

销售活动方案(模板8篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。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。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

销售活动方案篇一

只为你 谨守爱的诺言

恍若花丛中传来

轻盈美妙的夜曲

为我们奏响爱的主旋律

尽情畅享真爱人生

一、 活动时间：

10月1日-10月7日，时间为一周。

二、活动目的：

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“花语心恋”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

三、活动内容：

活动方案一：开展“名门珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与联通或移动大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。最好能把“名门珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

活动方案二：美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“名门珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与名门珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

2、反之，凡在名门珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

活动方案三：聆听爱情 煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他）那熟悉的.声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年（参考）

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验！

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦

白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他(她)对她(他)的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就用行动来表示吧。何种形式吻都算过关（推动活动进入最高潮）

奖品设置：

1. 凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
2. 闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“名门”首饰一件，限赠十份。

销售活动方案篇二

2. 活动主题：春雨时节 飞度送温

3. 活动时间：x年x月x日~31日

4. 活动地点：广州本田北部湾4s店

5. 活动内容：

(1) 本次活动只针对女性顾客。

(2) 修车：加赠免费机油机滤保养一次

(3) 活动期间购买飞度车，可享受两次免费保养。

(4) 20xx年1月到3月之间年累计在本店消费满1500元，可获得赠送vip卡一张。

6. 活动预算：大约5000元

7. 广告策略

(1) 在北部湾广场及附近发传单。

(2) 在各个小区外挂一条促销的横幅。

(3) 在店内贴上这次促销的消息。

(4) 在店外挂上横幅，以便吸引路过的人。

(5) 在各个高校发传单给高校的老师

8. 效果预测(略)

1. 活动目标：提高飞度的`销量

2. 活动主题：转一转 丢一丢 大奖等你拿

3. 活动时间 □xxx年5月1日

4. 活动地点：和安门前

5. 活动内容：

(1) 丢手绢

参赛规则及要求：参赛对象为车主家属，丢手绢活动分为成人组和少儿组两队进行，游戏规则为丢手绢规则。

(2) 选出10个家庭。

(3) 礼品送装饰、送保险、送油卡

(4) 幸运大转盘

设置幸运大转盘，转盘中设置不同的奖项，凡是有意向或有兴趣的顾客都可以参加幸运大转盘活动，转盘共设置12格，其中设置5格和3格的礼品现场发放，其它设置1格的礼品要凭身份证到北部湾店指定售点领取。

(5) 此次活动针对购买

飞度车的顾客，有意者留下联系方式的就可以玩幸运大转盘。

6. 活动预算：大约5500元

7. 广告策略

(1) 联系以前在本店购买车的车主，看谁有意参加比赛。

(2) 在活动开始前一个星期在和安以及北部湾广场发传单。

(3) 在各个小区外帖上我们活动的海报。

(4) 在活动现场让工作人员穿上印有“广州本田”字样的衣服。

(5) 在现场弄一个大拱门，成“h”型的。

(6) 在现场挂上一些飞度车的大海报。

8. 效果预测(略)

销售活动方案篇三

一、 活动目的：对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何?开展这次活动的目的是什么?是处理库存?是提升销量?是打击竞争对手?是新品上市?还是提升品牌认知度及美誉度?只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、 活动对象：活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体?活动控制在范围多大内?哪些人是促销的主要目标?哪些人是促销的次要目标?这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、 活动主题：在这一部分，主要是解决两个问题：

1、 确定活动主题

2、包装活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。几年前爱多vcd的“阳光行动”堪称经典，把一个简简单单的降价促销行动包装成维护消费者权益的爱心行动。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

四、 活动方式：这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自己的“狗肉”?是厂家单独行动，还是和经销商联手?或是与其它厂家联合促销?和政府或媒体合作，有助于借势和造势;和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

五、 活动时间和地点(有时候这点会放在第二点之后)：促销活动的的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会

最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现；持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

六、 广告配合方式：一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、 前期准备：前期准备分三块，

1、 人员安排

2、 物资准备

3、 试验方案

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通？谁负责文案写作？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。

尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者，填调查表或在特定的区域试行方案等。

八、 中期操作：中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在

方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条不紊。

同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

九、 后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?脑白金在这方面是高手，即使一个不怎么样成功的促销活动也会在媒体上炒得盛况空前。

十、 费用预算：没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。当年爱多vcd的“阳光行动b计划”以失败告终的原因就在于没有在费用方面进行预算，直到活动开展后，才发现这个计划公司根本没有财力支撑。一个好的促销活动，仅靠一个好的点子是不够的。

十一、 意外防范：每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。

十二、 效果预估：预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

以上十二个部分是促销活动方案的一个框架，在实际操作中，应大胆想象，小心求证，进行分析比较和优化组合，以实现最佳效益。

许多行业都已经成功的微信营销案例，那么医疗行业的微

信营销该如何进行呢?下面我们一起来分享以下经验。

一、建立微信平台的官方公众账号

微信平台的公共账号限制很低，哪怕是小的个体，也可以将自己的品牌成功的在微信平台上建立账号，这也是腾讯为各企业进行营销提供的便利条件，也展示出了微信营销的大方向。

建立微信平台公众账号之后，需要巧妙的完善企业的信息，把我自身优势，推送自己的产品及服务，利用一个小工具便将宣传信息推送给用户，是一件和容易与用户建立亲很感的事情。

二、在微信平台进行营销活动

微信营销公众平台具有丰富的功能，操作也很便捷，企业想要运营的内容需要符合认证平台的需求，利于医疗咨询业务，很多信息都涉及到个人隐私，这是便需要一对一回复，还可以结合微博私信进行回复。

微信平台需要设有专门的客服管理，具备一定的专业医学知识，这一点也很重要。

四、选择质量高的推送内容，让用户替你建立口碑，不定期分享使用的医学知识，这些有用的信息都会引得用户的分享，无形中形成了对企业的宣传。事后对分享内容的反响进行整理分析，不断改进，不断创新。

五、建立微信客户档案，在特殊节日想用户推送祝福信息，建立良好的沟通关系，使您的企业在用户的口碑中的美誉度不断提升。

以上操作并没有具备多大的难度，成功的关键在事先的策划

及开展活动的执行，只要用心去做，肯定会让商家收到意想不到的效果。

销售活动方案篇四

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的.企业形象。

五一逛快易拍，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

- 2) 五一逛***，购物中大奖(具体方案见附页)
- 3) 低价降到底，好运转不停(具体方案见附页)
- 4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。
- 5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出
- 6) 5月5日“五一逛***，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)
- 7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛(具体方案见附面)
- 8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。
- 9) 5月12日“五一逛**，购物中大奖”颁奖晚会

销售活动方案篇五

1、借助户外拓展训练，提高销售人员心理素质，让销售人员建立积极良好心态，加强销售人员之间彼此了解和沟通，培养集体主义品质，形成优秀团队合作精神，磨练销售人员意志，加强纪律性。

2、启发销售人员创新意识和转变思维技巧，真正以团队为核心，将拓展心得转化到销售人员实际工作中，使之产生真正成长与转变。

3、树立共同目标、责任感、归属感，形成积极主动、互助团队气氛。

1、热身运动：通过团队破冰活动加深销售人员之间啦解，消除紧张，建立团队，以便能轻松愉悦地投入到各项拓展活动中，每组销售人员佩带本组logo徽章，以便与其它组别区分。

2、培训项目：以趣味性、复杂性，个人能力与团队协作相结合性为特征，专业开发拓展项目可以提升销售人员团队意识和生存技能。

3、回顾分享：交流拓展心得，进行回顾总结。与培训师互动交流，以便将拓展体验中收获与实际学习生活相结合，从而影响销售人员今后行为，最终实现培训目标。

关于安全

拓展训练始终如一地将安全保障放在各项工作首位，所有活动均经过精心设计与实验。一流器材、专业培训教练、丰富经验培训师，让您在百分百安全中体验快乐、提升自我、熔炼团队。

队员准备

全体参训人员(包括领导);着运动装、穿运动鞋,切勿穿皮鞋、高跟鞋、拖鞋、凉鞋;请做好防晒工作,准备好防晒霜等物品;积极开放心态将有助您取得良好成绩;相信团队力量,相互协作、积极沟通、主动参与;特别提醒:由于本次活动为户外活动,除必备物品外,请队员不要过多携带物品,以免丢失和影响你活动效果。

保险购买

如果进行高空项目,需要将参训者身份信息提前一周左右上报,以便购买安全保险。

1、攀岩:佩戴防护设备攀上一堵岩石状墙,以摸到墙顶扣环为成功。

2、荆棘取水:利用长绳,在人员足不落地情况下,完成规定取水任务。领导、销售人员共同完成;小组人数:1020人。记住,销售人员可以利用只有一根绳子。

3、生死电网:在两棵柱子之间挂一张网,网上有大小不一20个格子。要求每个人在其他成员帮助下逐一从其中一个格子钻过去,身体任何部分都不能碰到网,否则“触电”。只要有一人“触电”,全组失败,先前通过人,都必须重新来过。

4、不倒森林:在规定时间内,所有人完成步调一致位置更换,同时保持竹竿不倒。领导、销售人员共同参与完成;小组人数:1020人。所有销售人员围成一个圈,每人手持一根竹竿立在地上,棍子不动,人迅速向顺时针方向移动并按住前面销售人员棍子,不能让棍子倒下。

6、空中抓杠(8米高空铁柱顶端,跳起来抓住前方1.2米远处铁杠)

7、天使之手(男女搭配,借助空中三根绳子走钢丝)

8、跨越断桥(跨越8米高空断桥)

9、信任背摔(双手被绑住，从1.5米高处背部倒下)

10、毕业墙(墙高4米，不借助任何外力，靠团队力量让每个人都上去;上去人不允许下来帮忙)。

销售活动方案篇六

1. 提升“碧源清”在甲方各连锁店的销售;

2. 感谢甲方对“碧源清”系列的大力支持，与甲方达到互惠互利。

爱拼才会赢——“碧源清”系列产品销售明星有奖竞赛

年月日——一月日

甲方所属的连锁经营药店;其他在活动期间内新开设的连锁经营药店届时可同样加入开展。

1. 产品提供

所有活动产品均由南京好益来生物科技有限公司提供，由甲方在其所属的所有连锁经营药店销售，届时根据双方原有经销合同进行结算。为切实起到激励零售终端店员的作用，本次推广活动的范围仅限于甲方开展。

2. 销售明星药店评选标准

基本标准：凡参与评比的药店在活动期间的销售金额总和应较该店前两个月的销售金额总和有所增长，若增长率为负，则无参评资格。具备参评资格的销售明星药店的评选办法分为两种：

(2) 以各门店活动前2个月的月均销售金额做为评比基数a(月均销售金额低于1000元的门店及活动期间新开门店以1000元作为评比基数a)将各门店活动期间月均销售金额b做为各自比较依据，根据增长绝对值高低即 $(b-a)/a$ 依此评选出20家“销售增长明星”店。

(3) “超级销售明星”和“销售增长明星”可以分开开展。如同时开展，则同一店只能得一奖项。

3. 奖励办法

为了激励甲方各连锁药店参与推广活动的积极性，本次活动将设置现金 元和产品 元作为如下奖励：

(1) “超级销售明星”—— 名

(2) “销售增长明星”—— 名

四等奖： 家店×100元+价值200元的产品/店

1、促销方法

(1) 消费者购买任意各1瓶“碧源清”系列产品，均可获赠“碧源清”系列赠品1瓶；

2、药店培训

在该促销活动开始前，请甲方集中安排时间和场所，由南京好益来生物科技有限公司对甲方各门店店员代表或店经理进行一次有关该促销活动和产品知识的宣传介绍。

3□pop宣传

海报宣传：促销活动期间，在甲方所有各连锁店内各店张贴

至少1张宣传海报。海报内容是：促销主题与产品信息；海报由甲方各连锁店自行张贴。

4. 促销产品陈列与推荐

甲方在所有连锁店内就“碧源清”系列产品进行醒目的位置陈列，并作为各门店营养类产品的首推品种。

七、后续活动

根据本次活动效果，双方可通过协商后在20xx年第一季度开展新一轮销售竞赛活动，我司将配合投放相关资源。

销售活动方案篇七

我光棍，我快乐

让光棍节见鬼去吧

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

今年的`光棍节也格外引人注目，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。
时间在当天7点至23点

2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；

2、策划部市场单位xx展架13幅、不同规格海报3张

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人买单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

销售活动方案篇八

又是一年中秋至，每年的农历八月十五是我国著名的传统节日：中秋节。为了让孩子们欣赏、感受祖国文化的丰富性，有初步的爱家乡、爱祖国的情感，了解一些接触到的多元文化，逐渐意识到节日的不同含义和人们不同的庆祝方式。我园定于9月13日下午4:30邀请家长来园与孩子一起diy月饼。通过在本次活动中家长的共同参与来帮助孩子更加深刻地体会到“中秋节”的特别之处。

1. 知道中秋节的由来，体验节日欢乐气氛，知道中秋节要吃月饼的传统习俗。

2. 了解月饼的制作过程，发展团、压、切、抠等技能。能选择小木棒等辅助工具刻花纹。让孩子懂得食物制作的来之不易，珍惜父母劳动成果。

1、利用亲子花灯制作作品布置场景气氛，播放彩云追月音乐营造节日气氛。

2、水晶饼面粉、豆沙、饼拓、制作模具、饼盒、矿泉水、碗、一次性台布和手套。

1、介绍中秋节、月饼的由来

农历八月十五日，是我国传统的中秋节，也是我国仅次于春

节的第二大传统节。八月十五恰在秋季的中间，故谓之中秋节。中秋节时，云稀雾少，月光皎洁明亮，民间除了要举行赏月、祭月、吃月饼祝福团圆等一系列活动，有些地方还有舞草龙，砌宝塔等活动。除月饼外，各种时令鲜果干果也是中秋夜的美食。