

2023年产品促销方案有哪些(模板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。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

产品促销方案有哪些篇一

xx酒店圣诞狂欢节

20xx年12月24日、25日(周六、周日)

XXXX

一样的圣诞节，不一样的快乐

圣诞年年有，横店大不同，快乐横店为你制造不一样的快乐。

快乐五：中西美味“平安夜自助大餐”；快乐六：浓情浪漫圣诞party；快乐七：大奖多多幸运圣诞。

(一)时间：12月24日

(二)地点□XXXX

1、环境营造：酒店重营造西方本位的、充满童话色彩、浪漫温馨的圣诞街景，顾客进入大门便进入了“酒店”的缤纷圣诞节，美丽的欧式城堡，琳琅满目的圣诞礼品，装点缤纷的圣诞树，白雪皑皑的小木屋，挂满铃铛的游览车，人群中穿梭的圣诞老人，教堂里传来的圣诞颂歌香港街到处是欢乐的海洋、节日的色彩。

重点布置景区门口及街面;设置圣诞许愿树,让顾客“寄”卡祝愿;设置淘气堡气模,成为孩子们的欢乐场;设置圣诞市场,出售各式各样的圣诞小礼物;引进一些摊点饮食,融入各种葡萄酒、香槟酒、巧克力、鲜花、蜡烛和圣诞节大蛋糕(零售);全景区播放圣诞音乐。

3、互动小游戏:小丑的表演(带着圣诞礼帽、身着华丽的礼服、脸上挂着“卓别林”笑容的两个小丑从游客中穿梭而过,嘻笑打闹声在游客中此起彼伏;)、童话故事短剧表演(七个造型不同的小矮人保护着纯情的白雪公主从美丽的城堡里跑出来,后面紧跟着手持皮鞭的恶毒皇后,游客们目瞪口呆的看着眼前不可思议的一切)、圣诞老人驾着有杉树枝点缀的红色雪橇沿街散发精美的圣诞礼品等。

4、浪漫圣诞婚礼:与xx婚纱摄影机构和各市场部为各地的新人举办“浪漫圣诞婚礼”活动,新人漫步香港的皇后大道、踏入缤纷的圣诞乐园、参加精心准备的中式及西式婚礼活动、在酒店大堂聆听主的见证。

5、酒店圣诞超级购物市场:圣诞氛围浓厚的酒店卖场琳琅满目的摆设着圣诞礼品,有圣诞礼帽、圣诞服饰、圣诞西点及一些圣诞节的旅游工艺品,酒店卖场变成了一个圣诞节大型的超级购物市场,如果你想购到酒店一年一度最价优物美的旅游产品,那圣诞节就一定要到xx酒店。

(二)xx酒店餐饮部促销

1、平安夜自助大餐:(1)时间:17:30—19:00

(2)地点:酒店各大餐厅

“平安夜自助大餐”汇集中西美味□xx酒店为顾客精心准备了圣诞飘香鸡及各类野生土菜等50余种,以中西餐结合为主,自助餐288元/人,酒店长期合作伙伴享受266元/人。用餐期

间，欢快的圣诞颂歌回荡在宴会厅，琳琅满目的风味佳肴供游客自主选择，圣诞老人热情的恭候每一位宾客的光临，并为顾客准备了精美的礼物，让顾客在一个小时左右的圣诞晚餐感受到温馨、和谐与欢乐。

特别推出亲子套餐(两个大人带一个小孩，1.4米以下儿童送“平安夜自助大餐”)。

(三) 圣诞浓情party

1. 时间：22：00—24：10 2. 地点：酒店各大餐厅

这是激情狂放的世界，所有朋友带上面具，一起加入到狂欢的队伍。你可以和着动感的拉丁舞曲来一段踢踏舞，你可以拉着陌生但同样激情的女孩跳一曲酒醉的探戈，你可以大口喝着泡沫翻滚的扎啤，你可以高举斟满红酒的高脚杯，狂放或内敛，激情或典雅，都是圣诞之夜彰表个性的快乐！

2小时的圣诞浓情party□精彩纷呈的娱乐节目，影视嘉宾的客串出场，热情奔放的拉丁劲舞，红酒、玫瑰花的拍卖及快乐的互动游戏参与等，还举行幸运圣诞抽奖活动，设置一、二、三等奖，给欢乐的人群意外的惊喜。23：50开始组织幸运游客轮流敲钟，10秒钟倒计时，整点时点燃冷焰火，礼花齐放，全场欢呼，达到圣诞浓情party的高潮。

配备音响、舞台，在酒店门口或大堂设置温馨木屋和大钟、飘雪装置、冷焰火。

具体布置需要：

1、门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

2、大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

3、玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

4、餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物e.过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

1、宣传广告

(1)在特区报、商报、南山报上做一些宣传报导和硬性广告(营销部负责);(2)悬挂宣传横幅、条幅(营销部负责)。

2、宣传册

(1)在小册子内注明预计的方法、票价、适用的范围、节目活动的种类、时间的安排以及抽奖的规定;(营销部负责设计，总办负责制作)

(2)中英文对照，精美印刷，由销售人员和各部门促销人员大力向外界派发。(营销部牵头，各部门配合)

3、新年圣诞卡

4、礼品制作

(1)由财务部联系圣诞礼品、装饰品、供应商，并货比三家(十一月十五日前);(2)由总办和营销部确定所要订购的礼品种类、数量。

5、内部宣传

(2)各部门属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训(十二月十前完成)

(4)由总机播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。

1、装饰费用约为4万元;2、成本约为8万元;3、其它费用约为1万元。酒店整体支出合计约为13万元。

产品促销方案有哪些篇二

随着中秋节这一中华民族传统节日的到来，许多商家瞄准中秋商机，围绕月饼和其他中秋礼品做足文章。我们立足于“xxx”这一糕点龙头企业，抓住中秋节这一有利时机，力图实现品牌月饼促销新形式的发展，制定这一促销策划设计。

1、以中秋月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售。团圆月，团圆情□“xxx月饼”送家中。

2. 通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。

3. 为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。

4. 为顾客传达情感。

5. 以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。

6. 增加企业竞争手段，做出差异。

(一)宏观的市场因素对企业有很大影响，而且这种影响因素企业无法控制。企业只能研究宏观环境及其变化，寻找对自

己有利的机会，才能占领市场，获得较大的经济利益。宏观环境因素主要有：

- 1、人口因素：中秋时节，合家团圆，消费者比较集中，有利于商品促销。
- 2、经济因素：金融危机之时，拉动内需，刺激消费。
- 3、社会和自然因素：中国人民重视这个传统的节日，在文化气息的带动下，也掀起了一场消费风暴。

(二)“顾客就是上帝”，只有我们促销的产品满足了消费者的需要，赢得消费者的’信赖，才能中秋时节，家人团聚□“xxx月饼”给您带来幸福美满。

2、消费者需要的服务水平：在竞争相对激烈的中秋月饼市场，消费者对产品追求物美价廉□xxx月饼老字号已经有各种的市场优势。满足需要提高服务水平。

3、消费者购买能力分析：消费者追求能够满足其最大需求又物美价廉的商品，我们促销立足于低价，优质，真正为顾客带来实惠，也适应了顾客的购买力。

4、消费者消费环境分析：消费者在众多月饼促销活动中，选择的余地很大，我们会在促销过程中最大限度地提高促销环境，改善服务质量，是消费者在促销中真正感受双赢。

(三)现代社会是竞争社会，“中秋节月饼”的竞争将会更加激烈，只有打败了竞争者，才能使我们“xxx月饼”有更大的销售量，获得更大的利润。

1、竞争者的策略：在同一时期，利用各种方式进行促销，如商场促销，超市促销，与其他产品绑定在一起进行促销。

2、竞争者的目标：进一步扩大品牌效应，提高销售利润。

3、竞争者的优势和劣势：优势是拓展范围广；劣势是手段单一，成本高，运输不便。

4、竞争者的反应模式：有完整的服务机构，各部门有效配合，能及时满足消费者的需求，接受消费者的反馈意见。

(四) 内部环境分析

1、资源：能与厂家及时联络货源，不会造成商品堆积或脱销。

2、竞争力：质优价廉：运输方便：团队合作能力较强，服务手段多样化。

3、物流输出输入：运输方便，基本“零库存”。

4、生产运营：流水作业，保证质量，高效生产。

1、广告目标：通过较大规模的广告宣传，实现促销活动的真实化和广泛化。

2、广告费用：1000元

3、广告信息：宣传品牌，提高影响力，扩展销售渠道，增加销售量。

4、广告媒体：报纸和宣传单

5、广告效果评价：在节日期间达到促销目的，在消费者心里树立xxx品牌意识；进一步宣传xxx老字号企业文化！

(一) 人员推销

针对xxx月饼通过上门推销、柜台推销、会议推销等形式的人

员推销基本形式进行产品促销。对完全不熟悉的对象可以针对居民区、生活区等人流相对集中地方进行上门推销;通过组织参加展销会、订货会等进行会议推销;通过商店的营业员向光临顾客销售商品进行柜台推销。

(二) 超市促销

在保定市四所大型超市促销，选择专门的促销区域，具体如下

活动第一天买够100元，凭购物小票赠送中秋团圆大礼包;买够10盒赠价值20元精美小礼品一个活动第二天买够200元，凭购物小票送价值88元的精美中秋送礼套包，买一箱(50盒)送10盒，赠送礼品盒活动第三天，活动现场抽奖。买够100元凭购物小票参与抽奖，17%中奖概率，中奖奖品是价10盒精美xxx月饼。

(三) 宣传册发到居民区、各商业区、学校等人流相对集中的地方。

(四) 报纸

选择□xxxx□媒体进行三天宣传

(一) 部门分组情况:

促销组:

组长: 销售部副经理

组员: 销售部成员

宣传工作组:

组长：广告部副经理

组员：广告部成员

货物采购工作组、促销工作组：

组长：采购部副经理

组员：采购部成员

货物配送组、余货处理工作组：

组长：配送部副经理

组员：配送部成员

安保应急小组：组长：安监部副经理

组员：安监部成员

总结工作组：组长：办公室副主任

组员：办公室成员

（二）各职能小组及分工：

1. 宣传工作组：促销的宣传工作由广告部组成宣传工作组负责，包括前期的广告宣传工作，活动时期的促销工作以及活动后期的宣传物整理工作。

2. 货物采购工作组：促销产品的采购工作由采购部组成采购工作组负责，货物采购工作最多以天为周期，每天的采购标准、采购数量、采购品质质量检验以及与相关厂商协调工作均由该小组分工合作，保证采购品的质量和按时供应。

3. 货物配送工作：促销产品的货物配送工作由货物配送部组成货物配送小组负责，货物采购工作结束后，由配送工作组及时快速地将货物进行分类、拣选、包装、装箱和运输工作，保证已采购好的货物能够及时地到达制定促销地点进行促销。

4. 安保、货物整理及收银工作：该项工作由安检部组成安检工作小组负责，货物运输到指定促销地点后，由该小组及时进行产品的装卸、搬运，产品安检，确保促销产品安全、品质均无问题之后进行货物上架和整理工作，保证产品能够及时、快捷地被顾客感知和购买。

5. 货物促销工作：该工作由宣传工作组负责，由促销工作主管安排促销员在指定的促销地点进行宣传促销工作，促销追求最大限度地利用现有资源进行促销，同时保证促销工作的合理有序地开展和管理，促销活动中的突发性事件由该组协调管理。

6. 后期余货处理工作：该工作由货物配送工作组负责，主要处理促销后余货的整理、回收再利用和现场清理等工作，保证促销工作能够有始有终的完成。

7. 促销总结工作：该工作由办公室负责，主要整理促销工作的资料，为本次促销做工作总结，总结经验，指出不足，为下一步组织销售及促销工作积累经验。

（一）成本预算

（二）销售预算

（三）收益预算

根据我们粗略预测，本厂商将达到预期的目标，预计日均销量在促销期间增长20%-30%。

(一)通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。

(二)促进销售活动的开展，扩大了影响面，提高了知名度，这些无疑对销售都起到了很好的促进作用，同时也增强了客户的信心。

产品促销方案有哪些篇三

新一代，新选择

借助特殊的'日子，进一步把握销售旺季，同时也为了更进一步提高该蜡笔小新果冻知名度，让更多的顾客加深对您的品牌有进一步的了解。

通过大场面现场促销展示及大力度宣传，以强烈的商业气氛冲击顾客的视觉、刺激他们的购买欲望，以达到销售目的。

1、邀请大型歌舞团现场助兴、拉动人气，增加现场气氛，蜡笔小新果冻品牌现场展台促销，配备圣诞节礼品等买赠活动。

2、凭宣传单到本超市均发试用装礼品一份（限份），属当天生日的顾客凭身份证免费领取圣诞礼品一份。

3、通过现场有奖问答及相关游戏提高蜡笔小新果冻知名度。

4、活动当天在本超市购物可享受折优惠。

5、活动当天晚上，圣诞老人免费派发500—1000份礼品（超市提供）。

1、过街悬挂横幅宣传；

2、②印发宣传单大幅度派发；

3、邀请电视台新闻报道；

4、电视广告三天；

5、现场大幅pop提前宣传。

1、邀请歌舞团：700元/天

2、租音响200元/天，租车拉音响来回车费200元；

3、演员来回车费：160元/8人

4、吃食：180元/天

5、印横幅：6条×40元/条=240元

6、印发宣传单：5000份×0.035=175元

7、电视广告：3天×100元/天=300元

8、大幅pop□3张×20元=60元

9、临时经费：100元

10、喷舞台背景：200元

产品促销方案有哪些篇四

生鲜组合建议：

根据消费者的特点和本地化需求，不同的季节有不同的生鲜组合，一般来说，春节和春节前后品种最齐全，在销售旺季(x月份和x月份)注重品种的组合。应季商品很多，特别是与季节相对应的菜肴大量上市。宜推荐对预防感冒等相应的

适合病人的特殊食谱，推荐对于常外出的人方便又省事、省时的食谱，推荐多种花样的火锅，推荐便于保存的'部分应季食品原料。

生活特性：让家人感到家庭的温暖，食谱宜以炖菜、红焖火锅为主□x月份人们户外活动减少，呆在家的时间增多，开始准备年底的各项活动，做收支计划如寄贺年片、制订采购计划等。

海产品：螃蟹、草鱼、鲤鱼、带鱼。

蔬菜类：大白菜、蘑菇、山野菜、南瓜、丝瓜、土豆、生菜、冬瓜、青笋等。

水果类：苹果、梨、香蕉、柑桔、柿子、栗子、哈密瓜等。

鱼

类：用各种各样的鱼火锅螃蟹火锅来吸引顾客，同时陈列x种至x种螃蟹火锅和鱼火锅配料。螃蟹火锅可推荐相干蟹，有生的和熟的，有1只包装，也有切块包装，还可作成蟹肉包装。鱼火锅可用草鱼等高脂鱼作为原料。其他鱼可分成鲜的、咸的两种，咸的又可分成整条包装和切开包装，各摆出2行，鲜的包装突出鱼脊背、眼睛、让人看起来很新鲜。

肉

类：本月以鸡肉作为重点推荐，如清炖鸡肉、鸡腿和鸡胸肉拚盘，可分包成带骨和去骨2种。鸡肉有滋补身体之功用，用此题目来吸引顾客，将鸡翅、鸡腿、鸡块等作为清炖的原料推出，可做成10种不同形式包装，鸡脯可用于清炖，也可作鸡排、干炸等用，注意同时配上生姜和调味汁。

对于一些特殊的食谱，要用pop写出制作的方法以及功效。可

以采用与一贯制作方法不同的制作方法制作配菜，让消费者去自己制作。

##结束

产品促销方案有哪些篇五

针对家居产品逐渐进入销售旺季，再加上凯德交房之际。将鑫博瑞橱柜. 衣柜等一系列产品推入市场，打响品牌声誉，抢占市场份额。制定相关促销活动方案。

根据活动时间的季节特点，推出购物有礼的活动，提升商业活动的附加值，增加娱乐性和亲民性元素，强化活动吸引力。

新博瑞橱柜促销巨惠上献——新博瑞橱柜心动价清凉登场

1. 进店有礼，凡在活动期间当天光临本店的前20位顾客均可获得一份精美礼物（洗衣粉之类或其他小礼物）。活动期间凡购买鑫博瑞橱柜衣柜（）元即可参加抽奖一次，依次类推。

2. 特价橱柜衣柜小区店面（需形象照片）

3. 活动期间凡购买新博瑞橱柜. 衣柜赠送小家电，家用刀具，精美餐具等礼物

4. 特价书柜（需形象照片）

6. 抽奖现场：一等奖苏泊尔某产品；二等奖另定；其他奖项另定

注根据实际情况定奖品

（一）. 活动期间操作（可于活动前三天）

1. 短信通知：短息内容：迷人夏日，新博瑞橱柜心动特惠价格清凉登场！诚邀您亲临**地鉴赏，重重惊喜等着您！活动地址：*****店铺地址：*****电话：

2. 广告宣传。派发宣传传单可招暑期工(高考生)

(二). 中期操作：物料准备主要是宣传物料的准备

(三). 后期延续：

1. 宣传物料的跟踪和确定。

2. 活动前两天开始布置活动现场，对专卖店全部产品定价并填好价格牌

3. 活动前一天对参与活动人员对活动内容的讲解。

1. 接待组

做好顾客进入商场内的接待工作

2. 物料物业业组

做好宣传物料的分发礼品的分类与发放；以及活动现场的清洁与整洁；宣传物料摆放到位，礼品准备到位。

3. 小区内设专车接送

4. 摄影组。活动期间的拍摄工作

5. 管理组：设立导购及员工的激励方案

卖场气氛：据某国的权威机构研究结果显示顾客进商场购物70%以上的决定是在商场内做出的.，冲动性消费占很大部分。良好的终端气氛对卖场的销售有着非凡的贡献和巨大的

意义。