

年底促销活动方案(模板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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

年底促销活动方案篇一

返现

返现就是终端店在促销时，规定买满多少金额，现场返还现金多少，比如买满200元返20元，如同打9折。这种促销手段商场用得比较多，因为是直接用现金返还的，所以，吸引力较大。但是在制订促销时，要注意返现的金额，既不超出限制，又能有吸引力，所以，制定合理的返现金额是十分重要的。

限时抢购

商场用得比较多，对于比较大的店铺里也可以用，可以提高二天左右进行宣传，横幅可以提前挂，真正促销时间可以限时一天，一般产品折扣都比较低，把新产品正价产品收柜，如果数量不多的话可以继续向公司申请，以达到一定的影响力，找一个很好的主题，如全场装修、门面拆迁、店庆等。

抽奖促销

是指利用消费者追求刺激和希望中奖的心理，以抽奖赢得现金、奖品或者商品，强化购买某种产品的欲望，对销售具有直接的拉动作用，可以吸引新顾客尝试购买，促使老顾客再次购买或者多次重复购买，达到促进产品销售的目的。

抽奖促销是我们在日常生活中最常见的促销方式。采取抽奖促销的不分是大品牌，还是新进入市场的品牌，都是屡试屡爽的促销方式。

特价周期 固定的促销时间，让消费者形成一种习惯，以特价为主，比如每周六特价促销日，比如每月特价专场，把正价产品入库，促销结束后再全部更换产品，做好陈列，以消化库存为主。对于比较大的店铺来说库存也比较大，特价专场就可以试用。

折上折

有的商场实行4折销售，却用另一种方式如5折再8折，吸引了不少人购买，这是抓住人喜欢优惠多的心理。店铺也可以借用，比如会员可以折上折，比如买满多少还可以再9折。

直接打折

在短期内可以快速拉动销售、生效快，增加消费者的购买量，对消费者最具有冲击力和诱惑力，直接打折在促销中采取的最常见、也是最有效的促销策略。

现在市场诚信度不高的情况下，到处是促销，到处都充满着消费陷阱，面对纷扰的市场环境，作为消费者，有时分不清真伪，面对众多的促销活动有点无所适从的感觉。

因此，在这样的大环境下，进行货品打折，是最直接的方法，也是消费者最容易接受的方法缺点是不能解决根本的营销困境，只可能带来短期的销售提升。

场外促销主要借店外客流量加特价产品来吸引人气，可以把顾客带到店里推销其它产品，一箭双雕。如果店铺前面空间较大，客流量也不错的，可以采用店外促销，效果好，要求花车为，主数量要多，形成气势，花车周围用有吸引力的内

容做成促销海报围起来。

有关系的还可以与商场联系在门口做促销专场，那更好，人流量大。如果有条件的最好用大的遮阳蓬，一来可遮阳二来防下雨，还要注意与城管的关系，要得到批准，以免产生不必要的麻烦。

新品促销

内衣店铺新品一上市就进行促销现在已很常见，他们主要是想通过旺季多抓顾客，以提高老顾客数量，在新品牌店铺居多，一般新品促销主要是通过赠送小礼品，不采用新品直接打折的方法。

节日促销

中国节日比较多，都是大家搞促销的好理由，如元旦、情人节、三八妇女节、国庆节、母亲节、教师节、端午节、春节、元旦等等这些中国传统的节日，因为在这段时期，消费力量激增，是内衣销售的黄金时期，所以，每个店铺都想抓住这种契机，抢占市场，竞争的花样也是多样性，可以打折也可以送礼品。最好配上促销宣传，门口的横幅比较显眼，加上会员促销短信效果会更好。

主题促销 主题促销，是创造一个主题，然后以围绕主题展开促销活动，让消费者认为这是名付其实。如店庆、门面装修、厂庆、节假日等，事出有因，促销更要如此，不明不白的促销不能引起顾客的认同感。有句话说得好，“没有理由创造理由也要促销”。

是指两个或者两个以上的品牌或者公司合作开展促销活动，一般是在两个知名品牌之间展开，讲究的是强强合作，实现双赢的目标。基本上，两个不对等的品牌之间是很难开展联合促销的。

联合促销

服装店铺可以联合化妆品、美容院、女装店等一起做促销。这样一种互动的促销手段，能有效整合两个品牌的资源，集中优势，把促销活动做大做强，又在一定程度上节省了双方的资金，因此，是一个不错的方式。

但也要注意：在合作伙伴的选择上一定是产品相关。另外，双方在交换赠品时，注意金额等值的折算，费用分摊的原则举行的促销活动。

消费券

消费券促销，不单在节假日可以做，在平时也可以做。

这也是提前完成消费者者竞争的一个方法，如果有消费时她可能直接来你的店，这是对竞争对手的打击。可以印刷消费券，一共十二张，折扣自己定，但不要伤害会员的感情，比如一件七点五折，会员才八点五折，就不行。

可以到有关第的各单位发放，可以联合其它店铺促销时用，最好是指定的点，不要在大街上随便发，这样会让顾客不够重视。

买赠

从维护形象的角度看，买赠更体面些，送赠品可以创造产品的差异化，是一种常规性的促销手段，具体做法是买满多少金额的货品，赠送相应的物品，以达到增加销量的目的。

选择赠送的礼品时，要考虑这一消费群体的喜好，送一些女性用品，如丝巾、雨伞、袜子、肩带、洗衣袋、洗衣液等。在做这类促销活动时，应特别注意，礼品一定要精致，因为，相对来说，赠送的礼品的金额不大。如果因此而采购一些质

量不好的礼品，对于促销活动、对于企业品牌都是伤害。

会员促销

目前，开展对会员促销的店铺越来越多，通过买一定金额可以达到什么级别的会员，不同级别的会员可以享受正价产品的折扣，这是长期的。还有会员的其它促销比如对会员提供一款特殊价格的产品或礼品，每个月有固定的时间对会员进行促销，可以是特价，可以是送赠品，也可以是免费送小礼品做服务，如果会员很多的还有可以做会员促销专场。

特价专区

年底促销活动方案篇二

活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(20xx年12月21日—20xx年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份;12月29日、30日、31日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份;1月1日、2日、3日每天9:30—10:30，六楼百元街头饰区全部6折。

注:

- 1、顾客凭购物小票顾客留存联进行消费金额的累计;
- 2、免费礼品发放处: 6楼扶梯口。

顾客参与流程:

到6楼促销服务台按消费金额(现金部分)领取相应赠券(a券)、礼品券(b券)。

特别提示:

- 1、本档活动期间，各收银台需要打印两联收银机制小票；
- 2、活动期间vip卡折扣功能暂停，但积分累计功能正常使用；
- 3、其它活动实施要求及各部门工作要求安排请参照以前同类活动通知。

年底促销活动方案篇三

在12月24日—26日，即平安日、圣诞日、狂欢日，连续三天，展开大型促销会，联合市妇联、市卫生局、市政协等一些单位，主旨：“抗非典或公益”等人间友情、关爱白衣天使的爱心公益事业。”

主要活动方针：

- 1、在美容院外部设立，大型主题喷绘、搭建舞台租用彩门、礼炮等一些宣传工具、乐队配合。
- 2、请当地著名主持人和歌手以及靓妹舞蹈演绎
- 3、本美容院的美容院文宣传、美容师全体舞蹈口号和歌曲的贯穿，大力炒作美容院服务项目。
- 4、有组织的为优秀医务工作者颁布奖，并让其讲话，主题是具
有“感动服务”和“非典对人生震撼”，再次激发生命美丽，关爱青春。
- 5、除了上述的优秀人员得到“圣诞天使卡”之外，所有的本市

医务工作者购物都可享受5折优惠，包卡的则享受“7折”的优惠，旨在清理库存和吸引新客源。

卡的设计：正面：以黑背景出现，中间一位白衣天使外射银光。

负面：国徽、国旗、长城、美容师等全体合影，并手捧鲜花向白衣天使致敬。

话术：天空本来是黑暗的，因为有了天使，才变得光明起来。爱心献给最爱的人，病痛无情，人间有情，关爱青春，关爱美丽。

年底促销活动方案篇四

超值实惠

活动期间，在1——5楼累计购物满500元（现金部分）（活动期间消费金额均可参加累计），再送50元全场十足抵用券□a券），满1000元送100元全场十足抵用券□a券），以此类推，多购多得（以300元为整数单位，零头不计）。

注：

- 1、活动期间所送礼品券□b券）由商场和接受方各承担50%；
- 3、活动期间所送赠券□a券）全部由商场承担（限参加活动1的厂家或供应商）；
- 5、赠券□a券）、礼品券□b券）领取地点：6楼促销服务台；
- 6、赠券□a券）、礼品券□b券）领取时间：当日营业时间；
- 8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活

动，再参加赠送活动；

年底促销活动方案篇五

为新春的情人节画上o(一个元宵的图样)满的印记

xx年春节期间

xx永辉超市

增加来客数，突破三百万营业额

(一)兔年到，福运来：以普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物；走亲访友而准备的烟酒副食类礼品为主。

1、选取部分商品降以活动价格。

3、购满168元，送猴子吉祥公仔一个。

4、隐藏奖项：在超市显眼的地方设定一个公告板，公告板里设定一个价格数目掩盖，第一个消费者购物价格与设定价格相差在一元以内则免单或减半(以设定价格衡量奖项标准)；第一个中奖之后，加以现场宣传(喷花以及广播)，随后立即推出第二个隐藏的价格，促动消费者前往购买次数。

5、购买满100元送价值10元的情人节活动专享抵用券一张，以此类推。

1、购买特供商品满38元送精美玫瑰一支；

2、满99元送情人节特制精美礼品一个(多设几种选择，针对小女生的各种喜好)

3、购买情侣服饰套装满500元送一份价值60元以内的巧克力

一盒和一支玫瑰花。

4、第九十九名购买任何一种盒装巧克力的顾客赠送一套情侣体恤衫；

5、购买任何商品满100元送价值10元的元宵节活动专享抵用券一张，以此类推。

(三)元宵喜乐“惠(you)汇(jing)会(xi)”□以各种百姓家庭为主。

1、选取部分商品降以活动价格。

2、超市内部随机隐藏放置五个新年祝福贺卡，写上“你终于发现我了，恭喜您中奖(落款超市名称)”字样。发现者可获赠一张价值两百元的提货卡(或礼券)。

3、于22日开展元宵节舞台表演，表演之后定点举行抽奖活动，凡在20日-22日某时期间购买商品满500元以上的顾客都可以凭小票进行抽奖(统计500元以上名额，设置抽奖奖票数量)。一等奖：价值1000元左右的数码产品(1名)；二等奖：价值500元的提货卡(3名)；三等奖：价值200元的提货卡(5名)；四等奖：价值100元的提货卡(8名)；五等奖：银饰项链一根(15名)；参与奖：一根中国结或吊坠等精美礼品。

1、活动主要负责人：

2、与入驻商家商谈活动细节：

3、安保工作：

4、应急预案与上报举行活动的备案：

5、联系舞台表演团队：

6、海报及展板的制作：

7、网络宣传标语、排版、设计、审核、上传：

8、宣传单制作：

9、宣传单发放：宣传海报张贴：宣传展板摆放：

10、购置奖品：