

# 最新商场促销活动数学题 商场服装促销活动方案(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

## 商场促销活动数学题篇一

- 1、直接提高店面此段时间的销售业绩。
- 2、未农历新年的销售峰期奠定客户基础！

圣诞！元旦！借鸡生蛋！快乐诞旦！买100送100！

12月18日（六）—1月2日（日）

活动业绩预估：

各店单日平均营业额提升至3000元以上。

sp□商品直接促销）活动

活动时间：

12月18日（六）—1月2日（日）

费用预估：

暂无

sp1□优惠送到底大行动：

凡在活动期限内，到店内一次性购买满100元货品（8折以上，含8折）可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张！累计共计100元！

每张抵用券限单次消费，且20元可以当场消费，不设找零。  
（详细使用方法，见抵用券说明）

sp2□折扣降价直接促销：

- 1、全场秋冬装特价5折起（主力折扣7折）
- 2、全场3w货品全面3—6折清仓。
- 3、全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠：

sp3□新客上门有实惠：

- 1、凡第一次到店面内购买商品的客户，可以直接登记客户资料。并在原有购物的`基础上再打9、5折！（限6折以上商品）
- 2、凡一次性买购超200元以上，可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。
- 3、新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套！

备选：抢购乐其中

- 1、自行指定15款为抢购专款货品，这些货品在抢购时间段内一律最后单一成本价销售。
- 2、抢购详细操作方式（见附件）。

## 商场促销活动数学题篇二

为提高民勤县农产品线上营销水平，宣传推广民勤特色农产品品牌，促进农民增收，特制定如下方案：

### 一、活动主题

“决战双十一我们在行动”

### 二、活动时间

时间□20xx年11月11日——11月30日

### 三、活动目标

1. 做好宣传工作。组织不同类型商品的民勤特产商户联合参加活动，共享广告、客户资源的同时产生聚焦效应，将本次活动的宣传辐射面和社会影响力最大化。
2. 充分进行展示。充分利用“双十一”电商购物节的消费者购物心理，最大范围锁定目标消费群体，提高农产品电商销售额，扩大网络占有率。

### 四、举办单位

主办单位：民勤县商务局

承办单位□x服务中心

协办单位□xx有限公司

### 五、参与对象及活动方式

民勤县域内各电商所销售的网货及本土特色产品、龙头企业、

专合组织及民勤农特产品生产企业经销商及流通企业等等。依托各大电商平台，开展民勤县“双十一”电子商务促销活动。

## 六、活动内容

### （一）做好“双十一——销量大比拼”

由各网店及企业自主报名参与“双十一销量大比拼”，

活动时间□20xx年11月11日（00：00——24：00）

数据报送□20xx年11月12日—14日（17：00截止）

评审时间□20xx年11月15日—16日

发布时间□20xx年11月30日

平台：各电商平台均可

### （二）评选并发布“20xx年民勤电商品牌”榜单

时间□20xx年11月11日—30日

平台：凡科微传单

内容：由xx理服务中心推荐优质的民勤特产企业、品牌产品，通过网友投票、专家打分综合评选，于11月底评出□1.20xx最有影响力的民勤电商企业top10□2.20xx最受欢迎的民勤农特品牌top10□评选出的民勤电商企业和农特产品将在我县县域公共品牌“民清源”优先推荐发布。

## 七、活动要求

（一）参加活动企业采取自愿、诚信原则，按照统一安排参与活动，切实遵守相关规定和要求，协同配合，共同做好促销活动。

（二）活动组织单位加强产品筛选，保证展示展销产品质量和商品信息发布准确，不得销售假冒伪劣商品和进行虚假宣传，树立民勤农特产品品牌形象，营造民勤县“双十一”电子商务促销活动安全、放心的购物环境。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 商场促销活动数学题篇三

5月xx日（星期x□—5月xx日（星期x□□

### 一、甜蜜情人节满50减30

活动期间，顾客购穿着类商品满50减30，满100减60……多买多减，依次类推，上不封顶。男女装、男女鞋、羊毛羊绒、家居内衣、床品儿品、箱包皮具、部分少淑女装，少数品牌及特例品不参加活动。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

## 二、520甜蜜幸福礼

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元赠xx摄影价值1088元摄影券一张，满500元赠送xx摄影价值880元婚纱礼券一张。满200元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元加赠xx玩偶或电影票2张；满600元加赠xx小熊皂一个；满300元加赠迷你绿色盆栽一个。单票限赠一个，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场xx专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠xx一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

## 三、甜蜜喜刷刷

活动期间，顾客持xx信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元（含）送50元xx储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满1000元送50元xx储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满800元（含）送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

## 四、满200减40。

## 五、xx□xx牌黄铂金每克优惠15元。

## 六、双休日幸运90分购物只花一半钱。

## 商场促销活动数学题篇四

- 2、提升网店浏览量，吸纳新客源；
- 3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度；

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：情系中秋，礼表爱意

年10月1日—10月8日（中秋节）

针对20—30岁的女性顾客。

“情系中秋，礼表爱意”特惠活动

- 1、满100送10元钱的'优惠券，可以用这10元券在小店进行消费。
- 2、购物满100加2元送项链，购物满200加5元送丝巾。
- 3、购物满150元钱免费送货，赠送免费的精美礼品盒。
- 4、只要是本店会员，都可以通过在本店购物积分，然后找积分换为我所卖的`产品。
- 5、购满300元可以赠送假日购物券，节假日购物积分双倍。
- 6、活动期间，凡是情侣顾客，获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品。

- 1、宣传重点时间：活动前2天；中秋后1天；
- 2、宣传手段□qq群b□博客、发帖c□旺旺群。

3、产品宣传公司产品可作为该活动的指定用品，形象树立布意坊古淳品牌

4、抽奖活动流程

5、现金20元

6、现金10元

7、vip白金卡一张

8、立白洗衣液一袋

通过横幅，活动、抽奖等形式，扩大宣传力度，让公众增加对本店的好感和信赖。

## 商场促销活动数学题篇五

,通过国庆系列商品促销活动,我们将力求既争取商品的销售高峰,又赢得个性化的商品口碑,价格口碑,从而真正做深做透我们的节假日市场.

,由于保健品具有相当丰厚的利润空间,故而供应商无论是在促销,还是在配合上力度都是应该相当大的.,因此,充分整合各保健品厂家的中秋促销活动,开展一届滋补保健品节,一方面可以有效降低促销成本,另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售.

动,我们可以用烟,酒,保健品等做成礼篮,再降价销售,便可以避免.)4,“华联送情意,中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元,即送精美礼品一份.(礼品建议为红酒,打火机等时尚物品)五,活动配合:采购处:与供应商洽谈活动,赠品的相关适宜.营运处:场地,地堆的提供.企



划处:场地的布置,dm的制作与发放,活动的监督执行.