

2023年促销活动方案系列有哪些(模板5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

促销活动方案系列有哪些篇一

喜迎新春献礼幸运100%金钱一把抓三重惊喜大奉送

二，活动时间：20_年1月1日-----20_年2月1日

三：活动内容

(一)惊喜一：幸运100%，金钱一把抓：

活动细则：

1：凡在活动期间进店的女性顾客均可免费抓金一次中奖率100%

2：各美容院(店)及商场专柜需在前台设抽奖箱一个，奖箱内放糖块一箱，每块糖块上面均粘有5角硬币一枚及相应的奖项卡片。

3：奖项设置为：60%为价值20元的代金券，10%为价值18元的护手霜，5%价值68元的纯露，5%为价值99元的《非常61》超值体验卡，5%为价值50元代金券，3%价值100元代金券，2%价值386元的祛皱套盒，10%为其他小礼品。

4: 顾客单手进行抓金，依单手的最大容量能抓多少抓多少，原则是手能顺利从奖箱中取出且不能损坏奖箱。

5: 所抓奖品当场兑换。

(二)惊喜二：空瓶换物

活动细则：

1: 凡活动期间持某某品牌系列化妆品空瓶，均可在店内或商场柜台进行相应的产品兑换，

2: 兑换细则为：

一代产品(含同仁御颜系列)空瓶

3支空瓶可兑换价值18元的护手霜一支

5支空瓶可兑换价值66元的一代美白嫩肤洁面乳一支

二代产品空瓶

1支可兑换价值18元的护手霜一支

3支可兑换价值68元的纯露一支

5支可兑换价值145元的二代lps专业美肤洁面乳一支

(三)惊喜三：礼上加礼好运连连

活动细则：

凡在活动期间进店(柜台)一次性消费满300元的顾客，均可获赠价值300元的年终答谢抽奖卡一张及大型沙龙联谊会入场券一张，届时可以贵宾身份参加我公司举办的大型年终答谢沙

龙联谊会并有机会获得千元大奖，以单次满300元为一次机会依次类推，具体细则详见沙龙会活动方案。

1、必须在开业气势上务必要一炮打响，体现宏大规模的特点。

2、迅速提高“同仁御颜养生堂”的知名度，吸引消费者来参加开业活动。

3、开业就有好的销售业绩。

1、策划吸引消费者的活动，让开业时，“某某品牌”就充满人气。

2、提炼诉求卖点，在宣传中突出卖点来吸引消费者产生购买欲望。

3、设计有诱因的促销方案，让消费者重复购买，提高市场竞争力，提高销售额。

1、提炼诉求(宣传)卖点：

n首家社区理想养生堂

n价格低、服务好、质量过硬

2、设计促销方案：

方案1：开业演出及开业仪式

——利用演出来吸引消费者

——全天演出

方案2：向消费者告示“打造社区理想养生堂”

——突出“理想”也就是价格、服务

——用报纸向社会公告

——用巨幅向社会公告

方案3：开业有礼，红包多多

——以2元的代金券设计成红包的形式

——开业期间，见人发一张

方案4：每天推出特价产品1款

——可以长期推行

——要推销售额大的，影响才会大

方案5：累计消费达_×元，赠礼

——赠送实用的生活用品或者产品

——开业一个月后，可考虑送其它低价高质的产品

3、设计促销活动：

方案1：人体广告宣传

——宣传点选择人群多的地方，比如门店前路口、

——选择人流量大的时候，比如早晨上班、晚上下班的高峰期，

——要有5人以上才有气势，才有宣传效果。

1、飞字广告：某某品牌店_x开业有礼

某某店有礼惊喜不断

2、报纸

文案：随着人民生活水平的不断提高，健康和保健越来越为社会所关注。某某品牌正是应是顺势的产物。500余种养生养颜产品齐聚某某品牌”，其产品秉承了同仁堂338年的优良传统。传统和时尚并行，养生和养颜完美融合，真正意义上的贴近生活，情系百姓。

终于，同仁御颜养生堂x月x日正式入驻_，届时举行特大酬宾活动！

5元，享受28元的玫瑰保湿洁面乳1只，解决肌肤干燥！

12元，享受价值68元的纯露1瓶！缕缕芳香，熏出魅力。

开业一月内促销不断，惊喜不容错过！

地址：

电话：

3、开业横幅：某某进店有礼惊喜不断

4、开业气球：某某进店有礼惊喜不断

5、店内海报：

5元，享受28元的玫瑰保湿洁面乳1只，解决肌肤干燥！

12元，享受价值68元的纯露1瓶！缕缕芳香，熏出魅力。

6□x展架

5元，享受28元的玫瑰保湿洁面乳1只，解决肌肤干燥！

12元，享受价值68元的纯露1瓶！缕缕芳香，熏出魅力。

7、其他宣传：开业军乐队或秧歌队

附件：吸引人气的小活动

1、免费抽奖

凡是持报样的顾客，都可免费参加抽奖活动。

一等奖：价值_x元的_x

二等奖：价值_x的代金券1张

三等奖：价值28元的护手霜1只

四等奖：纪念品1份(贺卡、气球等)(无字)

2、现场抓金

把1分、5分、1角、5角、1元的硬币放在箱子里，凡是购物的顾客，均可以抓金1次，抓多少就是多少。

活动方案仅供参考

20_年6月26日

3、活动方案一

购买产品14元以上，加1元，可任选一支1元促销品

购买产品20元以上，加2元，可任选一支2元以下的促销品

购买产品30元以上，加3元，可任选一支3元以下的促销品

购买产品40元以上，加5元，可任选一支5元以下的促销品

活动方案二

促销活动方案：

购买产品50元以上，可任选价值28元会员特供产品一支；

购买产品100元以上，可任选价值68元会员特供产品一支。

促销活动方案系列有哪些篇二

1、设置奖品条件诱人同时将其循环，让消费者消费更多金额，从而获得与众不同的奖品。

2、省钱与返还现金是网购的核心模式，因此，例如抽奖、红包、满多少返还多少等活动适合任何一次促销。

3、常用产品，特别是不可再用产品的促销力度加大，让其进行续费或者二次购买。

打造爆款，爆款优惠

米手机在双十一的搭配就是基于这样的出发点。

1、钜惠产品的选择主要考虑两大方面，一方面是产品用户群体足够大，另外一方面是产品的价格优势与价值形成一定的落差。

2、钜惠产品的促销时间有一定的讲究，例如在活动之前的余热以及广告，让潜在消费者能够有一定的准备以及其他产品

的积累，这样在活动开始之际就能够形成订单，这个在双十一中大力提倡加入收藏夹的缘故。

3、除了钜惠产品的布局之后，还需要做好咨询服务，客户在选择产品的同时针对广告の説明并没有太多的了解，因此在咨询服务的时候，客服的作用将是最大的。

双十二电商营销总结

还是自主创造什么节等。

联网以流量和用户为基础的环境下，多一份订单就多一份希望。

促销活动方案系列有哪些篇三

创意是每个活动策划者最基本的水准体现。作为一个合格的微信营销策划人，要做到“三心二意”：信心、决心、恒心；创意、乐意。拥有自己独特的创意非常重要，如果实在不知道怎么做，可以给自己定量，如一天之内想出20个创意，否则就不要吃饭，要逼自己一把，对自己狠一点，如此才能成功写出好的中秋节创意营销活动方案，才能微信粉丝们耳目一新，达到营销的目的。

从哪些方面来思考呢？黄笑晰认为，可以从微信公众平台体现的特色以及中秋节意蕴去做。举个例子：消费者打开企业微信公众平台，可以飘洒一些孔明灯，孔明灯微信用户可以进行文字接龙的游戏，能够接到多少个就可以获得一份精制月饼，将结果分享到微信朋友圈同样有机会获得定制月饼。

微信营销活动准备工作怎么做？收集相关资料，行业资料、竞争对手资料，了解市场行情，了解中秋的背景文化，做出相应的数据报表，这样才能使这份中秋节微信活动策划有理有据，才能使营销方案具有针对性。据黄笑晰所知，今年的中

秋节已经有很多企业开始着手策划中秋微信营销。显然整个行业的市场竞争将会非常激烈，以餐饮业为例，餐饮营业网点从20xx年开始就已经急速膨胀。要想突破重围，通过微信营销活动打响品牌特色，就要了解对手做了哪些准备，自己该如何应对。附近的几家餐饮店都在做中秋打折促销，你再去做打折不仅没有太大的意义，而且会陷入恶性竞争。

微信营销活动推广时间通常会被很多策划人给忽视，其实这是一个非常重要的因素。你在上午7点~9点做活动与在晚上7点~9点做活动有没有什么区别?或许很多策划人压根没有考虑过这样的问题，然而这恰恰是做中秋节微信营销的重点，试想一下，消费者使用微信最频繁的时间段是什么?上午7点~9点，上班族们通常在上班路上没有心情看微信，而还在过暑假的学生估计还没起床。晚上7点~9点，刚好是大家休息娱乐放松的时间段，如果玩个即将临近的中秋节趣味游戏，很多人都会乐意参与其中。

活动布局是对活动的全局把控，是通过微信二次开发来实施此次中秋节营销活动，还是通过故事设计、有丰富内容的图文消息发布来吸引用户这些都需要策划人考虑清楚。如果是针对儿童来开发，活动界面就需要设计得更可爱，使所有的中秋图片都卡通化，如此一来，孩子们才会有兴趣去完成企业精心设计得微信营销活动。

做中秋微信活动策划，大家想到的通常是月饼。可不可以在其他方面做文章呢?比如漂亮的中国画，长辈爱喝的普洱茶，手工制作的带有中秋故事的小工艺品等等。然后通过微信平台展示出来，借助微信强大的影响力，使其通过朋友圈扩散开。当朋友、长辈、妻子儿女收到这些礼物时，收获的不仅仅是一份惊喜，更可以是艺术品的欣赏、创意礼品的玩赏乐趣。

具体的统计形式，要分析哪些效果，品牌影响力要从哪些数据体现，是以天为周期来统计微信营销效果还是以小时制时

间段来统计，这些都需要缜密的分析思考。在统计完成后，总结成功或者失败经验教训，并将其作为下一拨品牌宣传的依据，使所有的微信营销活动都有连续性，而非将中秋节、国庆节这些营销计划都割裂开来。

促销活动方案系列有哪些篇四

活动可合作单位：美容院、商场、女性服装专卖店，合作方式为双方消费券的互换

1、“平安送给您”

今年是本命年的您均可获赠精美玉雕平安扣一枚。

2、“翡翠丽佳人、贵人戴翡翠”

准备在5月结婚的新人购买婚庆类翡翠饰品(手镯类、花件类等)的，均可享受6、6折的优惠，并赠送精美玉雕龙凤配一枚，还可试戴店内2到3件产品(具体产品加盟商可自行指定，建议选择翡翠寓意较好的)作为婚礼当天婚庆服装的搭配。

3、“一生戴玉、终生富裕”

凡和各加盟店老板同姓的或身份证上可拼出20xx-5-1的顾客均可享受5.1折的真情优惠。

4、活动期间全场产品8折优惠。

5、加盟商若经营有贵金属或其它珠宝饰品的，可相应推出互动优惠活动，

1、店内所做活动，须提前向员工详细说明。

2、活动前，须给员工做服务礼仪和销售技巧的培训。

3、本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商均可依情自定。

促销活动方案系列有哪些篇五

为了促进公司服装产品的销售量，提升品牌亲和力。我们策划了服装促销活动方案。

高素质、高收入未婚男女。

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

xx区xx道。

本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，

只在现场用。纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。用彩带在天花板上结个花球，伸展四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。在场地醒目位置摆放百合花、兰花。每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。