活动促销策划方案(汇总10篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

活动促销策划方案篇一

豪森华府，河东首席英伦贵族庄园领地。

作为河东目前已入住的高档小区，周边娱乐休闲设施相对欠缺，为满足社区居民精神文化需求，突出豪森华府20xx满意生活升级年的服务主体，特面向河东区范围举办本次“豪森华府”消夏夜市活动。

本次夜市是临沂豪尔森置业发展有限公司策划、准备、强力推出的一个品牌活动。本次开办夜市是提升商业街人气、方便社区居民生活，同时为河东广大夜市经营者提供宝贵的场地、客户资源。因此，本次夜市活动是立足豪森华府社区服务河东的活动。

本次活动旨在提升商业街人气、满足社区居民需求，同时为河东区广大夜市经营者提供宝贵的场地、客户资源，为河东区经济发展与社会稳定做出贡献。

“豪森华府”消夏夜市

临沂豪尔森置业发展有限公司

夜市持续时间□20xx年6月1日-20xx年9月30日

豪森华府“黄金城道”商业街（人民大街999号）

（1）电视广播媒体：河东电视台家有喜事栏目报道

河东电视台游走字幕10天（成本□20xx元）

（2）平面媒体:百盛信息河东版末版2次 （成本：3000元）

（3）网络媒体: 临沂在线、临沂信息港、琅琊网、临房网新闻稿报道

1．横幅2条 ：100元（成本：100元）

2．宣传单1000份：河东区内各小区、市场、集贸派单（传单成本：250 元）

3、活动电费（成本：300元）

a□主办方准备：

1)本次活动由临沂豪尔森置业发展有限公司营销部主办。

2)主办方全权负责夜市经营者的审核、合同签订、夜市管理等工作。

3)主办方提供夜市经营场地。

4）活动资金共需：5650元

5）夜市平面图（见附件）

夜市经营者准备：

1）在进入夜市前，须向主办方报备，在主办方许可后，方可进入夜市经营。

2）报备内容:经营范围、经营人数、身份证复印件。

4）自备经营所需的工作设施，主办方只负责提供经营场地。

b□活动组织框架:

1）在商业街西侧通过卡拉ok大赛、电影放映、小区舞蹈等方式集聚人气。最佳方式，确定一个“主力店”，考虑到小区环境、卫生等要求，建立充气堡垒吸引儿童、电影吸引男性、社区舞蹈吸引女性、卡拉ok吸引年轻人。

2）以商业街现有商户为基础，建设夜市初步框架。（孕婴店、花店、美洁洗化、菜篮子、易购超市初步预定开设）

3)一方面以河东商贩流动集中地（瑞华金都、安居小区、乐泰农贸）进行夜间宣传单页发放，扩大夜市知名度，吸引经营商户。

另一方面通过前期宣传方式加大夜市知名度，吸引客流。

4）夜市经营者在夜市前，经过主办方工作人员确认后进入要求后，按规定进入夜市摊位。

5）在夜市组织过程中，加强管理，一旦不符合主办方要求，立即清退。

c□夜市流程：

1）夜市经营者在制定经营区域布置，严禁擅自变动经营场地。

2）未向主办方报备的经营者一律不准进入夜市。

1）各经营者必须负责所属场地的卫生工作，在主办方认可后，方可退场。

1、各经营者要注意维护自己所属场地，并维持好好现场的秩序，出现拥挤或混乱时，要合理地疏散人群，以防止消费者因拥挤而受伤。

3、本次夜市前20名报备者免费（包含第20名），后进入经营者需缴纳50元/月。本着为消费者与经营者负责的态度，特对夜市经营者责任做如下界定：夜市经营者必须向主办方报备，必须服从主办方管理，并自行承担经营所产生的一切责任与义务，进入夜市即代表夜市经营者同意本项。

4、本次活动需提前一天向主办方报备；夜市开市后，严禁私设摊位，所有未在主办方报名而自行现场参与的的夜市经营者，一切后果自负。

5、经营者请严格根据附图明确各自所在位置，严禁变动，请所有参与人员严格遵守主办方统一调度，遵守夜市秩序，直至夜市结束，严禁夜市结束前提前离场。

7、对恶意扰乱公共秩序和安全的，我们保留法律追究的责任。

活动促销策划方案篇二

1、本次活动主要面向特殊消费群--老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的公众形象。

2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的.社会知誉度。

3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲和力，真正使“重阳节”富有人情味。

1、“重阳节”特价酬宾保健酒类、保健品类、保健食品类其它老年用品等

2、保健品厂方促销活动

3、健康是福－－“义诊”活动(由保健品厂方提供）

4、老年歌舞表演重阳节当天晚上开始，在超市外场举行。演员由街道提供，20名，每人送礼品一份（由保健品厂方提供）

5、向健康老人、幸运老人送真情

a□满60周岁老人可获得“会员卡一张和赠品一份”（每天限前50名）（赠品由各厂商联合提供）

b□满80周岁老人可获得健康老人礼品一份□c□生日为10月14日（重阳节）的60周岁以上老人可获得幸运老人礼品一份。

□b□c活动联系一家厂方联合举行，时间可定在重阳节当天晚上，穿插在歌舞表演时进行）

6、敬老行动重阳节当天组织部份团员青年送老人

到某酒店就餐。（与某酒店、居委会联合举行）

2、记者执行费电视台、日报、晚报记者共4名，每名200元左右纪念品。（由厂商提供）

3、演员礼品1000元左右。（由厂商提供）

活动促销策划方案篇三

9月29日——10月5日（七天）

活动一：欢乐国庆现金篇——满100送30（现金券）

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满100元送30元现金券，满200元送60元现金券。多买多送，依次类推。（超市、明示商品不参加）

活动二：欢乐国庆好运篇——超市购物中大奖

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。奖品设置：

特等奖1名：价值3800元的老凤祥钻戒一枚

一等奖10名：价值290元美的电磁炉一台

二等奖100名：价值4.50元可口可乐一瓶

三等奖1000名：瓜子一袋

活动三：欢乐国庆羽绒篇——购鸭鸭羽绒中鸿运大奖

活动期间，鸭鸭羽绒服每天不定时推出一款原价198元，特价1元限时抢购（每天限4件）。

购鸭鸭羽绒服单件满198元以下摸奖一次，满200元以上摸奖二次，满300元以上摸奖三次，以此类推。

奖品设置：

一等奖：价值1850元康林健身器一台

二等奖：价值290元美的电磁炉一台

三等奖：高档电脑绣花毯一床

纪念奖：羽绒服专用洗涤剂一瓶

摸奖办法：摸奖箱内放置30个白球，3个黄球。顾客凭票一次性摸出3个球，3个球全部为黄球为一等奖；2个球为黄球为二等奖；1个球为黄球为三等奖；摸得其它颜色均为纪念奖。

活动四：欢乐国庆特价篇——国庆七天乐低价也快乐

活动期间，每天不定时推出上百款（类）超低惊爆价商品限时抢购！

洗涤用品类：汰渍洗衣粉1.5元/袋，舒肤佳香皂2.99元/块、高露洁牙膏2元/盒□600ml力士洗发水仅售28.5元/瓶，风筝卫生纸仅售8.9元/提。

活动五：欢乐国庆新郎篇——新郎西服衣旧换新

活动期间，新郎茄克8折起，羊毛衫5折起。购新郎西服赠短袖t恤或短袖衬衣（指定）。购新郎休闲服，赠领带一条。购新郎t恤、钱夹、衬衣、腰带，赠面筋纸一盒或纯棉袜子一双。

新郎西服衣旧换新活动，一套旧新郎西服折价150元，旧新郎休闲服折价100元换680元以上西服。

活动六：欢乐国庆激情篇——精彩国庆文化大餐

10月1日晚7：00推出“庆国庆五天乐新世纪最快乐”文艺晚会，邀县著名演出团上演《姊妹易嫁》精彩文艺晚会活动。好机会不容错过。

1.dm宣传彩页13000份（设计及印刷）9月26日见报

2.手机短信80000条

3.电视台广告

4.气象局广告

5.莒州文艺、莒州宣传刊登

6.大型文艺演出：京剧、吕剧（联系新宇琴行）

7.卖场活动看板

8.30元、60元代金券的（设计及印刷）9月26日见券

9.卖场氛围布置

10.注水旗杆20个：悬挂吊旗

活动促销策划方案篇四

欢乐女人节“美丽存折”送不停

三八妇女节促销活动是化妆品促销活动中最重要的活动之一，也是新一年的首个重要活动，要经过这个活动激发消费的购物欲望，为新一年的销售打开一个良好的开端。

xx月xx日——xx月xx日

（1）活动期间，凡进店者可获赠“美丽存折”1张（可抵10元现金）。

（2）消费满xx元，即可获赠“美丽存折”1张+价值38元的央视广告品牌莱妃护手霜一支。

（3）消费满xx元，即可获赠“美丽存折”5张+价值98元的央视广告品牌莱妃神奇裸妆bb霜一盒+周护。

（4）消费满xx元，即可获赠“美丽存折”8张+价值118元滋

可露眼部套盒+月护。

（5）消费满xx元，即可获赠“美丽存折”12张+价值168元的央视广告品牌莱妃逆时空晶采眼精华一瓶+月护。

（6）所有的“美丽存折”限以后购物使用，每消费50元，就可使用一张“美丽存折”，一张“美丽存折”可抵10元。“美丽存折”有效期至20xx年x月x日。

（7）凡生日、结婚记念日在xx月xx日的，可凭相关证件到本店领取价值69元的央视广告热播品牌原装产品一份。

（8）会员到场，可享受双倍积分+价值25元的滋可露女性套盒旅行装。

（1）、活动前两天以信息方式通知会员此次活动的资料，并送上节日的祝福。

（2）、准备好“美丽存折”的卡片和顾客登记手册，以便清晰记录顾客的消费情景。

（3）、活动前两天在专卖店的醒目位置和店门口打出此次活动的海报□x展架。

（4）、活动期间在专卖店周围散发传单。

卡片费用xx元。

x展架xx元。

海报xx元。

传单xx元。

其他费用xx元。

合计xx元。

活动促销策划方案篇五

充分利用元旦假期，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，更好的传达宝利汇商场的经营理念，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：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来x汇吧！

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

20x年x月x日—20x年x月x日

20x年1月1日——20x年1月3日

x汇购物广场

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

活动一

“x汇百款名品·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力□x传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20x年12月24日晚5点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀（根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3—5分钟，当晚拍30件）

20x年12月25日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖。

活动促销策划方案篇六

：全国嘉熙木桶各专卖店、专卖区、经销店(包括香港特别行政区)

：“春意渐浓纵情木浴”五一套餐促销

1、借五一大假契机给消费者以实惠、提高消费量，形成一个销售高峰。

2、回馈各合作伙伴，提高战略性合作关系。

3、提高嘉熙木桶的影响力，扩大嘉熙木桶在行业中的领先地位。树立嘉熙木桶品牌形象。

(以下促销价再打9折为此次团购价格)

“踏春组合”(9件套)促销价3678元原总价：4602元优惠924元

“享春组合”(8件套)促销价2958元原总价：3694元优惠736元

“浴春组合”(8件套)促销价2768元原总价：3463元优惠696元

“知春组合”(8件套)促销价2928元原总价：3654元优惠726元

“沐春组合”(7件套)促销价2668元原总价：3336元优惠688元

“赏春组合”(7件套)促销价2488元原总价：3106元优惠618元

“怡春组合”(6件套)促销价2428元原总价：3028元优惠600元

注：在促销过程中只有购买上述7种套餐方可享受以上优惠□xx嘉熙实业有限公司享有此次促销活动最终解释权!其中高820型浴桶如无货，顾客可以选择同类型高870浴桶，不另收费。

“五一”劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，这样一个节日寄托了一份对老百姓感激和深情的祝福，希望我们的劳动人民健康、快乐。今天“劳动”的概念已经得到很大延伸和创新，更多体现我们劳动人民的智慧和勤奋，同时也衬托拥有健康才能更好享受智慧的成果。这样一个含义与我们企业的经营理念“融古今智慧，创健康人生”一脉相承。具有

两千多年历史的阿胶，不正是经过我们劳动人民千年来努力，才有今天的阿胶系列产品丰富延伸和创新，它积攒了多少劳动人的光荣与梦想，它是智慧的结晶，承载着人类健康的使命!在这样一个具有深刻意义的节日，东阿阿胶更渴望表达她的报答之情!彰显我们品牌的价值!

触摸“五一”，体验“阿胶”——东阿阿胶情系百姓

1.利用节日消费高峰，提高销量

2.借势推广我们产品，促进认知

3.回馈广大消费者，建立忠诚度

4.加强与终端合作，改善彼此客情

20xx年4月20日——20xx年5月20日

主推产品：阿胶神三个规格(20ml*10□20ml*20□20ml*40)

辅助产品：阿胶口服液、阿胶怡静口服液、水晶枣系列、蜂蜜(这几个产品根据每个城市基础情况而定，不要一哄而上)

济南、青岛、北京、合肥

(不要紧局限与这四个城市，其他城市只要条件允许多可开展，特别一些先进的商超终端，要充分利用此次活动，在终端形成一定的影响，给到终端对产品的信心，打好入场的基础)

(一)：活动内容

5.凡在活动期限内购买东阿阿胶保健系列品满238元，就可参加我们的《触摸“五一”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

6.活动的解释权归xx东阿阿胶股份有限公司

(二)：活动形式

2.每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“五一”字样，请用不褪色的水笔写。

3.乒乓球上〈字样标志〉分配：10个球上写“五”;5个球上写“一”;一个球上写“五一”;另外35个球上写“幸运”。

4.乒乓球的形式可以用其他东西代替(各分公司可以考虑，节约成本)

(三)：奖项设计

1.一等奖的标志为“五一”，奖品为价值168元的阿胶神(20ml*40)

2.二等奖的标志为“一”，奖品为价值88元的阿胶怡静口服液

3.三等奖的标志为“五”，奖品为价值38元的葆苓阿胶浆

4.四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值6元的水晶枣(100g)

(四)：补充说明

2.本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收赢条(具体控制方法各分公司可根据当地情况自行调整)

2.我们直营的终端：在供应价的基础上让利5%-10%

3.不管是经销还是直营的门店多要争取终端同时让利，要求他们也给予5%-10%点让利，我想这样才能在终端形成一定的

价格优势，做到互惠互利，共同争取更多的消费者，回馈我们的顾客!

1、每个城市根据现有的.资源和能力准确安排本次活动的点，作为活动点应具备的基本条件：

(1)现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列

(2)此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，至少保证一天一名

(3)此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础

(4)需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行

2、在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容

3、终端的布置设计

(1)在店门口要有活动的告知(比如海报或kt板展示活动内容或伊拉宝告知活动内容)

(2)在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放

(3)店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛

(4)在店内堆头上要放上摸奖箱/赠品进行展示，激发消费者购买欲望

(5)店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

2.经销商对终端活动内容沟通，确保本次活动顺利开展

3.经销商需协助促销员的进场手续办理

5.保证物流的畅通，及时补给活动产品，提升销售

1.活动宣传单页

2.活动海报

(设计由企划部完成，印刷和发放由保健品事业部完成)

3.分公司可以根据自身的一些宣传资源丰富终端的布置

1.产品进场

2.促销员招聘、进场、培训

的谈判

4.堆头和tg的落实

1.促进现有产品的销售

2.提升产品的知晓度

3.树立彼此的信心

活动促销策划方案篇七

网建工作是提高产品市场占有率、提升产品展示率、进而增进产品销售量的重要保障，也是开展市场促销活动的重要前提之一。

1、市场调查：

1.4调研市场渠道有：特殊渠道、商超、餐饮、名烟名酒店、窗口渠道;

1.5费用调查：目标市场的终端进场费、促销费等;

1.6其它：当地市场个性化的情况(特别是最省费用且有效的方案)。

2、在取得完善的市场信息和资料的基础上，各地市场根据提交的《市场调查报告》的各项数据，明确网建指标，并分解到季度及月度，以此作为各市场人员的工作任务和考核指标。

在开始进行网建工作时，各市场要根据当地市场的网建指标填制时间推进表，并严格按照推进表的时间分阶段完成。

3、网建方法：

3.1针对传统经销商：要借用其原有网络资源，有选择性地推进。

218：主攻餐饮、商超a类店;

216：主攻餐饮、商超a□b类店，大型批发公司。

3.2针对非传统性经销商：利用其优越的社会资源和网络资源(如充分利用当地卫生、消防等职能部门负责人去介绍等)进行网建工作。

3.3针对介于传统与非传统的经销商：使用3.1、3.2二种方法组合的方式开展网建。

3.4目标任务要根据市场的实际情况按照产品的品种不同有差异性的制订。

4、网建步骤：

4.4建立营销主管固定的拜访制度，每日制定拜访路线，对终端实行不同的拜访频率，在相互沟通的基础上提高终端销售人员的推销积极性。

5、价格策略：对不同的通路渠道，设定不同的价格，要求各市场严格执行公司的价格体系。

6、城市经理应协助经销商成立特供渠道队伍，主要负责特供渠道的建设工作(如军队、企事业单位等的团体购买)。

网点与渠道建设的目标是在最短的时间内，用最高的工作效率，协助经销商迅速覆盖区域目标餐饮渠道、商超渠道、批发渠道、零售渠道、特供渠道。

对经销商和渠道商，我们需要做：

1)提供细致周到的管理和售后服务;

2)提供完整系统的企划方案和专家服务，提供系统的营销培训;

3)提供终端管理解决方案和助销;

4)提供最接近消费者的销售模式和促销方式;

5)推广个性化服务;

6)阶段性强大的促销支持;

7)完整的客户管理模式和庞大的客户资料库;

8)推广密集分销，协助经销商直接掌控终端;

9)快速的渠道反馈和反应。

活动促销策划方案篇八

菊品为尚，情浓重阳,礼敬老人送上温馨送上健康

1.为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂"菊品为尚，情浓重阳-xx餐厅赏菊会"的主题横幅。

2.在正门入口处堆放九层的大型"重阳糕"，配放小装饰"灯"，取"步步登高"之意。

3.餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4.在各楼层显着位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

活动一

重阳节推出适合老年人口味的.菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。

活动二

1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

活动三

举办"百叟宴"。凡年满60岁以上（凭有效证件）的老年人可享受每位99元的"九九重阳优惠套餐"（仅限100人），额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

活动四、"重阳节"特价酬宾

保健酒类、

保健品类、

保健食品类

其它老年用品等

1硬广：.晚报周三10半彩，快报周四半版彩

2.软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文

活动促销策划方案篇九

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

5月27日——6月5日。

有学有玩欢乐无限。

活动一、5月27日——5月31日期间，凡在本商场购物满200元者，凭购物小票均可获当地儿童乐园或其他游乐公园免费门票一张。

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会。

操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童（年龄在8—14岁之间）的相关资料填上：姓名、年龄、学校、联系电话；一张小票

限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内。

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月5日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也应该着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

1、第一项活动中必须保证抽奖的公证性，活动可与乐园联合举行；此活动的乐园或公园门票费可控制在10元/人左右，相当于商品打9.5折。

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，可以免费为培训单位提供商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位提供免费培训名额。

活动促销策划方案篇十

新年新景象，_好礼多

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现__商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

全面围绕“新景象，送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日

气氛、特卖场布置等)(时间：元旦前三天内)

1.促销时间：

20xx年11月28日----20xx年01月2日

元旦送礼乐翻天

1□dm版面安排□8p□促销商品70支。

2□dm商品安排：

1.冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2.圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3.元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4.元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5.生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

元旦送大奖，购物更疯狂!

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

1.活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。(特价除外)

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖____酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1。5元=15000元

a.奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和__店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c.一等奖奖品分别陈列到__店和___店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

1.门店12月20日前按照企划部指定标准，完成元旦节气氛布置;

2.门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分;

3.营运部、企划部、门店共同进行本次活动检查;

4.装饰品由企划部统一购买，费用总额不超过10000元

5.促销广告媒体支持

(1)提前对全体员工对本次活动内容进行培训工作。

(2)促销期间通过现场叫卖，营造卖场的良好气氛，海报商品及各类促销商品陈列要有量感做到丰满突出。

(3)海报商品的选择，协助采购定货。

(4)各档海报商品及春节相关商品陈列到位。

(5)监督客服中心促销活动之日起，活动内容及特价信息滚动广播。

(6)维护活动现场秩序，保证活动顺利进行。

(7)活动效果的评估与分析

(1)超市外围广场使用审批协调。

(2)其它外联保障工作。

(1)dm商品的选择与定货。

(2)元旦促销商品采购。

(3)礼品及糖果找供应商赞助。

(4)确定档期dm商品明细提交。

(1)保证活动期间灯光，设备的正常运作。

(2)音响设备调试。

(3)负责购买所有活动所需要的耗材。

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

(1)对收银员进行活动内容培训要求员工熟悉掌握促销活动规则。

(2)熟悉限量抢购商品。

(3)告诉顾客最新促销活动信息。引导顾客参加活动，从而增强购买力。

活动的费用统计核查工作。

(1)活动方案的策划与执行□dm海报的设计和印刷跟踪。

(2)活动的宣传，整体宣传内容的设计各制作跟踪。

(3)负责各门店的气氛布置与指导工作。

(4)整体活动的跟踪与协调。

(5)元旦节广播稿拟定。

(6)活动效果的评估与分析。

(1)负责做好dm商品的变价工作。

(2)负责活动期间收银设备检修。

(1)负责所有活动的审核工作。

(2)所有活动整体的协调与监督。

(3)活动的费用审批。

汽车促销活动策划方案范文

活动促销策划方案

汽车促销活动策划方案

家具促销活动策划方案

元旦促销活动策划方案

手机促销活动策划方案

春节促销活动策划方案

商场促销活动策划方案

商场促销活动策划方案