

商家优惠促销方案策划书(汇总8篇)

在活动策划中，需要进行详细的预算与时间规划，确保活动的经济效益与时效性。请继续阅读以下范文，了解一些制定调研方案的实用建议和经验分享。

商家优惠促销方案策划书篇一

自xxxx成立以来，承蒙广大客户的支持和关爱，因为您的参与我们不断发展，不断前进，为了表示我们的谢意，特面向社会推出此次感恩活动。

通过此次活动让更多的人了解xxxx□让更多的人感受_的热情和专业，让更多有消费潜力的女士成为我们的顾客，让每一名员工有更多的收益。

免费赠送感恩卡一张，内含rmb肆佰捌拾元整，仅限女士烫染使用。消费时，高于480的烫染项目，需现金补足差额，低于480元时，此卡内余额不退，并限一人一卡一次，并需现金支付造型费用。

x年x月x日至x月x日

凡在活动时间内持感恩卡来消费的客人，不推销产品，不推销高价项目，发型师在即将完工时，向客人询问对我们的技术和服 务是否满意，并告知活动期间充卡有优惠，如果发型师没有说服，那么到收银台时由收银员继续推售，并展示相关赠送礼品。（切记要适度，不要让客人反感），因为此次活动的宗旨只是为了提高人气，扩大知名度。

烫染卡（此卡仅限烫染护，并按价目表扣除，不享受另外优惠）

- 1、烫染卡20xx□存1200消费20xx□
- 2、烫染卡3000（存1800消费3000）
- 3、烫染卡6000（存3500消费6000）
- 4、烫染卡10000（存5000消费10000）

凡办卡者均有相关礼品赠送（如洗发水、护发素、发腊等）

通用卡：此卡可消费_店全场所有项目

- 1、500卡享受烫染8折，洗剪吹9折
- 2、1000卡享受烫染7折，洗剪吹8折
- 3□20xx卡享受烫染6折，洗剪吹7折
- 4、5000卡享受烫染5折，洗剪吹6折

均同样赠送相关礼品

- 1、每名员工要以高度的责任感和积极性参与此次活动，为达到活动效果，活动期间将严格执行奖惩制度。树立大局观念，不计较一时得失，共同谋求公司发展壮大。
- 2、强化服务意识，认真做好每位顾客的接待工作，如有顾客对活动内容不清楚，耐心做好解释，树立vvtv服务好，讲诚信的形象。
- 3、收银员做好登记工作，每位凭卡来消费的客人，都要记录姓名、生日、号码三要素，届时店内将用短信进行跟踪、回访。

4、每名发型师可持有本店此次消费卡20张，发给活动期间你认为有发展潜力的客户，一方面可以树立良好的客房关系，另一方面可以发展体验或营销，让顾客带动顾客。

5、如果短时间内出现客人井喷现象，将实行预约制。

一、店内悬挂气球、彩旗，营造温馨气氛，员工时刻保持笑容，店内单曲循环播放（感恩的心）。

二、进门处设置海报，详细阐述此次活动的内容和消费注意事项。

三、彻底清理店内卫生，物品摆放井然有序，卫生间要随时有专人打扫，保持时刻清洁卫生，并适当张贴一些标语和头发保养护理知识。注重管理的细节的人对卫生间的要求都是很高的。

四、设置一处积分礼品兑换处，礼品要新颖独特，有眼球冲击力，一看就想有占有欲望的礼品。礼品按照积分等级进行摆放，让顾客能为积分的礼品而冲刺！

五、店内标语内容：

经济虽然危机，美丽不能出现危机

店里所有项目和产品都可以打折，唯有对您的美丽我们从不打折

我一直在这里，等待您的到来

愿以后的日子里，都有我们陪伴

商家优惠促销方案策划书篇二

一、前言：

各样的谜语，如若猜对了，揭开谜底，可到超市服务台换取精美小礼品一份。这是最常见的商超元宵节促销活动。

二、活动主题：_年_生威张灯结彩大闹元宵

三、活动时间：20__年正月十一至正月十五

四、活动内容：

活动一：正月十五元宵灯谜猜猜猜

活动二：吃元宵甜蜜蜜

活动期间，凡购买汤圆满20元者，均可送“福”字小对联一幅，吃得越多“福”越多。

活动三：庆元宵抽“元宵券”

活动期间，凡在本商场或超市购满60元者，均可凭小票到服务台换“元宵券”一张，并兑换汤圆一份。满120元者，可获元宵券两张，可兑换汤圆和开心果各一份，以此类推，可领得不同赠品。

活动四：做元宵，包汤圆，比比谁家最团圆

活动期间，举行包汤圆大赛，活动前期，通过发dm的形式在顾客里进行宣传，凡有兴趣者均可参加，报名条件不限，此外邀请各大商场管理人或其他知名人物担任评委进行评比，并设置相应的奖项，一等奖可送省内全家两天游，二等奖可送全家福艺术照一套，三等奖可送全家团圆饭一桌，鼓励奖

可获精美礼品一份。

商家优惠促销方案策划书篇三

“五一，让您的美丽充分展示”

4.29—5.5，一周的时间（注：活动一般不要做的太长）

a□利用五一期间活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，提高店铺的整体营业额。

b□同时通过一系列的促销活动适当引导顾客向高附加值的项目消费或多项目消费，提高客单价及利润。

c□让顾客产生好感，提升品牌形象。

美发店：

优惠一：五一假七天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满178送面值为18元的代金券，消费满480送58元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

美容院：

优惠一：美容超值体验套餐：原价568元，体验价298元（一个仅限一次）

优惠三：洗护98元，活动期间体验价51元

a□最简单的方法：发送短信。如果您觉得用手机发短信很慢的话，可以用的短信功能。所以，还没开通短信功能的朋友请迅速开通，量大从优哟。

b□宣传单：提前一周，地点可以就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也可以在远一点的地方派发。

c□店里的准备：横幅，海报，以及彩带这些必不可少。打造出一个温馨，浪费的节日氛围。要提醒员工，做好服务，保持微笑，让客户感到温暖。并制定出一个奖惩制度。

1、不要认为活动结束了，就完了。再进行一次短信回访，记录下客户对这次活动的评价，不足的地方加以改进，以便下次活动做得更好。

2、一个一个电话进行回访，回访可以增加亲近感，但就是很多消费者都不愿意接电话。

商家优惠促销方案策划书篇四

20xx年x月x日—20xx年x月26日，共七天（20日—26日大年夜）

千禧迎新，半价返还

（一）主要活动：千禧迎新半价返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

(二) 可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8、6折；50%返还，相当于全场9、3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三) 辅助活动

- 1、男女装特卖场；
- 2、儿童商场购物送图书；
- 3、厂方促销活动。

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

(略)

商家优惠促销方案策划书篇五

20xx=20xx+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好

是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止

操作说明：

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品

在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

商家优惠促销方案策划书篇六

1、餐饮：600元/桌，含服务费、仅限1、2、17楼餐厅

2、客房：160元/间、天含双早、含服务费

2、2月8日—14日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份

1、春节特别推出“鸡祥如意”年夜饭：

577元/桌、677元/桌、877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张

预定热线☎xxx

2、二楼宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

1☎xxx大酒店三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50—100人，是同学聚会、生日party☎小型舞会的最好去处、春节期间包场5折优惠。

2、名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

3、茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务。

甜蜜情人节烛光套餐

提前一周预定者，可免费在临沂广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒

商家优惠促销方案策划书篇七

1、要搞好“降价促销”

2、酒店春节的布置及装饰：

c□大门口悬挂“xxx大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅、

e□酒店大堂两侧玻璃门贴马年生肖剪纸图案、

g□三楼、四楼阳台栏杆插彩旗、

3、某酒店餐厅春节促销活动：

a□春节套票：实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票。

餐饮：666元/桌含服务费，仅限三楼餐厅、

客房：288元/间/天含双早、

客房：自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间/天

凡入住特惠标准间者，均可获得精美春节礼品一份

b□大年三十18：00—21：00、推出“吉祥”年夜饭：

588元/桌688元/桌888元/桌

大年三十21:00—12:30、推出“富贵”年夜饭

888元/桌1080元/桌1288元/桌0:00赠送吉祥如意饺子一份

c□春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴：688元/桌

富贵吉祥宴：788元/桌

五福临门宴：888元/桌

商家优惠促销方案策划书篇八

1、通过活动，让学生了解端午节的来历和风俗习惯，同时锻炼学生通过各种渠道(书籍、报刊、网络、他人经验等)获取信息的能力，培养学生的好奇心和求知欲。

2、学习端午节文化，激发学生的爱国热情和民族自豪感。

二、活动前准备

上网查阅资料、收集故事、多媒体课件等。

三、活动过程

1、活动导入

(1)我国有很多传统节日，你知道我国有哪些传统节日吗?

(2)那么端午节的由来、习俗你们知道吗?今天就让我们走进端午节去了解一下。

(3) 引出主题：“走进端午”主题班会现在开始!

2、端午说由来

(1) 端午节别称

1、端午节有哪些别称?

2、关于端午节的由来，说法很多，谁能告诉大家?(学生交流)

纪念屈原，纪念孝女曹娥，纪念伍子胥，来源于百越民族节日祭。

(2) 端午讲故事

学生讲述端午节故事：《__救父的故事》、《屈原投江》。