

# 最新促销方案内容是啥(模板5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 促销方案内容是啥篇一

活动目的： 面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动， 通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大我超市的固定消费群，促进商品销售。

活动主题(一)：冰爽夏日回馈（会员优惠）

一. 活动时间：\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日

二. 活动内容： 1. 增加会员优惠商品，(特价商品除外)，通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。

3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

活动主题(二)：购物风光无限 天天特价不断

一. 活动时间： \_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日

二. 活动内容： 1. 夏季商品全场特价销售。(1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等)每天不定时推出不同商品做活动。

2. 天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3. 在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提(1提9瓶装)。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

## 促销方案内容是啥篇二

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度

地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

### 二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

### 三、活动时间和地点

时间：20\_\_年\_\_月1日——20\_\_年\_\_月10日

地点：校园超市内

### 四、活动主题

“尽享超低价，新学期巨献”

### 五、活动方式

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客都会获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精美套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参加“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机(1名)；一等奖：超市500元购物卡(3名)；二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元(5名)；三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、限时购买，将品牌化妆品和睡衣作为限时促销商品来销售，时间为\_\_月\_\_日和\_\_日。

4、限量购买，将袋装整提纸抽、洗衣液设为限量购买商品，由于价格便宜，所以每人限购2件。

## 六、广告配合方式

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，并且设有活动咨询台；

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报；

3、安排工作人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单；

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告

## 七、前期准备

(2) 现场要有一定数的秩序维持人员；

(3) 现场咨询人员,销售人员既要分工明确又要相互配合；

(4) 应急人员(一般由领导担任,如遇政府职能部门干涉等情况应及时公关处理)。

物质安排: \_\_月\_\_日前准备好所有参加促销活动的商品。

人员培训: 对现场咨询人员、销售人员进行培训,全力打造在各个环节都比较有战斗力的团队。

## 促销方案内容是啥篇三

活动时间: 12月17日---12月24日(晚)

活动方式(概要):

1、自17日起凡购物满50元以上的顾客,凭购物小票于总服务台记录,并可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、报名时间为12月17日----12月24日下午17:00点整

3、24日晚18:00发号前200名顾客凭小票参与活动,晚19:30分正式开始。

4、所抢商品由百货商场所有商家赞助,并于规定位置注明商品价值。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有,并根据所抢商品价值高低最后评定获奖者。

6、圣诞晚照常营业

活动评估:

1、通过一个星期时间的人气集合,当晚参与活动的人员只多不少

2、数百种商品的赞助，其价值将远远高于购物最低标准，迎合了众多顾客贪便宜的心理，参与性加强。

3、由于现今休闲服装单品价值较低，所以购物参与的最低标准定为50元，可促进其商品销售。

4、活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

卖场布置及注意事项：

1、圣诞气氛不必多言，需根据卖场不同进行区别对待。

3、商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低。

4、其它活动也需跟进，如发放礼品等，不需多言。

广告宣传

2、12月23日报纸四分之一，以促销为主，重点转为商品促销以及整体活动介绍，并突出圣诞夜场。

3、发放活动传单若干。

## 促销方案内容是啥篇四

一、活动主题：“光棍节联谊晚餐”

二、活动口号：单身无罪，珍惜今宵

三、活动的意义和目标

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人

生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他(她)。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

#### 四、活动实施:

1. 活动时间: 11月11日晚上 《 7:00---10:00》

2. 活动对象: 所有单身者和他(她)的亲朋好友

3. 活动程序

(1) 餐厅经理开场白, 说明本次活动的意义;

(2) 餐厅演奏《单身情歌》;

(3) 击鼓传花, 中奖者免费赠送菜品;

(4) 传苹果游戏。男女隔开坐成一排, 用脖子和下巴、肩膀夹住苹果, 一一传递, 谁把苹果掉了, 罚饮酒或饮料。

#### 五、活动准备

1. 音响设施

2. 小鼓一个或厨房用具代替。

3. 有关单身情歌和乐曲

《单身情歌》 《一个人》 《我想我会一直孤单》

4. 餐厅前门标语: 光棍节联谊晚餐(霓虹灯)。

### 促销方案内容是啥篇五

活动口号: 让光棍节见鬼去吧

活动目的：提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

活动地点：大厅

活动时间：20\_\_年11月11日

活动背景：今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

活动内容：

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点

2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）

活动宣传：

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；

2、策划部市场单位\_展架13幅、不同规格海报3张

宣传内容：（短信、展架、网页）

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人买单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！