

最新促销活动方案设计(通用20篇)

婚礼策划是一项综合性的工作，旨在为新人打造一场完美的婚礼。通过精心的准备和策划，可以使婚礼更加温馨浪漫。婚礼策划包括场地选取、婚礼主题设计、婚礼流程安排等多个方面。小编为大家搜集了一些婚礼策划成功的案例，希望可以给新人们提供一些宝贵的经验。

促销活动方案设计篇一

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。国庆节(10月1日)是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加_超市的美誉度。

喜迎国庆欢度佳节

- 1、以“国庆节”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度。
- 2、借助“国庆节”等节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额。
- 3、通过策划一系活动，加深_广场与消费者的相互了解与情感沟通。
- 4、扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、供应商、员工

- 1) 喜迎国庆欢度佳节。
- 2) 月圆中秋情系_。
- 3) 举国同庆佳节大献礼。
- 4) 重阳佳节_浓您家乡情!
- 5) 每逢佳节倍思亲_为您送温情。
- 6) 热烈庆祝中华人民共和国成立_周年!
- 7) 爱是挚诚家乃至亲。
- 8) 品质、服务、物有所值!

(一)场内外布置

1、场外

- 1) 巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为中秋节各项主题促销活动和全场月饼优惠大酬宾的信息。
- 2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客。
- 3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛。
- 4) 派发印有“超市”的广告气球10000只。(主要是广场和小区以及店内悬挂)

2、场内

- 1) 吊旗纸：设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题的一款吊旗纸，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境。
- 2) 牌楼：采购部联系供应商提供赞助中秋牌楼，置于月饼一条街，突出月饼区域特色布置。
- 3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛。
- 4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸。
- 5) 全场悬挂纸红灯笼布置卖场，制作“月饼一条街”宣传牌，突显传统的特色，美化购物环境。
- 6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

(二) 活动宣传

略

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。具体方案如下：

(一) “欢庆国庆购物抽大奖”

送金星

活动时间：20_年9月15日—10月7日

活动内容：为回报广大顾客朋友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金星”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金星一个。

(二) 买99元送30元现金券

活动时间：20_年9月30日—10月7日

活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在_购买服装、鞋类商品满99元即可送面值30元现金券，满198元可面值60元现金券，多买多送，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购，现金券不可兑换现金。（注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售）。

(三) 黄金周

旅游商品大展销

活动内容：活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。分部采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

(四) 九州同庆国庆日

活动时间：10月1日至10月3日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。

略

1) 活动总负责：_。

2) 组成人员：各部门负责人。

3) 相关部门工作人员作好协助工作，确保活动的顺利进行。

20_年4月29日—5月2日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

三、具体活动：

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

5月1日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

促销活动方案设计篇二

“凭剪角换取”这是一种常用的`在dm单或其它宣传品上剪取指定位置一角可以获得奖品(赠品/礼券)。

优点：能够让dm单或其它宣传品变得更有价值，特别是借助报纸或杂志，会传播较远，对扩大知名度或美誉度有较好的效果。

缺点：报纸剪角实效可能较差，较远的目标群来的可能性较小，剪角的覆盖率较小，广告的传播力就较小。

促销活动方案设计篇三

“买满就送”指顾客消费满一定金额可送(商品/现金券)，是各行各业最普遍的一种促销方法，赠送的东西可根据当地实

情制定，也是顾客比较喜欢的一种促销方法。

例如：买满30元送10元现金券；买满30元送护手霜一支。

优点：提高客单价，刺激消费，如果送现金券还可以刺激顾客二次购买。

缺点：送的东西如果没有吸引力会导致活动失败，赠送现金券如果不是现场抵扣，会导致部分顾客不满。

促销活动方案设计篇四

一，活动主题：

百年好合，天长地久—白酒倾情回馈新人新喜

二，活动时间：

20__年6月18日至20__年10月31日之间

三，活动地点：

全国各省

四，活动内容：

(一)在婚庆公司里搞展示架，发放婚庆促销单。(二)买白酒赠送可口可乐，手表，海南蜜月游抽奖，凡在20__年6月18日至20__年10月31日之间订购白酒产品一定数量的新人，可获得298元的纯金戒指一枚。(三)组织10对新人进行集体婚礼，与婚庆公司，婚纱影楼，酒店联系进行提前量的工作。具体赠品需根据具体制定的方案或套餐来定。

五，活动主推品种和价格：

婚宴活动的主推产品为两个品种。价格要严格控制在38度90元/件(代理商拿出5元每箱，一般以五箱为一组，厂家支持20元/箱)，52度95元/件(代理商拿出5元每箱，一般以五箱为一组厂家支持20元/箱)，以内，38度150元/件(代理商拿出8元每箱，一般以五箱为一组，厂家支持25元/箱)，52度156元/件(代理商拿出8元每箱，一般以五箱为一组，厂家支持25元/箱)。以便保证真正的活动效果，使酒厂给与广大新人的特殊优惠能够落到实处，是广大的新人能够喝的起，喝的好，喝的高兴，喝的有档次。

六，活动主要传达：

通过对细分化市场运作取得产品销售在一个点上的增长和突破，吸引众多消费者和经销商关注的目光，而以消费群体的细分成为白酒企业细分化市场的重要依据，其中婚宴市场因用酒量大而且通过该渠道可以在短期内快速使产品品牌得以有效传播的作用，使婚宴市场激烈的竞争机制进入我集团的销售平台，也是市场细分化后的竞争的一个焦点，那么，白酒营销战中做好婚宴市场将成为我们一线团队和代理商的一次专业资格考验。

七，产品的副标题：

副品牌名称为“百年好合—sss”副品牌名称为“天长地久---sss”宣传主题突出婚庆喜气，和谐美满的氛围。

八，一般策略：

通过与市民政部门进行合作，实施了婚庆促销，凡领结婚证的新人，由民政局处配赠企业免费提供的贺卡，领证新人凭贺卡可到当地代理商处免费领取其酒二瓶和婚宴用酒促销通知，与此同时在客流量大的车站、商业区、小区门口制作一定数量的宣传牌将婚宴用酒促销活动予以告知也会取得不错的效果。

九，注意事项：

对于婚宴市场而言，白酒的消费者只是被动的消费人群而不是购买的决策者，因而找到婚宴市场的购买的决策者，将产品介绍给他是婚宴市场操作的又一个关键环节，这就需要对婚宴有一个理智的分析，一般而言与父母在一起生活的年轻人成婚举办婚宴购买白酒的往往是老年人，而单独在外远离父母的年轻人成婚举办婚宴购买白酒的往往是年轻男性，因而通过对此分析找到购买的决策者才能确定采用什么样的传播形式、采取什么促销形式有的放矢。

促销活动方案设计篇五

- 1、愚人节前三天起，每一个在华美都公司一次性购物达二十五元得顾客都可以抽取一个印有：“华美都”、“愚人节快乐”及一个号码得一个半圆型精美小卡片。
- 2、每两个半圆一个相同得号码，相同得号码分布在相隔较远得不同得连锁店里，以便让不同得人抽取。
- 3、四月一日下午五点半在华美都总店里寻找与自己半圆同一数字得人，找到得人将有机会参加愚人节走魔棋惊险刺激得活动。
- 4、活动将是由两个数字相同得人一起参加配合得。
- 5、由主持人现场抽出号码，抽到几，拿有这个号码得两个人就可以现场参加走魔棋活动。（抽出具体人数由现场主持人随情况而定）
- 6、由华美都公司准备一些难题让参与者去完成，每过一关都将会获得者得一份奖品，过关越多奖品最多，走到最后得将会获得最大得奖励。8、活动中还将有一个最佳临时搭档奖，和一个特别鼓励奖，将分别发给配合最好得一对参与者和在

活动中过难关时碰到特别得事处理得最好得一对搭档，还有一个最大贡献奖，奖励给华美都公司出了最多最好得意见得参与者。最后抽出一个最大得奖，幸运愚人奖(此奖由某指定人在过完所有得关得人中现场抽出)。

9、活动中没有被抽到得，但到场又找到了同自己半圆相同数字得人都可以领得现金代用卷，拿两个数字相同得半圆领取一份。

促销活动方案设计篇六

方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上(包括三人)全体六折。

方案二：

凡是当天在本店购买服装的消费者，可获赠服装店代金券10元(或会员卡，可打8.8折与积分，积分越高，打折越低)，用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。

促销活动方案设计篇七

“加一元多一件”购买指定商品加1元送多一件同一商品或多一件不同商品。

例如：买5元纱曼婷面膜加多一元就可以免费送(同类型)纱曼婷面膜一片。

优点：刺激顾客购买产品。加一元多一件，加1元送的东西对

顾客要有吸引力，所以产品选择很重要。

促销活动方案设计篇八

服装店开业促销活动具体方案有：样品、优惠券、付现金折扣、特价包装、赠品、奖励、免费试用、商品保证、打折促销、派送产品、销售市场展示和表演等。要根据自己店铺的特点和实际情况选择适合自己的促销方式，以达到最佳的促销效果。

促销活动方案设计篇九

1，接待把顾客从门口接到药店内，安排座位，与沟通人员做简单安排。2，沟通与顾客做病理药理的交流，了解购买能力，引导鸿茅药酒。3，登记详细了解顾客病情，治疗情况，购买意向做好标记。

4，体验告知服用后的感受，引导疗效，建议按疗程服用。

注意□a,不可强推□b,互相配合□c,细致沟通□d,告知电话沟通

促销活动方案设计篇十

“免费送”也是一种常用的促销手段，多用于新店开业、节假日促销或者新品的推广等。免费送通常设定一个指定时间、指定数据来吸引人气，免费派送。

例如：每天开店前1小时到店顾客可以免费获得由门店派发礼品一份。

优点：吸引人气，带给大家免费获得赠品的惊喜心情。

缺点：赠送的东西一般价值较小，对顾客吸引不大。

促销活动方案设计篇十一

“买一送一”即购买某种商品免费加送多一件同样商品或买某种商品赠送另一件(或几件)商品，是一种较为常用的商品促销。赠送的商品通常以主卖品的关联商品为佳。

例如：顾客买婷美洗发水200ml送(同类型)婷美沐浴露60ml□

优点：促进顾客的购买欲望。

缺点：本活动针对的产品通常是新品或需处理商品，所以选择的赠送产品一定要具有吸引力，赠送的产品最好和主卖品具有互补性的关联商品或时下流行品。

促销活动方案设计篇十二

这里的消费群的消费特点是：低价、实惠（又好又便宜，女孩子的衣服好与否，就是合身与否，漂亮与否，对吧），你不能弄一堆很漂亮但很贵的衣服，她们喜欢但舍不得买。

2、注意你的款式要常换常新

女孩子肯定也喜欢逛，你要让她们每次都有新的收获，哪怕不买。这样他才会经常光顾你的店。

3、服务态度要好，不管买不买，给她们试装，帮她们搭配。因为消费群相对固定，如果顾客对服务不满意，她会影响到她所认识的人，间接的对你的生意产生直接影响。反之，如果你在这方面做得很好，那么她们会拉更多的朋友来你的店。

4、女孩子都喜欢占点小便宜，要迎合这种心理，买你的衣服，送点小东西给她们，至于送什么，你自己想吧，要做女孩子的生意，就要对她们了如指掌。送的东西价值不能太高，否则会加重你的成本，但不能让人感觉太没价值。建议送：比

如对于缺乏保养的女工，你可以送一片面膜给她们，一般的面膜也不是很贵，几块钱。但是她们很多人没用过，这样的东西在她们的心里，是很有档次的。

女孩子除了喜欢占小便宜，还很喜欢购物，女孩子总有很多衣服。因此你要跟这些人交朋友，拉拉感情。

5、或许你有些不耐烦了吧，你要的可是具体的促销方案啊。但是朋友，生意人人做，但为什么有的人却亏了？生意不好，不一定是没有促销，促销只是锦上添花，但关键的是你要有好的基础。一家生意很好的店做促销，能提升它的营业额，顾客盈门。一家本来就不怎么好的店做生意，顾客可能会说：是不是要倒了，反而不敢来。

6、处于服装行业，你也很清楚服装的促销怎么玩，无非就是打折了（3折进货，卖9折，再给人打个8折，买两件打7折等等，这大概是最经常的玩法了吧？），除此之外就是送东西买一件衣服，送一副手套，还有就是积分、会员、抽奖，你可以把这些促销手段组合一下，结合你店里的实际情况选择合适的促销方案。

20xx年夏日服装店促销广告语一：夏季来了，你的夏装呢？

20xx年夏日服装店促销广告语二：冰爽一夏，时尚有你来主宰

20xx年夏日服装店促销广告语三：夏季给你清凉一“夏”

20xx年夏日服装店促销广告语四：清凉过夏这里真便宜

促销活动方案设计篇十三

1进店有礼活动期间，凡进店者，均送精美小礼品一份；每日进店前3名者均免费赠送广东家私精美小雨伞一把或地垫一张。

2抢相因（限量）抢相因（限量）广东精品餐边柜298元；精品沙发2188元。

3购家具，送电器。（正价产品）购家具，送电器。（正价产品）。（正价产品满4900元，送：品牌电磁炉一套（约5个点或折现230元）满8900元，送：品牌微波炉一台（约6个点或折现500元）满14900元，送：品牌洗衣机一台（约8个点或折现1100元）

4购物返现（特价计量，不反现）购物返现（特价计量，不反现）活动期间，凡教师，家有在校上大学家庭，军属及退伍军人等在交定金一周后凭相关有效证件至所购家具专卖店领取购物金额6%的现金反现。

5抢先一步，锁定实惠。抢先一步，锁定实惠关于家具促销活动策划方案关于家具促销活动策划方案。活动期间，只要交定金20xx元，在活动结束后四个月仍可享受五一期间相应项目相因优惠。

促销活动方案设计篇十四

1、26日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。

2、建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主，详细后附节目流程单。

3、10月1日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员工务必参加，9：30分准时到岗，9：45各部门组织员工方队着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。开展以“送温馨献真情”为主题的优服流动红旗评比送温馨，为主题的优服流动红旗评比，主要以站姿，定岗，定位。

促销活动方案设计篇十五

“捆绑销售”将一种商品捆绑在另一种商品一起，再重新定价或按照以前某一商品价进行销售。这也是常见的商品促销手段，和“买一送一”形式差不多。主要是针对商品单品的销售。例如：沐浴露与沐浴球捆绑一起销售。

优点：能够刺激商品销售，提高客单价。

促销活动方案设计篇十六

1. 左边送一—5元代金券(一月内使用有效)。

右边送一—一些生活用品(比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂)

幸运者礼品一一本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。(数名)

2. 投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制大衣要求：

1. 颜色鲜艳，图案明显；

2. 衣袋要大，要深；

3. 活动前必须把大衣挂好(挂在何处暂定)

促销活动方案设计篇十七

1在所属区域内得各大连锁选择符合条件得门店，由区域经理负责收集以上资料，城市经理负责和其总部得门店管理部门洽谈驻店促销、流动促销、固定兼职促销、临时促销和短期

宣传活动事宜。

2驻店促销：通过事先准备好得促销方案和对方得现有资源进行交换，而降低促销费用和促销成本。

架) 陈列得数量(单品不少于10盒)

4促销方案及费用由城市经理申请，事业部经理审核批准后执行

5流动促销：由城市经理洽谈，区域经理执行，一个店做7天。方案及费用由城市经理申请事业部经理审核批准后执行。

以上条件是满足人员促销得基本条件。

促销活动方案设计篇十八

一、春节促销活动的目的：

春节是全国性的节日，是中国一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、欢庆、盛大的节日。节日期间人们一家团聚、到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

春节对于爱就推门品牌来说都是一个表现品牌玩具活力、品牌玩具特色的重要节日！通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度，增加老顾客的大好机会。希望通过促销方案给大家的营业额带来新高，让大家更有信心面对以后的经营。

1、春节前7-15天与顾客的联系

在1月18日春节前，各加盟店主通过发送短信对爱就推门会员顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系！

圣诞祝福短信(例):

例一: 如期而至的不仅是新年, 还有幸福和快乐, 日渐增长的不仅仅是年龄还有友情和健康, 爱就推门玩具一如既往深深的祝福: 兔年万事如意!

例二: 总有起风的清晨, 总有温暖的午后, 总有灿烂的黄昏, 总有流星的夜晚, 总有一个人在祈祷世界上所有的美好全部属于你! 爱就推门祝你兔年快乐, 心想事成!

促销时间: 20__年1月18日——20__年2月18日

促销地点: 全国各城市自营店及特许加盟店

方法一:

1. 活动期间, 全场部分特价商品七-八折酬宾。
2. 活动期间, 爱就推门会员顾客凭卡到原发卡店领取精美新年礼物一份, 每卡仅限使用一次。

备注: 建议迪士尼小球, 沙画等, 或者礼物可以是福字, 糖果加盟商自己购买。数量有限, 送完即止。(加盟商自选)

3. 新客户购满200元加1元送爱就推门书包一个。(数量有限, 送完即止。)
4. 每天由店主对来店里的小朋友进行糖果大派送。

方法二:

1. 购买玩具满49元均可获赠爱就推门精美福字一张。
2. 凡在我店购物满98元的顾客, 即有机会店门口处参加一次抽奖游戏活动, 188元以上两次, 我们的奖项设置有:

3. 幸运奖：全场任选价值50块玩具礼品一份。
4. 幸运奖：获得书包一个。
5. 参与奖：奖纪念品一份，每日限量，先到先得，送完即止。
(气球等礼品)

备注：抽奖箱可以找一个纸箱来美化一下即可，里面的纸条需要按照店里实际奖品数量比例设计)

广告以海报与pop形式配合。店铺的海报□pop同样以红色主色调和兔子吉祥物为主打，装饰整个卖场。

1. 促销活动现场节日气氛的渲染

春节的主色调:春节以红、白、黄三色为春节色，春节来临时家家户户都要用红色来装饰

a. 卖场氛围

整个促销活动期间，以“春节歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的春节歌主要有：《恭喜你》《恭喜恭喜》、《恭喜发财》《迎春花》，还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种春节的氛围！

b. 货架布置

以春节元素为主，辅以其他元素。

2. 店主的糖果派发。(糖果自行购买)

1. 在操作过程中，所有顾客会员卡领取礼品一份，不可多领；新顾客购满200元加1元，送书包一份。如顾客对本次活动有任何疑问，终端店主因详细说明。礼品赠送只在活动期间执

行。

促销活动方案设计篇十九

1□x天中一天半价返还：即在x天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还。

2、单张购物小票返还金额不超过5000元。

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）。

4□x月x日（初一）开始，至x月x日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券。

5、购物券必须在x月x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）。

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。

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。