

最新促销方案策划书 促销策划方案(精选7篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

促销方案策划书篇一

商场的. 主要组成要素就是各品牌各产品的业主，作为商品的主要经营者、促销活动一线管理者，他们对本次活动的态度和了解至关重要。再好的方案，如果不能获得业主的赞同和协同实施，都不可能转化成功。这一点一定要放在开头来写，因为很多商场物业与业务之间都存在各种矛盾，包括业主与业主之间也有矛盾，如果策划人只偏重与促销活动的发起方（大部分是商场物业）进行沟通，而忽略了与各个业主之间的沟通，整体促销活动失败的可能性非常高。我认为在促销活动实施之前，策划人最好要有一周的时间是专门与各业主进行沟通了解，包括讲解促销方案，同时也需要对业主进行一些激励的工作，各个业主对参与促销的意愿也千差万别，不能想当然的认为他们会100%参与其中。

发起方在与策划人沟通的时候，也包括其他项目方，都普遍存在一个问题就是要么片面夸大项目成绩，要么片面放大存在问题。甲方都是主观的，从甲方采集到的情况一般只具备30%-50%的参考价值，更多的信息需要策划人向同行业其他经营者、业主和消费者多方进行沟通，做到心中有数，制定方案的时候才能对症下药，解决关键问题。

简单就是力量。策划人要有将纷繁复杂的问题一刀而解的能力，为了加强促销效果而实行多重优惠反复加码的形式基本

会把消费者搞晕，从而降低吸引力，策划方案中亮点要绝对亮，辅助性的方案要简单扼要，不能与主题分庭抗礼。在这一点上还有一个问题就是业主和商场的意愿，如果业主意愿不高，投资力度不大，确实很难形成较为有力的主题亮点，这就需要策划人跟业主和甲方进行沟通，在目前市场竞争激烈态势下，消费者或许盲目但并不傻，只有把促销的核心价值呈现出来，才能打动大部分的目标消费者。

“我播下的是龙种，收获的却是跳蚤。”德国诗人海涅的一句话恐怕也是很多策划人的心声，很多时候甲方为了成本控制，会将一个完整促销方案分成几个部分分包给不同的公司和个人还实施，包括方案、庆典、人员、道具和广告推广等，这就造成策划主体需要对各个部分进行监管控制，随时进行纠正，不仅让工作量大大提升，而且由于甲方的干涉，往往最后其他单位负责的部分都与策划初衷大相径庭，导致整个活动向着预料之外倾斜，最后不了了之。

商场促销一般都有一个明确的实施时间，不容更改。从一个项目初步沟通产生意向开始，策划人应该将时间利用阶段化、规范化、文本化，节省时间尽早完成各项工作。保证这一点的除了策划人严格的时间观念外，人员准备尤其重要，作为全包项目的实施方，沟通、设计、制作、促销员培训等等工作都需要有一批熟悉方案的人来负责执行，而且最好专人专项，分工清晰责任明确，切忌一人多工和权责混乱。

促销方案策划书篇二

9月8日—9月10日

超音波通信城(紫金店和西街店)

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量，手机促销策划方案。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借

用“9.10”教师节为主题，以“9.10”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

5、从9月8日起至9月10日截止，在上党晚报做原创短信大赛，以“教师节”主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；(待定)

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者(含1500)即可参加抽奖；

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目；

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

- 5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；
- 6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；
- 7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

9月9日下午：

- 1、15：00分开始，由公司安排出演节目；
- 2、15：30分开始现场编短信比赛，并给予奖现场编短信比赛，选获胜者并颁发奖品；
- 3、15：40分由公司安排出演节目；
- 4、16：00分开始购机抽奖；
- 5、16：20分由公司安排出演节目；
- 6、17：30分活动结束

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、

与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销(如八月十五，国庆等)。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

促销方案策划书篇三

活动背景：临近装修的淡季，整个市场上80%的装饰公司签单情况都不容乐观，但如何做到淡季不淡，这就促使公司推出新颖新奇活动方案去吸引客户，在所谓的`淡季去占领更多的市场份额。

活动主旨：为提升公司形象和名气，更好的留住业主，所以阡陌装饰“透明化装修报价”风暴来袭，钜惠漯河广大业主的活动选在咖啡厅举办。

活动分析：长久以来客户的受邀模式固化，让业主来公司的想法不是很强，去不去都不会太大的收获。一种新的模式会让客户有一种新奇的感觉，忍不住到现场去了解一下，在咖啡厅安静舒适的环境中，人们的心情会放松，对外在事物的接受会比较大，签单可能就大。活动邀约客户人群定在中高端，在咖啡厅举办活动不仅对公司整体形象的提升，还让业主有一种和身份向般配的感觉，如果活动持续一定时间客户会以口碑的形式让公司的名气得到质的提升。

活动内容：选择三个小区的客户做重点邀约（挪威森林、塞纳春天、兰乔圣菲三期），其他有意向客户，到咖啡厅做户

型解析会。“高品位不等于高价位”以本地家装价格，感受海派家装魅力。

设计师须全体到场自备笔记本电脑（全套户型图、布置图、相应效果图）

市场部负责客户登记、接待、引导。（周一至周五电话短信邀约，统计人数进行安排）

策划部x展架形象展示引导

采购部小礼品的准备（如抽纸、围裙等）

另需样板房一套，有工程部人员负责解读工艺，接待车辆2部。活动须在咖啡厅准备卡座6---8个，（茶水免费，餐点自费）加上人员午餐，礼品，展架所需费用大概3000元。

活动时间：在装修圈中所谓的淡季6---8月举行，每月两次，定在周六周日举办

活动目标：每次活动定金4个，签单2个。

注：在活动举办的过程中找2个有房的自己人，暗箱操作一下，在别的业主有意向时，交定金，签定合同都可，起到一个连锁反应。

促销方案策划书篇四

一、活动背景：相对于母亲，父亲羞于表达自己的.爱。他们常把爱放在心底。母爱有声，父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

二、活动主题：礼赞父亲，孝行天下

三、活动时间□20xx年6月21日

四、活动内容：

1、赠送生日蛋糕：

凡6月20日出生的父亲凭有效证件可在xxx店享受购生日蛋糕6折优惠。

2、喝啤酒的比赛

在大厦店换购处持本商场当日单张50元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

3、五颜六色闯关中大奖：

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

(1) 奖品设置：

特等奖：任选服饰一件；

一等奖：送指定商品一个

二等奖：购买商品在打8折；

三等奖：购买商品在打7折；

(2) 活动细则：

a)在商场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个[] b)只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色球代表四等奖。

4、为父亲父亲赢奖

在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖！

(1) 活动细则：

a)从现场围观的观众当中选择5—7对父子，小孩子的年龄应该在4——7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。

b)将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着

他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。

c)当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

d)如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份（5元左右）。

五、广告宣传及预算：

3、纸质宣传单5000份。预算金额：500元

促销方案策划书篇五

3月,春天的脚步声悄悄已接近人们的身边,××××店通过3.8妇女节和3.15消费者权益保护日,以及植树节,特别企划以商品特价,买赠促销活动,社会公益活动等来回报顾客,让顾客真正感觉到××××店新的实惠,新的感觉。并通过各种各样的促销活动,营造热点,推动商场销售。

缤纷女人节、诚信权益日

1)卖场主要以暖色调为主,如果有需要,××××店可自行购买相关物资进行布置,在专区做重点布置。

2)3.8妇女节及3.15消费者权益日营销店制作横幅各一条。(放心购物在××××天天都是3.15)。

3)商场内可自制小吊旗,主要以企业的形象标语为主.人人关心商品安全家家享受幸福生活。

4)主通道：悬挂节日专用吊旗(由××××部统一设计制作),对于两侧可沿灯管的空隙间悬挂汽球或其它装饰物。

1)妇女节到3.15整个活动时间也只隔8天的时间,所以能否给顾客留下深刻的印象,在商品陈列及结合商品促销起了相当大的作用.3.8妇女节各营销店有专区陈列,主要以保健品、计生用品、家具用品为主,3.15主要选择低价商品如:洗衣粉(量贩装)、洗洁精、洗发水、沐浴露、袜子、内衣、衬衫、吹风机、牛奶、饮料、饼干(量贩装)、油、方便面、奶粉、春季拖鞋、饼干、大米、纸巾等。

2) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需有pop标注，商品建议全部用枪纸标价。

1) 3.8妇女节当天，凡进入××××商场的女顾客必须祝她节日快乐，尤其是商场服务台的工作人员。

2) 其他时间均可采用通用的欢迎光临用语。

1) 短信息的派送，坚持顾客永远是对的原则，妥善处理顾客意见。

2) 对周边的家庭住户进行团购拜访，并做好企业形象宣传工作。

3) 各××××店的大客户老客户进行回访，并提前在3.15来临时做好对工商局的拜访工作，得到相关信息，并有利开展好工作。

1) 妇女节期间各××××店各挂横幅一条，关爱女人你的美丽你做主。

2) 植树节主要采用的方式是街道宣传方式进行，由××××科统一制作广告旗，××××店上报需求，广告旗只要内容是爱护树木的宣言，放置位置可考虑在街道旁边的树上。

3) 3.15的到来，又是一个对于我们商业重大的考验节日，需要我们全城戒备，各××××店各制作横幅一条，并有海报进行本次的主题宣传。

4) 3.15期间××××店各制作喷绘海报一张，主要以超低价商品为主。

5) 制作迎宾条幅，主要用于厂外人员的佩戴工作。

促销方案策划书篇六

20xx年10月5日

桑榆晚景乐无边 重阳节免费观影专场

- 1、农历九月九日，为传统的重阳节，又称“老人节”，常在此推行敬老活动，宣扬中华传统美德。
- 2、与亦庄各社区加强联系，为以后开展各项活动储备经验和资源。
- 3、扩大影城知名度，增强本影城在亦庄区域的影响力。

1□20xx年10月5日推出重阳节免费观影专场，期间老年人于本场观影，全部免费。

2、活动对象：60岁以上老年人（凭身份证）

宣传文案

九九重阳，秋高气爽，扬中华传统之美德，品音色影像之高雅

于中国传统敬老佳节到来之际，大料邀亦庄社区老年人，特设专场，免费观影。

活动时间□20xx年10月5日（星期三）

活动对象：60岁以上老年人（凭身份证）

促销方案策划书篇七

第一重好礼：

“心理咨询师基本功训练”全套网络课程（价值：680元）开通时限为1个月“心理咨询师基本功训练”是*心理多年研究设计的专项精品课程，特邀岳晓东博士主导设计，*心理专门团队配合整理，包括实务入门、倾听反应、同感力、觉察力、洞察力和沟通力六门课程。

通过学习，您将对咨询室的布置、预约、初次面谈应如何开始、如何结束、转介以及收费等工作实务做到心中有数，在踏入心理咨询的大门的那一刻就保持了工作的专业性和规范性。

通过学习，您将掌握咨询师的四种基本能力，练就心理咨询的基本功，独立开展有效的咨询工作。

通过学习，您将增强自我觉察，达成心灵成长，成为一个更具人格魅力的人！

第二重好礼：

国家级技能演示光盘（价值980元）——晋级和非标准课程班不享受

*心理与心理咨询师国家职业资格专家委员会联合研制开发中国第一套心理咨询师国家职业资格操作技能演示课件，已通过国家部级评审！26张光盘让您充分体验共情、积极关注、解释、面质、自我开放等26种心理咨询技术在实践案例操作中是如何应用的。

第三重好礼：

《十二堂大师经典心理课堂》光盘——09年度倾情奉献凝聚理论精粹，集合精彩瞬间，《十二堂大师经典心理课堂》不容错过！

岳晓东：走进梦的王国——释梦曲伟杰：做自己的心理咨询师

杨凤池：咨询师个人成长吴熙琄：叙事治疗——寻访生命故事

李子勋：最有效的亲子教育——心灵陪伴荀焱：怎样管理自己的情绪

张东：大学生就业、择业心理解读……

第四重好礼：

珍藏版心理咨询师杂志合订本囊括年内心理大事件、关注各行各业心理状态、把握心理咨询行业脉搏，是心理学工作者不可错过的最佳读物。

第五重好礼：

500万字知识库

*心理历经多年积累，建立起国内最大的心理学专业知识库，现在报名即可轻松拥有！

*心理网络咨询中心是由*心理设计开发的网上咨询服务平台□20xx年经全新改版，实现了更多在线互动功能，包括在线咨询、在线测评，建立网络咨询团队，线上督导等，界面更友好！

活动期间，学员报名即可获得与学费等值的*心理网络咨询中心流通货币——“心币”。

作为来访者注册，可用于：

拥有一间属于自己的心理小窝，给心情充电；

使用平台提供的心理测验；

获取丰富的心理健康知识；

发布咨询需求，预约网络咨询。

作为咨询师注册，可用于：

开设自己的网络咨询室，实现网上咨询；

使用平台提供的心理测验；

享受平台提供的咨询观摩、督导课堂；

建立一个网上心理团队；

预约专家督导；

发布个人信息，实现高效宣传。