

商品促销活动策划方案(模板5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

商品促销活动策划方案篇一

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”。并逐步发展成为零售企业的龙头老大。其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评。从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业。

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客。扩散商场知名度树立良好的企业形象。

3、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都非常大。

优势：沃尔玛具有非常强的规模效应。在一定程度上具有非

常大的竞争力。而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势非常好市场机率非常高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

- 1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。
- 2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。
- 3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。
- 4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。
- 5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

- 1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。
- 2、对消费者促销：赠送样品减价推销。
- 3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估。而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传。也分析了市场的状况。可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点

也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人来组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写。这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自已的活动变得非常成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润。并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己只是从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书。而策划书对一个企业也是非常重要的. 企业活动的成功与否在于策划书写得好与否。

商品促销活动策划方案篇二

20__年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，__商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

活动一：满100送150(年货券)

1、活动时间：20__年__月__日——20__年__月__日

2、活动内容：活动期间，在__商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元；购买大家电类商品累计1000元，可获得__商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

2) 压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在__商场均可使用。

3) 元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4) 烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5) 礼品券：仅限商场内使用。

6) 翡翠券：仅限商场及__珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：

1) 赠券只适用于商场内，复印无效；

2) 赠券需对等消费或按比例收券；

3) 赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；

4) 现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；

5) 赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客；

6) 赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；

8) __商场保留对此券使用的最终解释权。

活动二：大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间：20__年__月__日——20__年__月__日

2、春节活动方案：新春佳节即将到来，__商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间__商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持，__商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年最低价让利消费者。

商品促销活动策划方案篇三

__月__日-__月__日。

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：__节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

五一逛__，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

__月__日-__月__日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop□广播宣传。

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌__块，上下电梯__块宣传指示牌，平步梯广告贴纸，中空巨幅两条。

1、五一黄金周，低价降到底，推出一期__海报__月__日至__月__日，单品分类，生鲜__，食品__，非食品__，专柜__，老店__。

2、五一逛__，购物中大奖。

3、低价降到底，好运转不停。

4、__月__日第__届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5、__月__日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。

6、__月__日“五一逛__，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)。

7、“__”报名正式启动，__月__日至__月__日报名，__月__日第一场预赛。

8、__月__日__节，母亲购物有礼。凡于__月__日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满__元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

商品促销活动策划方案篇四

以节造市、以市促销、扩大内需、拉动消费，营造欢乐祥和的节日氛围，充分展示_商贸流通业繁荣活跃、优质服务的良好形象，满足广大消费者消费需求，推进商贸服务业平稳较快增长。

_年11月10日—11月12日

20__购物节

主办单位：_市人民政府

承办单位：_市商务局、_市财政局、_银行_分行营业管理部、华商报社、_银联_分公司、_连锁经营协会。

协办单位：各区县商务主管部门、各在陕商业银行、各行业协会、各大中型商贸服务企业。

本次活动涵盖百货、超市、便利店、餐饮、家电、家居、通讯、汽车、婚庆、电子商务等行业，开展各种促销活动。通过财政资金、金融行业、商贸企业、媒体平台等多方联手促

销，针对刷卡消费者采取多重优惠和抽奖相结合的方式，活跃消费市场，拉动企业销售增长，同时以优质的服务满足大众的多样化需求，拉动销售再创新高。

(一)启动仪式

1. 时间：9月19日

2. 地点：__购物中心广场

3. 活动内容：组织企业方阵参加开幕式，邀请市政府相关领导出席开幕式并讲话，市商务局宣布20_x购物节活动方案，企业代表发言；在华商报、_晚报上进行整版宣传，并以企业为主体，统一标识，统一宣传。

商品促销活动策划方案篇五

xx年11月9日6pm---9pm

主标：北站爱情故事

爱上爱，爱上xx(企业名或品牌名)！

xx(企业名或品牌名)美食音乐荟

附标：11.9，但愿人长久，光棍不再有！

吸引人气，增加粉丝

餐饮商家展示

带动零售

场外商家美食展+场内商家促销+乐队live演唱+敢爱达人宣言

美食：30个餐饮商家摆摊，自备食品与份数，一个小时免费试吃。同时xx(企业名或品牌名)配备花式调酒和水果。

场内促销：全场五折起，商家推爆款，先到先得。

乐队live□男女歌手轮流登场，情歌、节奏与布鲁斯、轻摇滚

4、敢爱达人：事件营销

事前：微信征集敢爱达人，“为爱发声□xx(企业名或品牌名)挺你！”

事中：安排女跟男求婚快闪

事后：媒体报道

78层主会场

北站企业/事业单位□a1栋、地铁物业、高铁等

周边社区/公园居民：龙悦居、民塘路公园等

公司内部员工邀请家属朋友

商家邀请家属朋友

缤果空间资源：自媒体、微信大v购买、纸媒(11月3日-11月9日)

2、北站及周边社区线下派单：11月3日-11月9日

3、商家自媒体转发

1、导入阶段□6pm-7pm

78层：音乐响起

主会场入场：扫二维码、送现金券、美食贴纸、荧光配饰、拍照

主会场：商家摆摊陈列

美食贴纸：凭贴纸领取五份食物

现金券：用于现场零售消费，满200减60

荧光配饰：用于身份识别和游戏互动，增强现场氛围

敢爱达人：现场荧幕留言滚动/照片滚动

人物kt板创意拍照+鲜花留言墙：情侣人物

2、美食派对阶段□7pm-8pm

商家：提供产品、服务，派送优惠券

气氛营造：乐队live

消费者：关注微信，获取贴纸，免费试吃

敢爱达人互动阶段□8pm-8:30pm

大荧幕留言滚动，随机抽取五份留言，由当事人现场表白□xx(企业名或品牌名)准备鲜花和礼物。

事件安排：快闪求婚

全场爆款秒杀□9pm开始，先到先得

商家：每个商家自推一款产品做爆款，限量限时

舞台、大荧幕、灯光、音响

情侣人物kt版创意照相

缤果logo做主景布置

鲜花留言墙