

最新红酒活动的宣传方案(优质8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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

红酒活动的宣传方案篇一

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

二、活动时间□xx年年6月xx日

三、推荐活动标题：千里闻艾香“明珠”礼尤多

四、活动内容

(一)“包粽子、献爱心”比赛

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象：现场顾客或者社区居民

活动方式：

1. 在5分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。
2. 由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。
3. 得奖者颁发相应“礼品”。
4. 凡参加比赛者都送一份纪念品。
5. 比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注：此活动需控制时间和参与人数(具体细节等方案确认后而定)

(二)端午飘香、钓香粽比赛

活动时间：6月xx日

活动地点：商场西门

活动内容：端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗？那就快来参加我们的比赛吧！

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次(限时1分钟)，满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具：竹杆若干根、细绳、粽子等！礼品即所得钓得的“粽子”。

(三)“顶天立地”立蛋大赛

活动内容：活动当天凡购物满___元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间内，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然

立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间：5分钟，每人限玩一次。

活动地点：商场西门

活动对象：对象不拘，凡有兴趣者皆可报名参加

预期效果：通过这个“新式”的玩法，让大家购物从乐。

五、活动宣传计划

1、宣传车：租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。（1辆停于购物中心，2辆自行安排）

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等！

六、各部门协调工作

1、企划部负责活动的pop书写，宣传

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作

【超市端午节活动方案】

活动目标：达到三高————高利润、高营业额、高知名度

活动主题：情浓五月天，欢乐过端午。

活动内容：

活动一：包粽子

- 1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组
- 2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。
- 3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满100元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

效果预测

(1) 提高竞争力

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

(2) 扩大超市知名度

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

(3) 提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

经费预算

(1) 端午包粽大赛预算1980元

(2) 超市内外宣传条幅及海报300元

(3) pop广告牌30个，60元

(4) 快讯宣传单800元

共计 $1980+300+600+800=3680$ 元

红酒活动的宣传方案篇二

20xx年9月27日是我国一年一度的中秋节，中秋节是我国的传统节日，是一家人团圆美好的节日，为迎接着隆重的节日，

各界举行相关的活动，本文是关于中秋节红酒促销活动策划方案，仅供大家参考阅读。

1、 活动目的

通过“红酒-神秘之旅”迎中秋大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

2、 活动时间：

9月初至9月27号

3、 活动地点：

各大商超卖场以及娱乐夜场

4、 活动内容：

买任意一款红酒产品，即可参加“红酒-神秘之旅”迎中秋大型抽奖酬宾活动，一等奖为免费获得全免“红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；二等奖为享受三折“红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；三等奖为享受五折“红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；四等奖为享受七折“红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；五等奖为享受九折“红酒-神秘之旅”（多人游）优惠卡。采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

5、 活动构思：

中秋节期间，七天长假正是旅游消费的黄金时节。对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“红酒-神秘之旅”迎中秋大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买红酒。此方法还可以用于四月份对k/a终端服务员的销售促进奖励。

6、 活动策略：

实际上“红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，可以让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----红酒酒庄. 弥勒县(参观红酒种植园及生产线)-----昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠(名义上是该旅行社和我们联合促销，)开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

7、 宣传策略

云南引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口(神秘之旅之神秘所在)。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的博彩心理。

媒体投放□tv□fm□报纸、卖场pop等

8、 实施要点

有效控制中奖面，确定旅游团的大约人数。

获得总公司/弥勒县旅游局的支持，(新兴的农业生态旅游和红酒文化旅游有可能成为弥勒县新的经济增长点)

预定招待所/酒店及火车票。

一路上举行相应的小型活动，让团员们心情愉悦。如果他们旅游愉快满意，那么他们将是红酒重要的口碑传播者。(因为他们是红酒酒庄的亲历者)

红酒活动的宣传方案篇三

一、 活动目的：

1. 尼爵公司在父亲节来临之际，推出“尼爵男人在父亲节——感恩父亲，

尊享有礼”的促销活动，回馈广大消费者；并以此为契机，提升单店销量，抢占

夏季服装品牌销售份额。

2. 通过系列活动加强终端曝光率，进一步提升品牌美誉度和忠诚度。

二、活动时间：6月14日（周五）--6月16日（周日）

三、活动主题：“尼爵男人在父亲节——感恩父亲，尊享有礼”

1. 本次活动将由“尼爵男人在父亲节——感恩父亲，尊享有礼”主题贯穿，

父亲节为父亲买尼爵，让父亲有面子，也分享自己儿子的成功。

以拉动实际购买者的购买欲望。

操作“儿子成功，而且孝顺，让老爸在人前有面子，为儿子自豪”

同时也用尼爵表现对自己父亲的感谢。

四、促销内容：（可以任选一或者两种相结合）

1. 全场夏装一件8折，两件6.8折
2. 买满100元减28元，200元减58元
3. 单店买赠促销
4. 精选货品买一送一
5. 父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动（限微信店客户）

备注□a.单店买赠：活动期间，凡在尼爵专卖店购买满528元以上，赠送皮带一条。凡父亲节当天进店购物者均有精美礼品（袜子）赠送。敬候您的光临！

b. 父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动。集满28个赞送精美袜子一双，集

满58个赞送25元优惠券。集满88个赞送50元优惠券。集赞拍照上传，确认客

户自己可以当地店铺领取（限微信店客户）

五、推广物料：

本次促销活动将从海陆空立体打造，采用落地海报、活动宣传折页、横幅、

(kt版)/x展架等立体展示，促进销售。

店门口(kt版)/x展架店内海报（或用单透贴在店内橱窗）。

店外dm单页优惠券10元角标。

短信□qq□微信公众平台推广活动。

参考迎宾服务用语：欢迎光临，尼爵都市休闲男装，父亲节送豪礼！（迎客

用语，将活动内容快速传递给消费者，语速较快，但应保证所表达内容的清晰）

参考vip短信内容：

爸爸。父亲节，送尼爵给他！愿天下的父母健康快乐。

红酒活动的宣传方案篇四

众所周知，酷热炎炎夏季是白酒的销售淡季，在这个时候，是选择默默等待淡季来临？还是未雨绸缪将促销进行到底，打一场漂亮的淡季冲锋战？相信贵厂一定会明智的选择后者！

没错，淡季促销销量提升并不大，刚刚过完春节这个销售旺季，顾客对于白酒的选择免不了有点“审美疲劳”，于是在这个时候，利用好的促销方式、好的促销品，往往能在市场份额上得到较高幅度的提升。

那么，用什么赠品来吸引顾客的眼球呢？我们认为赠品必须从产品的特征、功能和品牌的属性、内涵等多方面进行斟酌，找出与产品本身、品牌诉求有关联性的赠品来赠。同时更要注重赠品带给顾客的价值感和实用性，只有这样，才能够使赠品赠的有效，赠的有“理”。化平庸为神奇，创造独特的赠品魅力。

作为白酒的推荐赠品，我们公司的产品有以下优点：

一、产品知名度高。

“日美”品牌在小五金行业里享负盛名，作为行业的领跑者，我们公司精益求精的产品质量及优质的服务迅速抢占小五

金市场，其中指甲钳占到全国市场的70%以上，赠礼赠名牌，顾客自然感觉物超所值！

二、产品兼负实用性和收藏性。

指甲钳、钥匙扣、多功能小刀、军刀、开瓶器、餐具、美甲套装、手电筒，这些产品体积小，实用性强，且设计精致，富有艺术感，顾客对于这些赠品往往爱不释手。

三、广告载体大。

厂家当然不希望赠品“白送”出去，除了促进顾客购买外还要带来一些广告收益，我们公司产品可根据酒厂的需要印制贵厂logo增/改包装，利用产品的常用性，强化广告效果。让顾客在日常生活中不知不觉将酒的厂家、品牌、甚至味道铭记于心，进而促进下次购买。

四、价格、款式的多种选择性。

从一块几毛钱的指甲钳到几十元的美容套装，我们公司产品款式繁多，价格有低、中、高三段，全面满足酒厂根据该酒酒的定位选择与之对应的赠品。

红酒活动的宣传方案篇五

活动主题：

中秋团圆，每天特惠

活动时间：

20xx年x月x日—20xx年x月x日

活动内容：

一、箱庆中秋，每天特惠

- 1、斗牛王美乐干红葡萄酒6瓶+斗牛王6支装木箱，仅399元；
- 2、绅士洛66色拉子干红葡萄酒6瓶+6支装松木盒，仅568元；

二、佳节亲情，甜蜜每天

- 1、法兰帝美乐干红葡萄酒2瓶+水晶杯1支+三支装红色礼盒，仅168元；
- 2、国会赤霞珠干红葡萄酒1瓶+水晶杯2支+三支装红色礼盒，仅168元；
- 3、意大利鸿运气泡酒2瓶+香槟杯1支+三支装红色礼盒，仅256元；

三、福礼传情，感恩每天

- 1、法兰帝金色田园干红葡萄酒1瓶+法兰帝礼盒，仅168元；
- 2、雷格斯堡干红葡萄酒1瓶+单支红色木盒四件套，仅298元；
- 3、格兰德庄园干红葡萄酒1瓶+单支黑色皮盒四件套，仅396元；

四、财福双全，幸福每天

- 1、宝特庄园干红葡萄酒2瓶+双支黑色皮盒四件套，仅396元；
- 2、雷格斯堡干红葡萄酒2瓶+双支棕色皮盒四件套，仅596元；
- 3、贝莱特堡干红葡萄酒2瓶+双支lv高档皮盒，仅1136元；

五、富贵万年，礼享每天

- 1、凯宾庄园干红葡萄酒2瓶+月饼礼盒套装，仅666元；
- 2、格兰德庄园干红葡萄酒2瓶+月饼礼盒套装，仅888元；
- 3、珈帝70干红葡萄酒2瓶+月饼礼盒套装，仅1116元；
- 4、拉卡斯特庄园干红葡萄酒2瓶+月饼礼盒套装，仅1399元；

注：

- 1、一次性购单瓶酒满300元可送单只装包装1个；
- 2、一次性购两瓶酒满500元可送双支装包装1个；
- 3、一次性购两瓶酒，单瓶满100元，加50元即可获赠双支装皮盒1个；
- 4、以上优惠活动不可累加，包装随机赠送，数量有限，送完即止。

红酒活动的宣传方案篇六

一、活动主题：

“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动策划案

二、活动目的：

通过“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

三、活动时间：

11月底至12月初

四、活动地点：

各大商超卖场以及娱乐夜场

五、活动内容：

买任意一款xx红酒产品，即可参加“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动：

一等奖为免费获得全免“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

二等奖为享受三折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

三等奖为享受五折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

四等奖为享受七折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

五等奖为享受九折“xx红酒-神秘之旅”（多人游）优惠卡。

采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

六、活动构思：

圣诞节期间，对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买xx红酒。此方法还可以用于12月份对k/a终端服务员的销售促进奖励。

七、活动策略：

实际上“xx红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，

可以让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----xx红酒酒庄。(参观xx红酒种植园及生产线)-----昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠(名义上是该旅行社和我们联合促销，)开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

八、宣传策略：

引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口(神秘之旅之神秘所在)。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的购物心理。

媒体投放□tv□fm□报纸、卖场pop等

红酒活动的宣传方案篇七

中秋节，是中国最为重要的传统佳节之一，也是消费的`高潮时期，由此引发了商界的促销活动高潮。在××××年中秋来临之际，××为回馈客户，分别为我们的客户群(红酒公司、酒店、超市等)量身打造了一系列中秋节促销方案。以下是中秋节红酒促销活动方案。

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。

此举用来粘住客户

在中秋接期间，购买价值xxx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!

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。

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。

红酒活动的宣传方案篇八

活动目的：在特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来。

活动简介：真爱酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，真爱酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴。

活动道具：诚挚的爱意，大声表达的勇气