

2023年啤酒线上促销活动方案策划 线上 促销活动策划方案(大全5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

啤酒线上促销活动方案策划篇一

充分利用双十一契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次疯狂购物节的促销活动，更好的传达__x家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：双十一买家具就来__x

充分利用活动契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

20__年11月10日—20__年11月11日

__x家居自选商场

1□__x一元“秒杀”更劲爆！

2□__x预订套装家具更惊喜！

3□__x套装组合家具更超值！

活动一“合美嘉·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，____建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20__年11月11日上午10：00和下午17：00。

活动商品：

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格：

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

2、11月10日—11月11日期间，在__x一元秒杀券认领处认购；

4、11月10日—11月11日期间，预订__x套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

2、入户推广：__晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；

5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

__x的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响__的人群，要影响__人群就要选择能够影响__人群的媒体。__晚报主要发行__市区及周边市县区，办报60多年，在__老百姓心目中有着良好的口碑，在__市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与__x客群吻合，选择与__晚报合作更适合。

媒体合作形式：

2、以“预订__x套装组合家具，送__晚报和__手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“__晚报·家具惠双十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

2□__x客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织。

##结束

--

啤酒线上促销活动方案策划篇二

为了确保活动有效开展，时常需要预先制定一份周密的活动方案，活动方案是从活动的目的、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。活动方案要怎么制定呢？以下是小编收集整理啤酒促销活动的策划

方案范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

通过对夏季旺销商品——啤酒的促销，带动人气，掀起淡季促销的高潮。以啤酒买赠和贯穿整个啤酒节的“啤酒之夜”为两大促销主题，提出超市消夏夜市、活跃社区文化生活的概念。

1、 促销活动形式：

时间□xx年7月1日至7月30日

地点：卖场内通道促销区和卖场外赠品区(如图示)

商品促销组织：

(1) 促销期间要求各厂商提供商品特价支持。

(2) 以买赠为主要促销形式，要求厂商提供买赠具体方式，顾客购买该品牌多买多赠，在卖场外赠品区设赠品台，如顾客一次性购买燕京啤酒三件送一件等，强化买得多更实惠的量贩装概念。赠品区各品牌还可安排免费品尝等其它促销。

(3) 展卖商品以各品牌为标准单位，做到每品牌一堆头，扩大其商品形象排面，各厂商须确保货源充裕及价格优势明显，每个堆头安排一个促销小姐重点促销。

(4) 活动展卖品牌：燕京、百威、白沙、青岛、贝克、珠江、科罗娜、蓝带、喜力、太阳啤等。

2) 开幕式、闭幕式超市承办，厂方协助。

1、 买得多，实惠多

2、 主题：啤酒狂欢夜

3、 主体广告语：喝杯啤酒 交个朋友

4、 媒体推广：

1) 电视专题促销广告

2) 邀请媒体进行专题报道，邀请其它省市媒体对“啤酒之夜”进行报道，可挖掘“超市为社区提供丰富多彩的夜生活”这样的话题。

3) 制作广播专题广告带，门店广播室播放。

4) 播出时段：全天候播放

5□ dm

1) 推出dm啤酒节专版广告，将各品牌啤酒以买赠形式和啤酒之夜的活动安排详尽告之。

2) dm价格需体现啤酒全市最低价的策略发行二万份，进行广泛宣传

6、 气氛布置

1) 卖场内外整体气氛布置，渲染热烈火爆的购物氛围

2) 店外悬挂厂家祝贺汽球条幅、放置啤酒气模

1、 可免费在主促销通道获堆位一个

2、 中厅促销活动可享受最优租金

3、 可获在中厅进行本品牌“啤酒之夜”当晚的贩售品尝活动

4、可免费在中厅背墙播放广告(“啤酒节期间”)

活动时间：7月20日……8月12日

活动主要内容：

(一)“啤酒节”开幕式

(二)“啤酒之夜”

(三)“啤酒节”闭幕式

活动时间：7月20日晚7：00……8：30

活动形式：晚会

活动组委会成员：副店长及各大区经理

总指挥：店长

活动内容：由四个主题内容构成

1、本次“啤酒节”的时间

2、参展的啤酒品牌

3、活动期间的优惠政策

4、“啤酒之夜”中厅活动及白天的卖场活动

1、啤酒的. 酿制工艺

2、啤酒的起源

3、几种品牌啤酒的历史和业绩

表演艺术要求：

- 1、 几种活动自然的融会在一起，突出“啤酒狂欢夜”这一主题
- 2、 表演格调高艺术性强，题材新颖时尚，文化内涵深。

场地：

- 1、 中厅前设表演台
- 2、 前方设贵宾席，右边设观众席
- 3、 冰吧设为雅座

具体实施细则：

- 1、 联系、组织演出人员及主持人
- 2、 联系新闻媒体进行报导
- 3、 邀请贵宾：市领导、中心领导、超市领导
- 4、 整个活动现场导演。
 - 1、 安排、确定中厅背墙的广告
 - 2、 提供现场供应的酒水饮料
 - 3、 邀请经销商代表观看演出
 - 4、 收集啤酒资料：啤酒的酿制工艺、啤酒的起源、几种品牌啤酒的历史和业绩等有关资料
- 1、 卖场内广播宣传

- 2、 安排优秀员工参加员工席观看表演
- 3、 礼仪接待工作
- 4、 收场工作

啤酒线上促销活动方案策划篇三

赠品促销也是常用的促销手段之一，通常赠品促销可以达到比较好的促销效果，比如：满x元送。

注意预算和市场需求，赠品要在能接受的预算内，不可过度赠送赠品而造成营销困境；不要选择次品、劣质品作为赠品，这样做只会起到知得其反的作用。

积分促销是比较普遍采用的网上促销方式。并不是所有的商品和服务都适用积分促销。积分促销让消费者通过多次购买或多次参加某些活动来增加积分以获得奖品。积分促销可以增加用户的访问次数和对商品服务的关注，以达到我们的知名度。例如：积分换礼品活动。

奖品要有诱惑力，可考虑大额超值的产品吸引人们参加；奖方式要简单化，网上抽奖活动要策划的有趣和容易参加。

抽奖要体现公正公平，有条件的应该请公证人员进行全程公证，并及时能通过email公告等形式向参加者通告活动进度和结果。

目前网上打折是最常用的一种网上促销方式。网购不同于传统超市、商场购物，由于买家看不到实际的商品存在各种顾虑，再加上配送成本和付款方式的复杂性，网上打折促销成为重要的手段之一。

例如：老吧由于经常在当当网购买图书，所以每隔一段时间都会收到当当网的特价打折或点券折扣促销信息。

--

啤酒线上促销活动方案策划篇四

企业简介好吃点位于河北科技大学新校区大学商城第二排一号，成立于20__年，主营产品有各类散装休闲小食品，主要有：干果，膨化食品，糖果，肉制食品等.随着生活水平的提高，休闲食品一直是深受广大学生喜爱的食品。走进超市，就会看到薯片、薯条、虾条、雪饼、果脯、话梅、花生、松子、杏仁、开心果、鱼片、肉干、五香炸肉等休闲食品，好吃点致力于让消费者吃出好心情。

好吃点目前只是进行线下实体店的销售，而且，并没有采取过多的营销手段，可以说，好吃点在与商家和消费者博弈的过程中一直处于被动的地位。

休闲食品正在逐渐升格成为人们日常的必需消费品，随着经济的发展和消费水平的提高，消费者对于休闲食品数量和品质的需求不断增长。

宏观及政策环境分析随着人们生活水平的不断提高，原来以温饱型为主体的休闲食品消费格局，逐渐向风味型、营养型、享受型甚至功能型的方向转化。尤其随着市场的不断扩大，休闲食品市场开始快速发展，而且呈现出一片前所未有的繁忙景象。

(1)中国经济快速增长，在人均可支配收入不断增加和居民食品消费能力不断增加的情况下，20__年中国人均国内生产总值为9,398元，而到20__年，仅仅十年间就已经达到34,999元，呈现稳定快速增长的态势。

(2) 政策的支持

啤酒线上促销活动方案策划篇五

爱情从回顾过去与憧憬未来中汲取养分。

七夕将至，搜狐焦点推出【浪漫七夕，我要晒幸福】活动，用行动来缅怀传承千年的爱情经典，共度浪漫。

欢迎大家来这里尽情表达爱意，尽情秀出恩爱！

七夕晒甜蜜照片晒幸福，记录浪漫和感动，赢取甜蜜好礼

活动时间□xx年7月23日-xx年8月2日

二、参与方式：

1、跟帖回复晒一晒自己与伴侣幸福的合影，现在的或者以前的照片、婚纱照都ok□写上心情、祝福、情话都可以。

2、跟帖回复晒一晒七夕情人节的礼物和本人的合影，附上文字。

(以上三项满足其中一个条件即可，照片至少一张，最多五张)

三、中奖方式：

1. 凡按照要求回帖晒幸福照片的网友，我们将从中抽取10位幸运网友，每人奖励电影票一张+搜狐小公仔一个(一个id只奖励一次)

月4日公布中奖名单，搜狐焦点论坛与搜狐焦点马鞍山地产官方微信同时公布。

写词的南宋，风起云的清末民国

古典的希腊，明治的日本

维多利亚时代的大英，文艺复兴的意大利

我在梦见那个时代。我不止一次的梦见它，比我眼前的世界还要清晰。

牛郎会织女，成了千古佳话，如果可以穿越，我和你将在同一时空下，牵手姻缘。

愿天下有情人终成眷属，用我们的爱架起彩虹！

哪个时代让你深深怀念？哪个人物让你恨恨终生不在同一时代不能拍拖？

【活动对象】： 本网网友

【活动方式】： 跟帖回复

【活动时间】：

活动奖励：

在标题中按要求跟帖留言，附图(网络搜索图片即可)

届时将选出三位说的精彩的网友

ta将获得：网络电视台提供的精美水杯一个