

# 安踏促销方案案例(汇总5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 安踏促销方案案例篇一

### 一、活动目的：

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大商场的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下计划。

### 二、活动主题：

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

### 三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：10月1日---7日

二楼以上穿戴类商品打折时间：9月28日---10月7日

### 四、活动内容：

活动总负责：马成章 执行负责：戴煜萍、许宏伟

#### 1、超市抢购风

负责人：魏红

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

## 2、洗化特价潮

负责人：耿秀丽，何平

主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

## 3、穿戴类商品打折促销：

负责人：各楼层经理

具体内容：

1)、活动时间：（9月28日---10月7日）

## 安踏促销方案案例篇二

### 一、打1折

商家打折大拍卖是常有的事，人们决不会大惊小怪。但有人能从中创意出“打1折”的营销策略。实在是高明的枯木抽新芽的创意。

日本东京有个银座绅士西装店。这里就是首创“打1折”销售的商店，曾经轰动了东京。当时销售的商品是“日本good”□

具体的操作是这样的：先定出打折销售的时间，第一天打9折，第二天打8折，第三天第四天打7折，第五天第六天打6折，第

七天第八天打5折，第九天第十天打4折，第十一天第十二天打3折，第十三天第十四天打2折，最后两天打1折。

商家的预测是：由于是让人吃惊的销售策略，所以，前期的舆论宣传效果会很好。抱着猎奇的心态，顾客们将蜂拥而至。当然，顾客可以在这打折销售期间随意选定购物的日子，如果你想要以最便宜的价钱购习，那么你在最后的那二天去买就行了，但是，你想买的东西不一定会留到最后那两天。

实际情况是：第一天前来的客人并不多，如果前来也只是看看，一会儿就走了。从第三天就开始一群一群的光临，第五天打6折时客人就像洪水般涌来开始抢购，以后就连日客人爆满，当然等不到打1折，商品就全部买完了。

## 二、一件货

意大利有个莱尔市场，就是专售新产品的。有些新产品很畅销，许多顾客抢着购卖，没抢到手的，要求市场再次进货，可得到的回答竟是：很抱歉，本市场只售首批，买完为止，不再进货。

对此，有些顾客很不理解，还向旁人诉说。但从此以后，来这里的顾客中意就买，决不犹疑。不难看出，莱尔市场的“割爱”是个绝妙的创意，它能给顾客留下强烈的印象——这里出售的商品都是最新的；要买最新的商品，就得光顾莱尔市场。

这真是“新”上创新的创意！

## 三、明亏暗赚

日本松户市原松本清，本是一个头脑灵活的生意人。

他经营“创意药局”的时候，曾将当时售价200元的膏药，

以80元卖出。由于80元的价格实在太便宜了，所以“创意药局”连日生意兴隆，门庭若市。由于他不顾赔血本的销售膏药，所以虽然这种膏药的销售量越来越大，但赤字却免不了越来越高。

## 安踏促销方案案例篇三

### 一、活动目的：

充分利用十一长假契机，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\_\_家具的经营理念，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。

### 二、活动主题：

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：十一买家具就来\_\_

### 三、活动思路

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展\_\_的品牌影响。

### 四、活动时间：

20\_\_年9月10日—20\_\_年10月5日

### 五、活动地点：

\_\_路\_\_城\_\_家居自选商场

## 六、活动内容：

- 1、一元“秒杀”更劲爆！
- 2、预订套装家具更惊喜！
- 3、套装组合家具更超值！

### 活动一“\_\_·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，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

#### 活动时间：

20\_\_年10月1日、3日、5日上午10：00和下午17：00。

#### 活动商品：

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

#### 参与顾客资格：

持有\_\_家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

#### 如何获得活动资格：

- 1、9月10日—10月5日期间，至\_\_家具自选商场认购秒杀券；

2、10月1日—10月5日期间，在\_\_城\_\_一元秒杀券认领处认购；

4、9月10日—10月5日期间，预订\_\_套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

2、入户推广：\_\_晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；

3、小区推广：\_\_指定小区由\_\_晚报发行人员有针对性的目标客户推广；

5、媒体推广：\_\_报广□dm□大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

\_\_的客群主要以\_\_消费者居多，要把活动推广好，首先要影响\_\_的人群，要影响\_\_人群就要选择能够影响\_\_人群的媒体。\_\_晚报主要发行\_\_市区及周边市县区，办报60多年，在\_\_老百姓心目中有着良好的口碑，在\_\_市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与\_\_客群吻合，选择与\_\_晚报合作更适合。

媒体合作形式：

2、以“预订\_\_套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“\_\_晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

- 1、\_\_晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；
- 2、\_\_客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；
- 3、\_\_建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；
- 4、活动期间，到\_\_店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

活动道具：

7照相机或摄像设备：每场活动全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证；

8秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、

体健貌端的人为宜，需一人；

9公证人员：为了体现活动的公平、公正、公开的原则，建议设置活动公证人员；

10颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

活动规则：

1参加\_\_家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券；

4一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废；

7如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，\_\_保留相关法

律权利；

8在法律许可的范围内\_\_家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

秒杀活动流程：

1上午8：00——下午5：00

2上午8：00下午3：00

3上午8：00—9：50下午3：00——16：50

4上午9：50下午16：50

为了体现公平，活动开始前十分钟，封存秒杀箱，不得再投递秒杀券；

5上午10：00下午17：00

6上午10：10下午17：10

请\_\_领导讲话，介绍\_\_及\_\_企业文化、经营理念等；

7上午10：20下午17：20

随机请一位现场的顾客上台，摇动秒杀箱，查验秒杀箱是否完整及有无猫腻存在；

8上午10：25下午17：25

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台；(第一场活动请\_\_领导抽取第73个顾客)



9上午10：28—10：48下午17：28—17：48

10上午10：50下午17：50

11上午10：55下午17：55

\_\_嘉员工引导顾客光临\_\_卖场；

12上午11：00下午18：00

登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

活动注意事项：

1每场活动抽出五位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑；

3活动开始前及结束后，\_\_员工多注意引导顾客光临\_\_卖场，推荐特惠活动；

5每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

主题(二)“\_\_预订套装家具更惊喜!”执行细则

活动时间：

9月10—10月5日

活动地点：

\_\_家居自选商场

活动内容：

活动期间，预订\_\_十一特惠套装组合家具，预交200元订金可冲抵500元货款，再获赠一元“秒杀”机会！

活动细则：

1顾客在活动期间，到\_\_预订十一特惠套装组合家具，预交订金200元，可冲抵500元货款；每套套装组合家具，最多只能冲抵500元，预订金多交不限。

活动注意事项：

1预订金交过不退；

3本活动主要目的在于刺激预订的顾客，与全额购买的顾客不相冲突，直接购买的顾客适当赠送礼品，以平衡顾客心理。

活动三“\_\_嘉套装组合家具更超值”执行细则

活动时间：

20\_\_年9月10日—10月10日

活动地点：

\_\_家居自选商场

活动内容：

\_\_专业的室内设计师设置了40多平方—200多平方的多种不同户型、五大主题风格、20多套家具组合方案，根据客户不同需求进行自由搭配组合，免除顾客东奔西走、东拼西凑、风格不一的诸多烦恼，所有套装组合家具总价低于单品拆分价10%——20%。

活动商品：

时尚达人组合5980元起(适合40平方左右户型);

活动注意事项:

1在活动促销过程中,着重凸显组合家具的优势;

3在设定好的套装组合基础上,顾客如感觉与房间整体或局部不符,允许自由调换,调换时按所调换单品的原价论,以同等价位相调换,调换价格高的顾客需补钱,调换价格低的\_\_不退钱。

宣传方案

宣传方式:媒体广告dm单页凤凰城大屏幕

媒体宣传:

大河报

9月9日1/2版彩活动促销硬广

9月24日1/2版彩活动促销硬广

## 安踏促销方案案例篇四

一. 活动目标

1. 提高卖场人气,达到活动期间销售额的大幅提高;
2. 提高珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的;
3. 塑造珠宝的品牌形象和提高美誉度,达到长期销售的目的。

二. 活动主题

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

### 三. 活动内容

#### 活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

#### 活动二：“拍档射箭”活动

凡购买珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推.....

### 活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

### 活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜 柜台名称：十分爱你 十分爱我 十月新婚

## 安踏促销方案案例篇五

二、活动时间 20\_\_年9月20日——10月7日

三、活动目的 (一)以国庆节为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度；(二)借助国庆节促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额；(三)加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；(四)扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民”形象。

四、活动内容 (一)买99元送30元现金 1、活动时间：9月20日——10月7日 2、活动内容 为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在超市购买服装、鞋类商品满99元即可返回30元现金，满198元可返回60元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。(注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选

择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售)。共建温馨家园”的社 3、注意事项 (1)顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。(2)单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。(3)顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取(4)该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

(二)国庆狂欢，\_\_ 大礼疯狂送 国庆狂欢，狂欢 1、活动时间：9月20日——10月7日 2、活动内容 活动期间，公司在第四期促销手册(时间：9月15日—10月15日)封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。 3、注意事项

(1)顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。(2)现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。(3)顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。(4)现金券不找零、不可兑换现金。

(四)同岁同贺，大礼赠送 同岁同贺，同贺 1、活动时间：10月1日—7日 2、活动内容 活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。 3、注意事项 (1)顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。(2)每位顾客在活动期间只可参加活动一次 (3)本活动最终解释权归\_\_超市所有。

## 五、活动分工及执行

部门

营 运 部

9 月 20 日 到位时间 9 月 20 日

备注