

# 2023年物流优惠活动广告词 优惠促销活动方案(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 物流优惠活动广告词篇一

3月8日

(1)3月8日，当天在xx餐饮总店消费的女性顾客每桌均可免费赠送一壶美容养颜饮料。(核桃花生汁、玉米汁)

(2)3月8日，当天生日的女性顾客，凭有效身份证，在xx餐饮总店消费均可获得酒店为你准备的生日礼物。(精美小礼品)

(3)3月8日，当天在xx餐饮总店消费的女士团体，消费满500元以上，可享受8折优惠。

(4)3月8日，当天在xx餐饮总店消费满1000元以上的顾客，可吃多少送多少哦！

(5)凡当日消费的女性客户可享受抽奖活动一次，中奖率100%。(小礼品类)

(6)凡当日消费的女性客人可在餐厅享受9折，并免费赠送精品水果盘一份。

(7)3月8日出生的女性，可凭证件享受全单8折的惊爆特价□xx饭店有限公司为庆祝三月八日“国际妇女节”的到来，为女

性消费者推出特大惊喜——自3月3日起至3月8日，凡来xx餐饮总店消费的女性顾客，皆赠送特制--xxxx一份。（“木瓜汤”“芦荟养颜粥”等养颜方面的菜肴）注：每桌客人内只要有女性即可参加此活动，所赠送的xxxx是以每桌为单位，而非以人数为单位赠送。男同胞的美容也非常重要的哦！

## 物流优惠活动广告词篇二

秋“悦”·礼

20xx年xx月xx日—xx月xx日

xx商场

活动期间前来购物的消费者

中秋佳节，月圆之时，团圆之际，古有寄语“但愿人长久，千里共婵娟”；十一国庆，盛世之时，庆典之际，举国上下，共庆华诞。在这中秋国庆双节期间，透笼国际商品城配合“团圆·庆典”的节日主题，选择进店有礼、购物有礼、分享有礼的营销方式，达到扩大宣传，降低成本的活动的目的，在提高消费者消费热情的同时，加大消费者的参与度，让消费者能够更深入的了解透笼国际商品城，扩大商场在消费者中的影响力。

进店礼——乐享中秋送好礼凡xx月xx日中秋节当天前来透笼国际商品城购物的消费者，即可。

1□xx商场企划部中秋国庆营销方案可到活动区域领取精美礼品一份，数量有限，送完即止。

3、猜灯谜，记住编号和答案到工作人员处核对，全部猜对即可获得精美礼品一份(xx日中秋节当天发月饼□xx□xx日发小礼

品)。每日仅限150名，送完即止。

#### 4、购物礼——尝鲜果切水果赢积分送好礼

凡xx月xx日—xx月xx日期间前来透笼国际商品城购物的消费者均可免费品尝我们准备的水果和月饼，和我们共享团圆，同时满88元的消费者，凭当日购物小票即可参加“水果忍者”体感游戏，消费者可凭积分换取相应礼品。数量有限，送完即止。

预热广播稿尊敬的顾客朋友们！为感谢您对xx商场一直以来的支持与厚爱，我们将于xx月xx日至xx月xx日期间推出“秋悦·礼”系列活动，活动期间进店有礼、购物有礼、分享有礼，详情请见商场内展架。我们欢迎您与家人前来享中秋迎华诞，祝您中秋国庆双节愉快！

### 物流优惠活动广告词篇三

庆祝三八妇女节 购物打折又送礼

20xx-3.7—3.8(2天)

女士用品类：化妆品、超市卫生纸巾等

时尚女装类：春季服装、套装、套裙、女裤、女休闲上衣等

休闲保健类：口服液、减肥、保健品等

精品皮鞋类：女皮鞋、休闲运动鞋

1、庆三八妇女节春季服饰时尚女装全新上市，购物享92折后，当日购物：

以上赠品凭购物小票（当日可累计）到服务台领取。

（高档烟酒、黄白金、手机、特价商品、超92折商品不参加此次活动）

2、羊毛衫反季热卖5折起。

3、超市超低价推出：富绅鞋油0.90元/支、三笑牙刷0.80元/支、除螨香皂2.60元/块等几种商品轮流不定时抢购。

4、喜庆三八 拼图得奖

凡女性朋友均可参与，只要把8块图版其中的任一块在规定的时间内完整拼成所须图形，即可持“拼图高手”领奖卡凭身份证到服务台领取精美礼品一份。（参赛位置在一楼北门小家电区）

活动结束后，营运部中层以上人员（3月9日至11日）递交活动总结分析报告。

## 物流优惠活动广告词篇四

在活动前夕，我们要积极参加聚划算、微抢购等活动以增加我们的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。

### 二、活动方案

预热：时间是11月1日至11月10日(1)线上

通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以为主题元素，旨在营造购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量。设计好易拉宝、横幅、主题海报，购买一些气球和丝带布置好整个办公室，让大家充分感受气氛。

定做t-恤衫打线下移动广告，部门全体统一着装后合照做宣传图片。

正式活动：11月11日00：00~11月11日23:59

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

接待室当天糖果、饼干、水果等食品不能少，紧张时刻不能让大家饿肚子。负责人要安排好大家上线、休息。

### 三、活动跟进

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页。

客服：售前\_名+售后\_名+客审\_名(负责订单审核和打印)确保电脑配置；确保打印机和相关材料(电子面单这类)；确保公司网络；检查软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：确保库存准确，避免缺货。准备好打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服和出库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

### 四、库存准备

(2)根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

## 五、人员准备

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关工作的员工，做完善的操作培训及其他培训

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排。人员一定要调配好，刷单和客服方面都要计划好两到三个班次。当天是全体全天制，轮流在接待室休息。

(4)按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5)物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算

## 六、物料准备

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(准备，为提升打单环节的。

(3)如这种大型活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有\_\_的客户优先发货。

## 物流优惠活动广告词篇五

随着新年钟声的渐渐远去[]20xx年春天已悄然来到，一年一度

的三八妇女节也日益临近。经过企划部工作人员的讨论，建议在三八节前后组织多种商品和多个项目的促销活动，向全国妇女同胞们致以节日的问候，并借此活动提高商场知名度和销售额。具体方案如下：

霓裳扮靓半边天漂亮健康天天见

### 3.4—3.12

#### 一至三层卖场

(1) 活动期间内商场各楼层妇女商品专柜特价销售，务求折扣做到最低。商品范围包括：珠宝化妆、服饰饰品、皮鞋皮具等。

(2) 开展“只有他才最爱你”活动。“三·八”节当天，只有男士到商场业务部门指定的数家相关专柜购物才能享受特别优惠或购物到一定金额赠送特别礼品。

(3) 活动期间，在共享大厅组织不少于10辆花车做促销。促销商品建议为服装、鞋帽、饰品等女士购买热情高、售价又相对较低的物品。

(4) 举行“时代女性风采飞扬”内衣展示秀。三八节当天上午和下午各进行一场内衣展示秀。模特所穿内衣由二楼女装部提供。

(5) “做漂亮健康的女人”活动。邀请妇女健康咨询工作者现场解答女性顾客提出的问题。联系多家健身、美容、娱乐、技能培训等单位，为三八节在商场购物到一定金额的女性顾客提供优惠，同时也为他们争取客源。

商场入口等明显处设立活动须知；活动期间播音室滚动播出活动内容；3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。店内参

加活动商品pop特别注明。“三月女人天，亮丽妇女节”