

补瓷砖大概多少钱 瓷砖促销活动策划方案 (通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

补瓷砖大概多少钱篇一

我国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

1、活动主题

国庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到

具体时间：9月24日——9月30日

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限

具体时间：9月28日——10月5日

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现辉煌历史。

3、活动时间：10月1日——10月7日

各连锁店（包括乙店）

总监督：、总负责部门：销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人：各分店店长（监督人：销售管理部、采购部）

1、各分店全场特价

各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品主要定位在

a□库存量较大、急需处理商品

b□其它商家主推商品及公众敏感性机型

c□我司主推商品

d□厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

2、来就送（司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮）

活动主要针对司庆期间光临电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

3、购又送（购物送麦当劳券）

活动主要针对国庆期间在电器连锁店购物的'顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由负责联系券，店由负责联系，店由负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

4、厂家好礼送

5、老总签名、字字重金

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、5日（星期六、日）开展老总签名售机活动，活动形式：签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。（具体内容根据采购部提供的资源再来安排）

6、一元超低价活动

a□活动时间：9月24日—26日；10月1日—3日

b□超低价商品明细表（仅供参考，具体由采购部确定）

略

□a□□每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。（凭单张排队）

d□方法：9月24日—26日；10月1日—3日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对

应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序（廖总事先安排），派发人员：文员、财务人员。

补瓷砖大概多少钱篇二

一、主题活动时间：

4月30日—5月8日

二、主题活动目的：

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。

三、主题活动主题：

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

四、主题活动口号：

五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传：

dm4月30日——5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销主题活动，车身条幅，大门条幅，店内pop□广播宣传。

六、场景布置：

七、主题活动策略：

- 1) 五一黄金周，低价降到底，推出一期dm海报4月30日至5月4日，单品分类，生鲜25，食品50，非食品40，专柜30，老店25。
- 2) 五一逛xxx□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xxx□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xx□购物中大奖”颁奖晚会。

补瓷砖大概多少钱篇三

五一瓷砖活动广告语有哪些呢？搞活动的时候我家需要广告词，大家可以一起看看下面的五一瓷砖活动广告语哦！

- 1、实价天地，品质天堂。
- 2、自然的品质，实价的典范。
- 3、销售新潮流，品质新追求。
- 4、实价与智者共享，精彩与万家同乐。
- 5、品质高一点，价位实一点。
- 6、质量我领先，价位我领航。
- 7、价格贴近生活，品质高于想象。
- 8、高品位的'创造者，实际价的发起人。
- 9、价位回归生活，品质超越自然。
- 10、实惠生活新选择，尊贵人生新感受。
- 11、理智比价格，品质看未来!
- 12、挑战价格极限，依然精彩无限。
- 13、价廉有说法，尊贵有道理。
- 14、质价双优，诚载君心。
- 15、“瓷利”万家，“石立”四海。
- 16、我家是明码标价，你可货比三家。
- 17、真“材”“石”价，优惠“砖”享。
- 18、尊贵不贵，优质优惠。

- 19、粘上实实在在的价格，贴出兢兢业业的品质。
- 20、筑福天下，品安万家。
- 21、勿再担心昂贵，尽享瓷砖实惠。
- 22、铺就实惠，贴满温馨。
- 23、与时尚共进，跟实惠同行。
- 24、境界高贵，价位不贵。
- 25、有生命的石头，有温馨的未来。
- 26、他山之石，足以动心。
- 27、境界高贵，价位不贵。
- 28、无需担心昂贵，尽情享受实惠。
- 29、个性实价销售，诚信经典人生。
- 30、大众认同的价格，与众不同的品格。
- 31、品格源于石材，价格胜于实在。
- 32、精彩源于自然，诚信融于生活。
- 33、顾客最省“薪”，品质最“石”在。
- 34、品质百里挑一，实惠享受无比。
- 35、省去砍价烦恼，实享优质可靠
- 36、价格一步到位，品质百里挑一。

- 37、底限价格，无限选择。
- 38、对上帝不说假话，为顾客就报实价。
- 39、没有潜规则，只有低价格。
- 40、买石材不必东奔西走，一站式购物省时省心。
- 41、长久品质，石在价格。
- 42、精品瓷砖石材，装点万家精彩。
- 43、石材行业，价格超值。
- 44、瓷砖石材行业，实价实惠实在。
- 45、只“瓷”一家，货真价“石”。
- 46、实心实意卖实价，真材真料保真品。
- 47、明明白白的价格，“石石”在在的质量。
- 48、满意的实惠，放心的品质。
- 49、瓷砖石材实价化，便利行业为大家。
- 50、明码实价好瓷砖，自挑自选精石材。
- 51、瓷砖石材实在价，方便省心免讲价。
- 52、告别议价，还原本质。
- 53、为精品买单，做实价瓷砖。
- 54、货真价实，乐享超值。

- 55、讨价还价莫开口，美家美户好享受。
- 56、以诚信做实价，以良心创无暇。
- 57、做实价良心人，创质量高标准。
- 58、集市的价格，行业的便利，让你省钱、省力、省心。
- 59、好瓷荟萃，超值石惠。
- 60、石惠到底，超瓷到家。

补瓷砖大概多少钱篇四

xx瓷砖以感恩为圆心，以真诚为半径，送给你一个圆圆的祝福，让爱你的人更爱你，你爱的人更懂你，用最真挚的爱填满你的生活。给力购砖狂欢节，你不可错过的狂欢盛典。超低折上折，超值梦中价，劲爆大礼，现场秒杀!11·11 购砖狂欢等你来，就是快人一步，秒杀、疯抢、钜惠，惊喜不断乐翻天!

活动时间：2013年11月11日

活动地点：蒙娜丽莎瓷砖全国终端专卖店

1、超级零元购，疯狂派送

活动当天，凡在蒙娜丽莎瓷砖购砖满一定金额，即可享受超级零元购砖优惠，数量有限，每户仅限一次!

2、超惠定金卡，惊喜不断

活动当天，提前预订蒙娜丽莎瓷砖并购活动定金卡的客户，可享受订金翻倍增值惊喜，现场更有超值大礼包赠送!

3、超值梦中价，新品特惠

活动当天，蒙娜丽莎瓷砖年度畅销系列新品特惠大酬宾，交全款更可尊享折上折的超值优惠！

4、超低折上折，套餐出击

活动当天，选购蒙娜丽莎瓷砖厅、厨、卫、阳台等精品组合套餐低至3折起，现场还有更多神秘折扣揭晓，劲爆优惠只此一回！

5、超赞幸运礼，现场任抽

活动当天，凡来店消费的顾客无论金额大小，都可现场参与现场抽奖活动一次，100%中奖等您来拿！

本活动最终解释权在法律范围内归xx有限公司及其授权单位所有

补瓷砖大概多少钱篇五

20年x月x日—20年x月26日

共七天（20日—26日大年夜）

千僖迎新，半价返还

（一）主要活动：千僖迎新半价返还

2。单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

3。正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；

5. 购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6. 家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

（二）可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

1. 男女装特卖场；

2. 儿童商场购物送图书；

3. 厂方促销活动。

1. 报纸广告：

2. 电台广告：

3. 现场横幅

4. 现场彩灯