

最新纸巾促销活动策划方案(模板10篇)

游戏策划要对市场趋势有敏锐的洞察力，能够预测并满足玩家的需求。营销策划是一个综合性的工作，需要各个部门的配合和协作，以下是一些团队合作的营销策划范文，供大家参考。

纸巾促销活动策划方案篇一

活动时间:20xx年5月25日——5月31日

活动内容:

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项:

1. 本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。
2. 活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。
3. 粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。
4. 活动结束后营销店如果采用的是.是商品即可到总部进行报销处理，(收银小票及顾客登记表)。

费用小计:(略)

纸巾促销活动策划方案篇二

挑战自我，实战营销。成就美好未来！

xx师范学院章贡区全体师生

xx师范学院高职学院风雨跑道

xx年5月27日至29日

高职学院09营销与策划班

赞助企业（商家）

xx年5月27日至29日，在xx师范学院高职学院内，学生要运用所学的促销实务，市场营销学、管理学等多种专业知识，搞一次大型的实践性活动，产品展销会，以此来增长实践能力。

- 1、提高赞助企业产品在大学生的知名度和影响力，发掘潜在顾客。
- 2、增长学生的实践能力。
- 3、提高学生的营销能力和沟通能力，以提高学生就业的能力。

协办方提供展销的各类产品，主办方负责整个商品展销会的各项流程。

（一）、活动准备：（准备的时间和内容：摊位所需的材料商家提供的商品什么时候送到）

（二）、活动实施

- 1、活动宣传：宣传时间：5月20日至5月26日

2、宣传渠道：

a□海报宣传：设计活动宣传海报，将海报贴在所有学生能看到的地点及人流密集处

b□横幅宣传：在校园内人流密集处拉宣传横幅（用两个可爱的娃娃来吸引学生的眼球）

c□人脉宣传：利用主办方人员在学校内部的人脉关系，巩固宣传。

d□网络宣传：利用学生的校园网进行网络宣传。

（三）、活动流程：

1、活动现场概述：以强悍的会场阵容吸引过往的人流；穿插有奖互动激情游戏将会场气氛带向高潮。制定统一服装，可以让顾客在服装上签字，达到留念的效果。

2、场地：大榕树

1)、这次活动分为12个小组，每小组的商品按照组号围绕大榕树依次排开，各小组可以做自己产品的图片展示，可以采取自己的促销方式卖掉产品。

2)、促销方式

3、目的：吸引更多的同学参与此次活动中，搞活展销气氛

a□有奖竞卖活动

a□设立专门的次序维护人员，防止特殊事件发生

b□负责销售的人员，分配到位。保证商品的安全性

c□如果出现天气变化，做好应急措施的准备工作的

1、商品的选择：

1)、展销会的'目标顾客是全校师生，经营商品的选择要考虑师生的日常生活工作需要

2)、选择的商品要考虑销售的保证

3)、考虑商品的定位与价格（市场价、成本价、同类产品竞争价）

2、尾货的处理：

1)、与赞助商协商好处理方法（退货）

2)、发挥自己的推销能力，上门推销等方式

纸巾促销活动策划方案篇三

最直接的方法就是打折：

方式1：自动降价折上折，例如倒数3天仅售xx元，售完即止；

方式3：同款宝贝按照不同的sku分阶梯价，比如对滞销的颜色给到适当优惠价格。

方式2：分量增加价格不变，加量不加价；

方式4：送小礼物的形式，赠品或者返现。

充分运用时间的节点，做好促销，方法有很多，如下：

方式1：店铺纪念日形式，例如店庆、店主生日、店主结婚；

方式2：庆祝传统节日，接下来年轻人都喜欢的圣诞节、红红火火的春节、情人节等；

方式3：会员管理□vip特价，会员日促销，维护好老客户；

方式4：固定周期促销，例如每周二上新，每个月几号店铺秒杀活动等。

给买家打心理战，让他们产生急促感去购买商品，方法很多：

方式1：榜单销售业绩促销，例如已热卖xxxx件；

方式3：小缺陷也能卖，比如标榜说宝贝盒子在拿货运输过程小受损，因此便宜卖；

方式4：保障质量赢取买家信赖，不怕货比三家；

方式5：某单品强调少量好货优先留给老客户，巧妙迎合新客户好奇心；

方式6：反促销形式，只卖好的贵的，走品质陆续，拒绝廉价次品。

这个机会是很多的店铺都会用的，活动方法也是千奇百怪的，具体来看看：

方式1：抽奖形式，比如购买获得抽奖机会、统一抽取几个幸运客户；

方式2：互动方式，签到有礼或收藏有礼、回答问题有奖品、设置悬念猜价格赢奖品；

方式3：优惠券、红包现金券使用；

方式4：满就减，多买多优惠，买a送b□加x元送一件；

方式5：免费试用，赢免单。

促销的方式是很多，当然最主要的就是选择适合自己店铺的，而不要单单为了追求销量而盲目促销。

汽车促销活动策划方案范文

活动促销策划方案

商场促销活动策划方案

汽车促销活动策划方案

家具促销活动策划方案

元旦促销活动策划方案

手机促销活动策划方案

春节促销活动策划方案

商场促销活动策划方案

商场春节促销活动策划方案

纸巾促销活动策划方案篇四

11月25日

全球感恩节，兴隆大厦感恩日——感恩大礼送给你！

感恩行动，真情摇奖，100份感恩大礼送给你！

11月18日——11月24日，在兴隆大厦累计购物100元的顾客就可以换取感恩节摇奖券一张，参加11月24日感恩节当天感恩节晚会后的摇奖活动，奖品为价值200——xx元不等的100份时尚感恩大礼。

奖项设置：

- 1、感谢母亲大礼，创维高清电视
- 2、感谢父亲大礼，海尔时尚冰箱
- 3、感谢恩人大礼，安吉尔饮水机
- 4、感谢丈夫大礼，飞利浦剃须刀
- 5、感谢妻子大礼，松下时尚洗衣机
- 6、感谢孩子大礼，千岛时尚mp4
- 7、感谢亲人大礼，亚都时尚加湿器
- 8、感谢同学大礼，格兰仕微波炉
- 9、感谢朋友大礼，康宝消毒柜
- 10、感谢恩师大礼，三星时尚数码相机

每项大礼各十份

感恩会员，免费摇奖

20xx年11月25日，兴隆大厦、兴隆大厦二百、兴隆大厦三百会员顾客凭年度积分可免费领取数量不等的感恩节摇奖券。钻石卡会员10张、金卡会员6张□10000□□xx0分积分会员4张。

感恩商品，真情巨献

- 1、感谢母亲；
- 2、感谢父亲；
- 3、感谢恩人；
- 4、感谢丈夫；
- 5、感谢妻子；
- 6、感谢孩子；
- 7、感谢亲人；
- 8、感谢同学；
- 9、感谢朋友；
- 10、感谢恩师。

感恩宣言，真情演绎

- 1、致盘锦市民一封感恩信，通过报纸、广播电台等媒体及大厦内部宣传手段表达企业感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。
- 2、11月24日晚举办“真情爱你感恩宣言”晚会。整场节目以感恩、感谢、感激为核心，体现祝福、关爱、欢乐的内容；晚会同时现场摇出100份感恩大礼。
- 3、11月24日当天，大厦门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、商场做“感恩节快乐”的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。

5、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲；迎宾词以感恩概念为主。

汽车促销活动策划方案范文

活动促销策划方案

产品促销活动策划方案精选

汽车促销活动策划方案

家具促销活动策划方案

元旦促销活动策划方案

手机促销活动策划方案

春节促销活动策划方案

商场促销活动策划方案

商场促销活动策划方案

纸巾促销活动策划方案篇五

xx商场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，从一九年在开业现已有多家连锁超市也相继开业。现在商场入驻的

第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

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。

2、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金博大等大型商场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很大。

优势□x商场具有很强的规模效应. 在一定程度上具有很大的竞争力. 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很好市场机率很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为参考并以“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x商场在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x商场的经营理念“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：

纸巾促销活动策划方案篇六

(二)借助国庆节招募新会员，扩展客户群；

(三)形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和暴光率；

迎国庆，倾情回馈新老顾客

2012年10月1日—10月5日(共5天)

全国所有门店

(一)活动期间，部分商品七折优惠(新品除外)；

注：1、生日以身份证的.日期为准；

3、建议礼品为饰品或者印有xx公司logo的饰品，如丝巾、首饰、家居装饰品等；(附图)

(三) 会员尊享

- 1、活动期间，会员部分商品可享受七折优惠，新品享受九折优惠；
- 2、活动期间，会员卡照常积分；
- 3、活动期间生日的会员顾客，可凭身份证，领取精美生日礼品一份；

注：生日以身份证的日期为准，会员领取礼品后需登记入簿；

(一) 活动pop物料；

(二) 宣传单张：请配合印刷宣传单张促进活动力度；

(三) 短信宣传□20xx年9月30日发送活动通知短信给会员顾客；

(四) 广播宣传：制作促销活动广播，在活动期间反复播放；

纸巾促销活动策划方案篇七

快乐端午, 聚实惠

增进销售额, 提高品牌知名度。

6月9日——6月11日

xx小区内的居民

活动准备：在活动前要对小进行摸底调查，看看小区都是哪类人群(当官、老板、普通上班族)来制定活动方针。产品的定位要根据你前期的调结果来判定或者直接折中处理，按照设置三档价位的方针。

(一) 价格促销：价值2999元的xx床垫活动期间凡在店购物满5000元可以以55元的聚惠价购得。

(二) 娱乐促销：有条件的可请文艺团表演节目(主要提高活动现场人所, 渲染活动气氛)或者主持人来与现在观众互动, 以互动的形式来带动促销。

(三) 包粽子比赛

游戏规则：3人/组;限时5分钟, 以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;并给予保温水壶(扫地机器、瓷刀套装都可以)一个/套或其它奖品其余参加者各奖钥匙扣(磨砂杯、小镜子或其它物品)一个。

注：奖品上边一定要打上自己的logo和广告, 这样就算在这次的宣传与促销的活动结束之后参与过的人都会一直印象深刻, 如果下次需要消费肯定还会想起你的。

道具要求：桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

宣传渠道及方式：

a□门店自有营销团队渠道宣传：主要是派发单页、广告纸巾、广告扇等

b□店铺自有渠道宣传：店铺广告、户外广告、自有公共平台

c□社区广告栏宣传, 社区平台传播;

d□其它联盟商家宣传;

广告物料准备:

单页、广告纸巾、广告扇、展架、小区行架喷绘(可租赁或网上订购，网上订购大概300元左右)、活动气球、小区电梯广告。

纸巾促销活动策划方案篇八

感恩有您

感谢会

- 1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；
- 2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；
- 3、庆祝感恩节。

感恩节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。作为一个隆重的节日，少不了的是大餐，在中国就是以西餐为主了。在活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

在各连锁店开展感恩节活动，在显眼位置显示连锁店标志，装饰酒店，将礼品放在酒店的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送小礼物，推出大餐及其优惠活动。

- 2、进来进餐的顾客都送小礼物，标有公司标志（可与其他商家合作）；
- 3、制作宣传单，在优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券；
- 5、订位；

6、连锁店所有职员都必须着橙色，加强节日气氛；

8、各餐厅内播放颂歌。

纸巾促销活动策划方案篇九

1、顾客群体：

学生(大、中、小)。家庭主妇。打工青年。

2、畅销商品：

文体用品。季节性商品：应季瓜类、水果/饮料、水、啤酒/冰品/灭蚊用品/夏装/凉鞋/风扇、空调等。

1、提高来客数。

2、提升企业形象。

清凉夏日，健康生活

7月8日至23日，共16天。

东莞、深圳7分店。

活动一：百事欢乐送

7月12日、13日，凡来我店购物的顾客，在超市区一次性购物满38元以上(含38元)，在百货区一次性购物满76元以上(含76元)，凭收银小票到服务中心可领取355ml罐装百事可乐一罐，每天限300罐。小票当日有效，盖章作废。单独收银之专柜不参加此活动。

活动二：购物“油”奖

7月19日、20日，凡在我店购物一次性金额满：100元以上，奖500ml海天酱油一瓶；300元以上，奖500ml康力调和油一瓶；600元以上，奖1600ml味事达酱油一瓶；900元以上，奖2升鸿禧花生调和油一瓶；1200元以上，奖4升金龙鱼第二代调和油一瓶；1500元以上，奖5升花旗花生香调和油一瓶。

以上奖品凭当日收银小票到服务中心领取。小票当日有效，盖章作废。单独收银之专柜不参加此活动。

纸巾促销活动策划方案篇十

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

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；
- 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）；
- 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）；

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。

活动推广

- 1、报纸广告：
- 2、电台广告：
- 3、现场横幅
- 4、现场彩灯