

促销方案范例(模板5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

促销方案范例篇一

手机已经成为人们必备的用品，也成为通讯市场最大的竞争力。下面小编收集了手机促销活动方案范例，供大家参考。

促销活动目的：

促销主题和资料：

主题：“完美音质，随身畅响”

促销活动的开展方式：

完成数量/任务数量(最高为100%)×单台礼品价格

各地的赠品需求数量由各地确定，原则上是针对消费者的促销，不思考补通路库存、

配合本次促销活动，公司将专门制作陈列，形象展示，现场活动用pop物料、

终端的赠品配送方式：

促销活动注意事项：

促销员演示样机配备□k098□k028□k128务必配真机、

各地征订的音乐手机演示音箱务必集中陈列于促销活动售点、尤其是人流量大的核心售点、

11，国庆当天要准备低价格机器冲量、比如:k218等、

预防问题：

一、促销主题

年轻活出样□young or never□

二、促销时间

20xx年6月1日——20xx年6月7日

三、促销地点

xx校区中国电信校园营业厅

四、促销信息发布

电信营业厅以短信的形式通知校园电信手机用户：

尊敬的同学,您好！

学院电信营业厅将于20xx年6月1日——20xx年6月7日举行“小米手机进校园”促销活动，小米手机预存200元话费办套餐即可0元购机，优惠多多。

参与活动的用户将有机会抽取大奖——苹果iphone4s 16g 手机黑白款各一部，期待您的到来。

20xx年5月31日 校园宣传栏海报宣传：

五、促销活动方案

- 1、活动期间，凡购买小米手机的校园用户，均有便携式旅行小音箱赠送。
- 2、活动期间，凡在电信营业厅充50元话费的校园用户可凭缴费单领取精美礼物一份，仅限本人使用。
- 3、活动期间，新入网的校园用户将有机会抽取大奖——苹果iphone4s 16g 手机黑白款各一部。

活动期间，用户以1999元终端零售价购买电信版小米手机后，同时预存200元，办理主推套餐，即可获赠1999元话费，其中200元预存话费于入网当月返还，赠送的话费则从用户办理合约的次月开始返还。

电信版小米手机的用户可选择乐享3g套餐或飞young39元套餐。校园电信营业厅现对小米手机不开放裸机销售，有购买裸机需求的用户可以前往小米厂家电子渠道办理。

六、促销预算

礼品数量与价格：

礼品价格控制在每份10元，需要礼品份量1000份。

苹果iphone4s 16g 手机黑白款各一部，每部市场价4999元。礼品所需费用初步统计约为20xx0元。

促销方案范例篇二

方案一：团购一家亲，点击查看对用的活动方案□

此举用来吸引客流量

团购形式出来后就一直经久不息，至今仍然火热，适用与中秋促销再好不过。团购和中秋节的团圆寓意相通，凡参与红酒团购者，即可享受超低团购价。

方案二、赠送会员卡，点击查看对应的活动方案：

此举用来粘住客户

在中秋接期间，购买价值x元红酒即可得到会员卡(或现金券)一张。中秋以后还有国庆呢，现金券可在国庆用。吸引力多大！

中秋节红酒促销方案三、团圆套餐送礼活动，，点击查看对应的活动方案：

此举用来提高成交额

套餐也寓意着团圆。凡是购买红酒套餐，可赠送相关礼品。关于中秋节送什么礼品，这点很重要。送月饼吗？性价比不高且无新意。根据不同客户，经销商客户推荐赠送用来储藏红酒的大型恒温红酒柜，家庭客户可赠送家用红酒柜及便携式冷藏袋。

方案四、网络有奖征文活动

此举用来提高品牌知名度

互联网时代，软文的作用日益增加。红酒公司可以红酒为奖品，在网络平台发起有奖冠名征文活动，能大大提高本品牌的知名度。

促销方案范例篇三

礼情款款 欢度国庆

二、活动时间

20__年9月20日—10月7日

三、活动目的

(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“关爱社区居民会形象。

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)

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

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。

(三) 国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销

1、活动时间：9月20日—10月7日

2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

3、注意事项

(1)购买特价商品的会员，不可同时使用代金券。

(2)特价商品已经售出，概不退换。

(四)同岁同贺，大礼赠送

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

负责和各品牌洽谈和签定本次活动的条件及活动费用的分摊。

负责培训员工活动的内容和操作方法。