

2023年促销计划和广告策略(实用9篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

促销计划和广告策略篇一

促销实质上是一种沟通活动,即营销者发出作为刺激消费的各种信息,把信息传递到一个或更多的目标对象。下面给大家分享了润滑油促销的活动方案,一起来看看吧!

一、活动背景:

对于美国石油协会对于车用汽机油最高级别由sm级提升至sn级,在嘉实多,美孚,壳牌等世界知名车用油企业将部分sm产品提升至sn级。8月道达尔新品不仅升级了sm到sn级,而且快驰系列整体提升一级。不仅赶上了世界领先水平,而且重塑了道达尔的价格体系。使之更具有竞争优势。

二、活动目地;

宣传新品升级不加价,提质不提价的卖点。对比同级别同档次的油品价格,让顾客看到实际利益。以产品升级做为秋季大型促销的契机,为秋季用油高峰创造更好的销量。

三、活动主题:

四、活动时间:

9月

五、活动地区:

六、活动内容：

1、汽机油

注：

- 1、极驰900012x11的包装不参加活动
- 2、特价产品不参加活动
- 3、同一产品不同粘度不同包装不可混合订购

2、柴机油

注：

- 1、特价产品不参加活动
- 2、同一产品不同粘度不同包装不可混合订购

七、前期准备：

- 1、找出各区域的重点客户，可以利用这次促销优惠，来促进设点的目标客户谈判。
- 2、利用半个月的时间来正式通知这次促销活动。通知形式为亲自拜访。必需通知所有客户。
- 3、促销前七天停送道达尔的货。
- 4、业务在拜访时的话术一定要谈到下列关键句：

（1）这不是公司促销。是道达尔厂家为了产品升级做促销，厂家很重视，力度很大。机不可失。

(2) 今年最后也是最大型的促销活动

(3) 快驰系列换包装了，升级不加价，价格有优势，利润高

(4) 找竞品的进口油比一下价格。找出新品价格优势

八、中期操作

1、正式促销开始后再用半个月或一个月的时间进行所有客户的下单工作。如非特殊情况，请拜访时下单。

3、熟记促销价格内容等。能做到拜访不看单是最好的。敬业更要专业

4、对于促销内容要充分考虑客户可能存在的问题和意见，请拜访前对促销内容有充分的了解。

5、重点客户可以发放纸质促销细则

九、后期延续

1、本次促销完毕之后，各区域业务员切记不要放松精神。因为本季是各大品牌做活动的旺季。要看本区域的`客户对哪个品牌倾向性更高。看订货量就知道了。

2、本次促销结束半个月到1个月的时候。正是换油旺季。这个时候对于订道达尔的新品客户要多沟通。询问新品销售情况。如果有问题。要及时解决。避免有可能由于新品不成熟等问题而造成无法挽回的损失。

3、对于销售较好的客户，业务员可以做为模范典型对所在区域广泛宣传。使你的客户产生跟风从众效应。扩大宣传力度。展示新品优势。

促销计划和广告策略篇二

通过父亲节前期和当天的宣传，对用餐的顾客进行温馨提示和礼品赠送，以及给顾客提供其他的超值服务的系列行为，来感动顾客并增加顾客对我们__会馆的情感关注，不断聚焦__，进而提高我们的营业额和顾客的回头率以及对我们的__会馆品牌的忠诚度。

通过我们的情感营销(提供超值服务)不断提高我们__在该廊坊餐饮市场的占有率，不断领先于竞争对手。

二、活动时间

20__-x-__□

三、活动地点

__□

四、活动内容

- 1、父亲节当天来我店用餐的顾客都可以免费给父亲打个电话，无论是市话、国内长途。限时__分钟。
- 2、父亲节当天来我店用餐的顾客都可有机会免费拍照一张，并免费寄到本人父亲的手中。
- 3、父亲节当天如有客人请本人父亲来我店用餐，可享有如下优惠：
 - (1)、免费合影一张。
 - (2)、送影框一个。

(3)、送纪念父亲节特制菜品__份。

(4)、送礼品一份(领带等)。

4、如果是请自己的父亲用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单__折优惠。

5、父亲节当天过生日的父亲，我店免费提供父亲节家庭套餐一桌供__人以内用。

五、宣传与氛围营造

(一)、对外广告宣传

1、做x期平面媒体广告。

2、电视广告x期。

3、网络广告。

4、高档楼宇广告

(二)、短信群发。

短信内容：父亲节到了，__全体员工祝福您的父亲或身为父亲的您健康快乐!当天生日的父亲可享受免费家庭套餐!还有更多惊喜呐!订餐电话：

(三)、通过店内外各种广告(图片和文字)在不同位置的布置，进行全方位立体化的宣传，在店内营造出浓浓的父亲节文化氛围。具体工作布置如下：

1、店外水牌，第一次提示顾客。

2、店内广告和氛围营造：

(1)、展架x个。

(2)、喷绘图片__张。

(3)、特制父亲节菜单。

(4)、免费父亲节家庭套餐。

(5)、台面软文。

(6)、背景音乐：《常回家看看》，《父亲》循环播放。

(7)、员工问候语：父亲节快乐!等等对顾客进行第二次第三次父亲节提示，让顾客产生父亲节的情感或由此而想起了家乡的父亲或由此而想起自己做父亲的艰辛与不易为后面的感动做好铺垫!

3、现场互动：

(1)、送父子(女)连心菜品一份。祝福语：祝愿天下父子父女都永远心连心、幸福快乐!

(2)、现场拍照。配音：各位领导，来来让我们在父亲节这个难忘的日子里留下这永恒的一瞬!到时我们给您送去或寄过去。

(3)、为现场的父亲和天下父亲敬上一杯祝福酒，祝酒词：今天是父亲节，祝现场的父亲和远在家乡的父亲节日快乐、身体健康!

(4)、(祝酒词讲完之后)说：各位领导，我和我的助手一起为现场的父亲和客人献上一曲《父亲》，再次祝您和您的父亲节快乐身体健康!(将氛围推向高潮)

六、注意事项

- 1、宣传文稿、词句感情表达要贴切、准确、到位，过则显假，欠缺则无法与顾客产生情感共鸣，就很难感动顾客。
- 2、对父亲节活动内容要进行全员培训，达到熟知的地步。
- 3、父亲节优惠活动不能与其它优惠活动同时享有。
- 4、父亲节那天来我店过生日的父亲必须提前预约。
- 5、当天在我店过生日的父亲或在我店里请父亲吃饭时，要组织管理层一起为父亲说句祝福的话语。
- 6、要保障父亲节特制菜品原材料充足。