

红色球代表特等奖；

黄色球代表一等奖；

绿色球代表二等奖；

蓝色球代表三等奖；

白色球代表四等奖。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日是哪一天？”“父亲的节日只有一天。”“为父亲过生日吗？”等等温馨话语的卡片等。下面印上新世纪名称及广告。

备注：从消费者的感情需要出发，容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的新世纪形象有很好的作用。

在店门口做一个美观的留言板，用粉红色的作底板，在右上角画上关于父亲的画，在左下角写上关于父亲的诗，中间用纸折的千纸鹤拼成一个大心形，旁边拼成一个稍小点的心形，用一个小圈连接起来。

所有的人都可以在上面写上给自己父亲的祝福的话。只是作为一个公益的活动，可以增加人气，人可以给顾客一个好的形象。

百事可乐年度促销方案策划书篇二

活动前言：

孩提时，总抱怨父亲不爱自己，连分别时都不曾回头看看自己。母亲悄悄告诉我：不是父亲不爱你，而是父亲将爱藏在心底，他总会在转弯处偷偷看你。

再次分别，对母亲话半信半疑的我才发现，原来父亲真的在转弯处偷偷回头，然后大步离去。如果说母爱是世界上最伟大而温馨的感情，那父爱则是世上最伟大而深沉的感情。虽说没有平日里生活上的点滴关怀，但父亲却总在我们最脆弱或是遭受挫败之际伸出那双粗糙有力的厚实的'大手，投掷深沉关爱的目光默默支持。

有人说，父爱如山，有人说，父爱似海，但又有多少爱曾经对父亲说出来？父亲节营销方案

拿起手中的笔，用真情真心，为父亲写下对父亲最真挚的祝福，为父亲祈祷最美好的未来！让我们把对父亲的爱大声说出来吧！

一、活动主题：爸爸，我想对你说……二、活动时间：6月25日-6月27日三、活动策划组织人员：甘肃联合大学政法系青年志愿者四、活动地点：小操场五、活动对象：全体同学六、活动内容：

有人说，父爱如山，有人说，父爱似海，但又有多少爱曾经对父亲说出来？

一悬挂条幅，散发宣传单。要统一制作“爸爸，我爱您”宣传条幅、宣传标语和宣传单，宣传条幅在小操场所显着位置悬挂。在6月27日也就是父亲节，在学校小操场举行父亲节宣传活动，本次活动为了能够让广大同学表达对父亲的感激之情和无限祝福，为同学们开辟了“父亲节祝福语—留言板”专栏，让同学们向父亲说出不曾亲口告诉他的心里话，送上对父亲最深情的祝福。

二展出有关父亲的照片让大家从这些图片中感受到父亲的辛苦。积极倡导广大同学用自己的手机为父亲说一声：父亲节快乐。

三父亲节征文六月初宣传部组织写一张海报，主要内容如下：

1、六月初由班级宣传委员组织写一张海报，主要内容如下：

如果说母爱是一种呵护，那么父爱就是一种依靠。如果说母爱是一种唠叨，那么父爱就是一种沉默。当我们遭遇挫折、遭遇困难的时候，当我们哭喊着叫妈妈的时候，父爱就以它宽厚的胸膛为我们挡风遮雨，为我们披荆斩棘开拓前进的道路。所以，父爱和母爱一样都是世界上最伟大的爱、最伟大的力量……朋友们，拿起你们的笔，涌动你们的感思，用你们的心为父亲们谱写一篇篇真诚的文章吧……讴歌沉甸甸的父爱，讲述对父亲的思念与感激之情。请你以父爱为基调，父亲节为背景写一篇有关父亲的原创文章。

文章体裁及字数均不受限制，不过我们希望朋友们认真对待本次活动。因为它是献给父亲节的礼物。

参加对象：全体同学活动时间□20xx年6月6日--20xx年6月20日。

提交作品方式：用a4纸打印，交于青年志愿者协会。

奖励方式：本次活动设立一、二、三等奖，特别奖一名，十名鼓励奖。

2、评选：邀请院刊编辑人及负责人参加评选，要求做到公平公正。

3、获奖文章将在学校展出，并有物质奖励七、活动意义：

百事可乐年度促销方案策划书篇三

促销是促进产品销售的一种手段，为更好实行促销手段，人们往往会提前制定好一套促销方案。而方案一般有指导思想、

主要目标、工作重点、实施步骤、具体要求等项目。你是否在找正准备撰写“装修促销活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一、___现状分析

1、新进厦门,在厦门是一家新生的公司.

2、由于在___喜糖喜饼这个品牌进入厦门之前,厦门就已经存在一个同样名字的婚纱摄影公司,所以市民对___这个品牌的认知,很大程度上都停留在婚纱摄影这个概念上.

3、在___进入厦门前,厦门的喜糖喜饼市场就已经被安德鲁森,向阳坊,仁真,中宇和大红庄等企业瓜分.要与他们争天下,需要的不仅仅是宣传,在产品上也应该有所区别.就是在产品策略上采用差异化策略.

二、针对性策略

针对现状,___目前最紧迫的事情有以下三个:

1、扭转厦门消费者对___这个品牌的认知;

2、打开知名度;

3、树立品牌形象.

据此,可以通过广告宣传,和活动宣传这两个方式来达到以上的三个目的.要扭转厦门人对此品牌的认知,有必要做大型的活动和宣传,最好是以大型活动为主,宣传为辅,但宣传的力度和广度都是必要的.这样的做法是成本高,收效好.如果能有与其产品相关的喜庆类活动,而成本也能为___所接受的话,那就更好了.

方法一:自己组织活动,请媒体做宣传.就是运用公关手段,策

划新闻.

方法二:与丽莎贝拉一起做活动,费用按比例分担.(即与厦门有档次的婚纱摄影或者相关的企业合作.)这样有助于让丽莎贝拉的新老客户知道___不是做婚纱摄影的,有利于纠正消费者对___的品牌认知。

方法三:在主流媒体或分众媒体上做广告.这样成本将会很高.主流媒体的千人成本高,收效不大,但对知名度的提高有很大帮助.分众媒体的千人成本相对较低,针对性强,有助于培养忠诚度高的消费者.

方法四:门店或者商场柜台的促销活动.只能是短期行为.

___路店的促销活动计划

一、店铺周边环境分析

- 1、地处禾祥路中间地段,交通方便,周围是办公地方,附近是居民区,居民购买力强.
- 2、在店铺附近有几个竞争对手的店铺,安德鲁森,特香包等,虽然这几个企业从档次上讲不是___的同档次对手,但在月饼这个市场来说,目前来看还是强有力的对手.
- 3、城市光廊和城达以及禾祥商城都在附近,都能吸引大量的消费者.
- 4、周边的居民和上班族基本都会对这个店铺有所了解,而且,据门店店员说,每天买月饼的人挺多的.

二、活动的方案

- 1、活动的目的:此次活动主要是针对即将到来的中秋节而做,月饼促销,即提高门店月饼的销售量,同时尽量消化月饼库存,

减少损失;同时,也借此机会宣传品牌,提升品牌认知度及美誉度。

2、活动的对象:活动的主要对象是要送礼的人群,这主要是出于对___产品本身包装比较适合送礼的考虑。次要对象是女性白领,和家庭消费。

3、活动的时间:___年9月24--29日.其中24日主要工作是做宣传,主要是告知消费者将来几天的活动;25、26日为主要活动时间,27、28、29三天为次要活动时间.

4、活动的内容

1)宣传:以发传单为主,店门摆放pop□

2)现场活动:考虑到___现有的资源和材料,计划内主要安排两个活动(具体操作执行细则由伊莎被尔制定)

a□发送礼券、礼品。当然要以买月饼为前提。先买后送。如果在24日有顾客要求,或提及活动,可以让消费者先购买礼券,在将来几天的活动时间内来提取货物时,可参加活动,这样一可以提前备货,二可以得到一些及时的反馈信息。25、26两天为主要活动时间,这主要是考虑到周末大部分人不用上班,而中秋节临近,正是尚未购买月饼的消费者购买月饼的最好时机,所以人会比较多,这是活动的重点时段。前提是前一天的宣传一定要做好。

b□糕点知识咨询活动。选派两个工作人员,专门负责介绍___产品的保存、食用等知识。重点是介绍中秋节月饼食用的卫生、安全等各方面的知识。

3)现场信息收集:店员必须注意留意顾客的年龄、性别、知识阶层、社会层次等资料,重要的是判断。同时也要注意当天的人流量,这信息需要和当天的成交量做比较分析。

5、活动所需要的材料：

a□传单：包括活动宣传传单，公司产品介绍传单，月饼、糕点食用卫生等知识传单

b□商品准备：月饼，礼品等

c□饮用水：这是准备给客户的。在门店的里面，有两个桌子，这可以用来为一些有意向购买但又有点犹豫的顾客使用，可以作为谈判、休息等用途。

d□其他

6、活动费用预算(略)

注意：

- 1、门店门口不大，注意安全
- 2、店内的设计高雅，不适合过多的人
- 3、注意和城管和工商局沟通好
- 4、注意活动刺激的力度
- 5、注意人员的安排必须到位，不能有空白点
- 6、注意考虑门店门口是否允许摆放东西

活动必须有针对性，所以传单的设计必须要有针对性。

一、平时在与店铺的经营者沟通时，我们发现组织促销活动存在的如下若干问题：

4、搞促销活动的时候感觉人力紧张，人手不够；

5、难有促销新意，特别是顾客对活动麻木；

二、那怎么才能组织相对低成本而又有效的促销活动呢？我们在经营中，通常会规定公司的促销大纲。我们会按以下原则来部署：

1、把促销活动分为：常规促销、节日促销、主题促销、新店开业促销、店庆促销以及针对竞争对手的应对性促销活动。

5、每期促销活动另配促销方案、商品清单、赠品、物料清单以及陈列标准指引；

三、很多商家经常为组织活动的主题而头痛，其实做好规划后，你会发现并没有这么难。

一年中各个节日活动，加上如“店周年庆、新店开业、营销事件、春季彩妆、夏季洗护节、冬季护肤节、面膜节、年末大优惠、会员优惠活动”等主题活动，你会发现一年活动已经排的满满的。

四、组织活动主题必须明白的道理：

1、节日只是一个载体，商品的优惠活动才是我们真正吸引顾客购买的因素；

2、节日对于商家来说只是一个销售的机会或者是商机，

3、要理解不同节日的不同消费习惯；

4、针对不同节日我们要规划不同的促销活动，特别是活动的主题一定要明朗

5、形成节日商机主要有五个方面：

五、我们要根据节日来设定促销活动的內容

第4、5类节日主要是商家根据自己的策划能力而组织的活动；当然我们都要考虑当时的气候而推荐的商品品类，如夏季推荐防晒，冬季推荐滋润、保湿护肤。

六、我们分析屈臣氏的促销活动案例，屈臣氏在促销活动策划的杰出成就大家有目共睹，接下来就给大家分析一下：

凡是重点节日，屈臣氏会以单页的形式来加强宣传，而常规的活动主要是以活动的优惠内容来做主要宣传点。

3月8日，作为女性的一个重大节日，屈臣氏开始做重点宣传并举办大型促销活动。五一、十一等节日，我们可以发现，宣传重点在优惠内容而不重视节日氛围，而春节、情人节、圣诞节会更重视节日的氛围。

商品优惠永远是最有效的促销手段，最近2年，屈臣氏越来越直接的采取品牌折扣形式来促销，这也是屈臣氏对日化精品店攻击的利器。在研究屈臣氏的历年的促销活动，我们可以发现，常规促销发展的趋势：

- 1、发展有效会员，利用短信平台是一个持续发展的方式；
- 2、丰富内容具有可读性的、版面美观的dm；
- 3、有效利用厂家资源，整合好促销活动；
- 4、店铺的活动的氛围布置对销售很有帮助；
- 5、员工熟悉活动的内容并积极给顾客推荐；
- 6、有效的员工促销考核方案；

- 7、坚持持续不断的策划促销活动，培养顾客消费习惯；
- 8、完善的促销计划及促销操作流程；
- 9、优惠对顾客仍然是最有吸引力的；
- 10、提升交易次数与客单价是促销的最终目的；

七、一个连锁企业，一定要规范公司的促销活动流程，要规范各部门的工作职责。

《年度促销计划大纲》《促销方案》(说明：促销时间、活动店铺、促销主题、促销内容、费用预算、激励方案等)《促销活动部门工作时间安排表》《促销操作须知》《促销商品配置表》《促销物料分配表》《月度促销市调表》《促销活动执行监督表》《月度促销商品销量评估表》这些都非常重要，要高效运营，一定要有标准化的操作流程。

八、很多公司，特别是规模还不是很大的企业，会有个苦恼的问题：每次搞活动都是这些品牌，每次都是这些商品，怎么办?我个人认为：

第一、没有关系，大家都是这样情况；

第二、坚持努力寻找有卖点的新商品；

第三、适当变换主题；

第五、控制好库存，不要造成积压，积压商品快速处理；

第六、做好促销活动的费用预算，在合理的预算中坚持适当的宣传资金投入；

一、项目概述

___购物广场开业以来取得巨大成就，为进一步提高销售额，扩大影响力，在平政高水附近居民心中树立优秀形象，形成良好口碑，特举行规模宏大的春节促销方案。力争创立开业以来客流量和销售额新高，人流量相交提升50%以上，销售额提高40%以上让顾客感受到真正的实惠，提高美誉度，成为附近居民心中的首先购物中心，并且对较远处居民形成一定的影响力。

二、项目目的

人流量达到_____人次

销售额达到_____元

完成季度任务__%，年度任务__%

顾客满意度提高__%

三、促销方案

活动时间：___年春节前后

活动地点：___购物广场

活动人员：___购物广场全体员工

临时促销人员

活动主题：岁末促销、新年促销、迎春节促销

活动重点说明：

___年春节前后将是商品销售高峰，一方面是冬季服装、家电等当季商品的将热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要

针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升超市形象。

活动内容：

1、新年惊喜换购价

购物满__元，加_元可换购价值__元的商品；购物满____元，加_元可换购价值__元的商品(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

2、噼里啪啦迎新年

在超市内购物满__元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。满__元扎两个，以此类推，单张小票限扎__个。奖券设置：(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有5个超市司徽，2名，奖品为价值____元的礼品或消费券；二等奖：4个司徽，5名，奖品价值为____元；三等奖：3个司徽，10名，奖品价值____元；四等奖：2个司徽，20名，奖品价值__元；五等奖：1个司徽，奖品为价值__元。

操作说明：可以在超市内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

3、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，现在人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满__元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在_元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

4、羊年拼图大赛

以两人为组合，可以是情侣或父母与孩子或朋友，拼“羊”或有羊的图案(所有参赛者为一幅图案)，比谁拼得快，凡在规定时间内拼图完成的，并拼正确的，可以把拼图拿走，拼得最快的前三名再各奖励__元消费券。另外凡参加者均赠送一份价值_元的小礼物。

报名电话：(在海报上和报纸广告上公布报名电话)，

报名人数控制在30对左右。

活动可与厂家联合举办，由厂家提供拼图。

5、一谏值千元——倾听您的心声

和反思，也有助于超市在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到超市的真诚。

选择周末两天，超市老总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值__元，如台历、小型工艺品或印有超市名称的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予__元的奖励，并于次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予__元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，超市还可以聘为兼职监督员。

操作说明□a.地点可以选择在超市中央大厅或服务台一侧，准备好建议单(上面标有建议内容、建议人、联系地址或电话等选项)，同时准备好笔、椅子、桌子等□b.具体奖励金额也可以视超市自身实力而定，不过当然是金额越高，吸引力也越大，正所谓“重赏之下，必有谏夫”□c.选择超市老总坐堂值班，是体现超市的诚恳，可以是老总和副总轮流值班。

6、其他活动

羊年礼品展：跟羊有关的礼品和商品，有羊图案的商品，如壁毯、羊拼图、羊造型玩具等。

编织围巾

教学

：冷冷的冬天，为心爱的人编织一条暖暖的围巾，你知道如何编织围巾吗?邀请专业人士在超市现场讲解示范如何编织围巾，并提供

材料

供顾客购买。

四、实施与控制

1、费用管理(单位:元):

总预算:

促销员工资:

礼品费:

广告宣传费:

促销活动费:

日杂开支:

2、效益核算

资金使用效率__%以上,赤字率不超过_%为优

吸引足够人流量达到并超过_____人为优

销售额达到并超过_____元为优

顾客满意度达到并超过为优

3、组织保障

撰写组织分配书一份,责任明确到人到事;

制定明确的奖惩制定

成立监察小组

项目负责人:

店长

人员组

礼品组

宣传组

4、衡量效果

其中：

圆满完成=60分

优秀=89分

非常优秀=90

分失败=50分

非常失败=25分

彻底失败=0分

总分=30%人流量效果分+40%销售额效果分+30%顾客满意度效果分

百事可乐年度促销方案策划书篇四

我们时常歌颂母亲，却总是无法形容深沉的父爱，对于父亲，我们总是忘了表达，说声我爱老爸有多难？也许我们和父亲之间，就总是这样心息相通，却默默无言。

父亲总是真切地默默承受着，为爱扛起一片天。我们将在父亲节这天，让我们社区里的老年人里的老父亲们快乐地渡过这一天，并与家人一起在活动中得到快乐。

社区会所一楼

社区老年父亲及其家人和社区干部

1、感恩老爸

6月x号中午

签字条幅、绶带、签字笔、宣传单、便利贴、两张课桌、宣传板

在校园内

1. 活动前所有人员到齐，将所需要的工具在老操场前准备好，将宣传板和条幅放置在相应的位置。

2 “千人签字送祝福”：制作父亲节祝福墙，由我们向过路的同学们做关于父亲节感恩的介绍，并向他们发放便利贴，引导他们为自己的父亲送上最想说的一句话，将大家对父亲的祝福通过贴便签的形式张贴在展板上，并做出关于“父亲节感恩”的文字造型，在父亲节将同学们的祝福一并送上。

3. 有兴趣的同学也可以在宣传条幅上签字，用签字的方式郑重承诺今后一定要好好的爱自己的父亲，感恩父亲。

百事可乐年度促销方案策划书篇五

作为附近的一家大型超市，市场潜力很大。如果能在此区域内扩大其美誉度，在当地市场内收) (益极大，并可吸引临近区域的顾客。相反，如果百货没有充分挖掘这部分市场，将导致这部分市场流失。形成假期大家宁可去更远的……等地购物恶性循环。

1、就当天的营业额而言。父亲节当天，市内很多大型超市都

有许多促销、现场活动，以吸引人群、提升企业回馈社会的形象。对顾客而言，周末购物当然是选择购物气氛更好的地方。如果举行相应的活动，将有利于参与竞争、争取市场、扩大当天的人流量及其营业额。反之，当天的营业额流失应该很大。

2、就长远利益而言，有利于培养顾客忠诚度。在父亲节开展活动，在顾客心理建立百货关怀顾客、有人情味的形象，提升其文化性与美誉度，形成客户忠诚度，为以后的经营发展创造条件。顾客的忠诚就是发展的一切。

3、通过双方合作，举行形式多样的现场活动，既可扩大百货的影响力，为其树立同时在与联合活动中也达到宣传的目的；

同时为两家以后的合作可能奠定基础。对于双方都是双赢状态。对于百货而言义务的为其做一定的宣传方案，提供支持。就而言，在与合作中扩大一定的知名度。

宣传条幅内容：百货与提醒您xxxx年父亲节只有一个。

超市内可张贴若干与父亲节相关的祝福的海报。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日是哪一天？”“父亲的节日只有一天。”、“为父亲过过生日吗？”等等温馨话语的纸条。下面印上百货名称及logo这种宣传方式从消费者的感情需要出发，可谓细微之处见真情。很容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的百货形象有很好的作用。

1、前期宣传周五、周六开始张贴海报，对“百货在父亲节所进行的活动内容”进行宣传。以悬念或者是煽动的方式，将活动内容告知公众。达到吸引人们关注的目的，以增大活动当天的人流量。

如：父亲节父子一同来购物惊喜不断。

父亲节在购物，免费拿走……（后面有相关的活动内容）

父亲节，百货游园惊喜；

本周末，来，与父亲一起；

类似……

2、活动当天（周日即6月21号）

1) 父子（女）亲情照活动当天对于一同来购物的父子，如果子女能说清楚父亲的生日，可赠拍父子（女）照片一张，并由x负责邮寄照片。

2) 签名留言写“最想给父亲的一句话”可在大红布或是纸张上由顾客写上给父亲的一句话。需要邮寄的可由x代劳。活动以煽动性海报引发情感上的触动。

3) 游戏顾客可凭购物小票参加游戏。如：

a□默契大考验由一同购物的两个人合作，一个作问卷，回答一些喜好的问题。另一个（不许看答卷）由现场主持人员对其提问，如果两人答案相同，便可以领取相应的小礼品或是继续参加其他的活动。

b□二人三足赛跑（这个不用说了）

c□长杆夹乒乓球人站在一米线外，用两根长杆把乒乓球从一个盆里夹到另一个盆里，夹到多少颗有奖或是其他的。

其他的还可以再考虑。

4) 赠送汽球商场出口处，由两位营业小姐（是能找到两个小朋友来发）对购物出来的顾客，说祝你们父亲节日快乐，并赠送一个汽球。

3、常见促销活动

a□免费包装礼品对当天为父亲买礼物的提供免费的礼品包装。并赠送贺卡一张。

b□抽奖购物满多少元的客户提供抽奖机会。奖品内容可形式式样，包括礼品与购物优惠券或凭本次购物小票再打折退还部分购物款。或给出一个特别奖，退回当天购物开销。

c□对部分男性生活用品打折销售。可与厂商联合。

父子亲情照与签名活动可由x具体负责。

x可以免费为提供创意或活动策划，但要求在适当地方张贴x的logo□以及在有些地方分发x的宣传单。提供场地与相应的礼品及人员。

如需要x提供海报，宣传单（放在购物袋中的那种），问卷或其他的宣传材料□x保证提供惠的价格。

其他具体事宜可协商。力争程度实现双方利益。

第三部分活动效果预测：

通过前期的海报宣传，进行造势。吸引人们活动当天来到购物现场。

通过形式多样的现场活动，不仅可以增加百货当天的销售量，更能扩大百货的影响力，提升其形象，为培养顾客忠诚度打下基础。有利于与周边的超市进行竞争。

x也在与的合作中提升知名度。

同时为双方以后可能的合作打好良好的基础。

综上所述，此次活动于双方都是有极大的利益。