

2023年引流策划方案 店铺引流策划方案 优选(优质5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

引流策划方案篇一

20xx年8月31日——9月18日

花好月圆——购物赚翻天

借助中秋团圆的概念，拉近企业与消费者之间的距离，以增加销售收入和利润额为目的。为企业第三季度的销售打下坚实的基础。

消费者于8月31日——9月18日期间，到某公司任意一家门店购物均可参加“购物赚翻天”活动。花一次钱，享受两次购物乐趣，让您体验快速赚钱的. 超级快感！

8月31日——9月8日期间，凡在某公司购买带有“现金回馈标志”的商品，结帐时会在收银条该产品的产品名前显示相应的现金回馈金额。于购物当日到指定地点，兑换现金回馈券。9月9日——9月18日期间，凭现金回馈券购物时可抵用相应消费金额。

（团购不参加此活动）

活动要求：

- 1、选择参加此活动的商品。要求：尽量保证大分类齐全，每个品类中有一到两个商品。
- 2、对参与活动的商品，其费用与供应商协商，能由供应商完全承担的由供应商承担；如若有问题，供应商和公司各承担一部分。
- 3、卖场内对参与活动的商品货架、地堆处要有明确的标识。
- 4、现金回馈券上需写明购买日期、收银条号码、回馈金额（大写和小写）以及本卡的使用注意事项。

注意事项：

- 1、本券不找零、不兑换现金。
- 2、本券使用期9月9日——9月18日，过期作废。
- 3、如若本券遗失不予以补发。
- 4、香烟、团购不参加此活动。
- 5、本券盖章有效。
- 6、本次活动的较终解释权归某公司所有。
- 5、现金回馈券由地区企划部统一制作，各地区财务部监制，加盖公司财务章及店长章，必须有店内编码。
- 6、门店客服安排好购物券的派发及使用（建议指定款台使用），并作好记录。
- 1、“捷足先登超值送”。8月31日——9月8日期间，在本超市购物满28元即可到门店指定地点领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完为止。（每天限量500份）

活动目的：提升早间销售和早间客群的客单。

2、“商品任你拼”。由采购对月饼类、酒类、冲调礼盒类、保健品类选择出若干种商品，消费者可从中任意选择三种（每类只能选一个商品）商品，不论您选择的商品如何，价格均为258（此为模拟价格，根据采购谈判较终确定）。

活动目的：此活动是为了促进礼盒类商品和季节性商品的销售，同时刺激一定的团购销售。

商品要求：商品进行整体捆绑式销售时，要比单件购买价格低5——10元。

中秋专刊□16k8p简要介绍和宣传中秋活动、活动日期。

专刊内页标准：

p1□封面）：宣传主题、主题活动及活动日期。

p8□封底）：详细介绍主题活动内容等。

p2—3□参与主题活动的商品。

p4—5□月饼礼盒

p6—7□酒及冲调礼盒，保健品等礼盒类商品。

a□平面媒体

软文：8月31日活动宣传

9月5日中秋活动见闻

9月12日中秋产生的影响

半版套红：8月30日活动宣传以及商品宣传

9月2日月饼展销

9月16日商品宣传

广场气氛：包括竖幅、横幅、巨幅、门前广场刀旗、免费购物班车车身贴；

社区气氛：社区条幅、社区海报；

店内气氛布置：气氛旗、入口展板、月饼区的气氛营造（制作成月饼一条街的气氛）、店内海报、广播稿。

企划部：负责方案的策划、广告宣传、制定活动规范、整个活动的策划、操作及跟进。

采购部：负责商品的组织、到位。

财务部：负责活动所需资金的到位，以及对活动券发放和使用进行监督。

信息部：解决活动中需要在收银条上加回馈金额的问题，以及对这些活动商品的电脑录入；设立中秋专刊独立的快讯期号。

门店店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

门店店办：负责方案的具体执行与工作协调，同时负责对整个活动进行统计、分析、总结，以周为单位汇总，并把活动每周总情况以书面形式交至企划部，内容涉及到销售额、来客数、客单价、商品数量的统计等。

门店客服部：负责活动的广播、登记、咨询、解释、以及现金回馈券的发放。

门店美工：负责店内广告及pop的宣传、气氛布置。

引流策划方案篇二

许多商家们都会看准旺季，在线下举办一些引流活动，以达到吸引客户的作用。下面是本站小编为大家整理的线下引流活动方案，希望对你有帮助！

活动主题：

在世界中心呼唤爱，关爱贫困儿童·己身做起公益大型活动；您的微薄之力，就是帮助他们吃上一顿饱饭，穿上一件没有洞的衣服，能坐在有房顶不受严寒的教室安静学习，您的小小贡献，承载着他们万般梦想，答应我，和财猫一起，为这些求知的孩子们点亮未来！

活动时间：

201x年5月16日下午14:00---16: 00

活动地点：

活动内容：

活动目的：

依靠活动内容吸引路人与大媒体，让更多人了解财猫，小成本的达到宣传的目的，扩大品牌知名度，又有资金上的收入。(收入的资金不用捐给慈善机构，已经和慈善机构沟通过，只是冠名来做，慈善机构通过关系已经找好)

活动人员需求：

4名儿童模特

2名猫女郎模特

12名财猫工作人员

活动成本：

活动后期跟进：

后期微博微信宣传财猫本次活动的内容，加大宣传力度，扩大知名度，增加粉丝量与挖掘潜在客户。

逾期效果：

当日活动现场宣传人数：万人以上(活动现场路人拍照发自己朋友圈或微博吸引到媒体报道宣传)

活动参与人数：十万人以上(线上与线下)

关注微信人数：千人以上(线下)

活动后线上关注人数：万人以上(活动文案会在微博微信等各大新媒体上投放，加大粉丝关注度与财猫知名度)

总计费用：

一、活动名称□face to face

二、主办方：纳什空间

四、活动背景：

纳什空间是本着为精英企业家和新锐创业者量身定制的空间、服务、社交三维一体的综合平台。集结了各个领域的精英人

才，在为其提供一个生态放松的办公环境的同时也很好的创造了一个领域全覆盖的资源交互社交平台。一个独立的创业团队本身是比较孤独的容易自我封闭视野不开阔。并且大部分都是年轻人，大家基本都有一个喜欢社交喜欢玩的习惯□“faceto face”也许将是最简单最有力的解决这一问题的办法。可以让各个团队的人在一起互相认识互相交流，大家一起喝酒玩游戏打电动找乐子，更好地丰富专业生活和环境。

五、活动主旨(目的):

利用有限的资源，为纳什空间平台上的创业团队和企业家提供一个有逼格有档次的社交聚会。用最短的时间更好地推动本平台各团队的发展和交互，让创业者更具热情，为其提供更多的机遇机会。同时为纳什空间打造良好的口碑，打造品牌形象，提升用户数量、活跃程度及曝光率。

六、前期准备:

- 1、 用最短的时间尽可能的走访各团队，收集各团队的一手资料(行业类型、团队人数、整体氛围、团队关注点等问题)，不排除问卷调查的形式，主旨为抓住各团队痛点并进行分析，为后期活动举办吸引点做铺垫。
- 2、 分析并分类，与活动主题相结合避免在活动开展时出现不可控因素。简单分为三类：有逼格型、简单粗暴型、中规中矩型。
- 3、 用目前较热门的社交软件或社区，将同种类团队联系在一起。定期活跃，寻找共同话题。
- 4、 以“face to face”为大主题的前提下，为每一次活动指定一个小主题，围绕三个种类团队量身定做。
- 5、 每次活动可针对团队类型或需求，邀请行业大咖，宣传

媒体，或合作伙伴等前来参加，提高活动内涵、影响力及曝光率。

6、 按需、求资、金人数等问题综合选择场地及场地设施。

7、 时间选择尽量为公共休息时间，或节假日、周末前夜。也可以在问卷调查中收集。

8、 活动前期宣传，根据实际情况可在社交平台、官网等地方发布，实体通过办公地点张贴海报、易拉宝、屏幕展现的形式进行。

9、 场地设置动、静两个区域供参与者选择，每个区域将会针对面对的活动人群设置不同的趣味点。

七、活动流程大纲(整场活动完全自主，不参杂束缚因素)

1、 由活动负责人员布置场地，根据活动需求测试所需设备的正常运转

2、 所有活动人员开始前熟悉活动流程了解各自所负责的任务后，人员就为铺垫应景音乐，等待参与者入场，确保有凭证入内(避免闲杂人等)，做好到场者信息统计工作。

3、 活动开始，由主办方发言(仅前期)并宣布活动活动流程，活动进展方式以自助式为主，为参与者提供一个自由，舒适，欢乐的交流玩耍空间。并有硬件和酒水支持。

4、 团队产品展示环节，在活动中为在场团队提供产品展示机会，可由团队自行演讲或实物产品的展示(考虑到自主展示可能存在冷场，可选择抽取、投票等方式进行，意在催化交流)

5、 嘉宾或着企业人、创业者创业经历分享以乐趣和鼓励为主，帮助到场各位燃点热情。

6、主持人(活动引导人)话题，兴趣点引导或游戏。带动气氛为主。

7、自由活动，交流，玩耍。

8、抽取幸运团队，为其提供奖励或机会。(有多种展现形式)

9、活动结束，简单总结并宣布下次举办时间及嘉宾等(吸引点)

八、活动经费及人员配置

活动经费大体由：酒水点心、硬件设施、场地费用等组成，为减少成本可以考虑融入合作商、协办方、赞助商、主办方单方面或共同承担。

人员配置构成：引导、签到、现场引导、现场协调、现场保洁组成，具体人数视活动规模而定。

主题活动将以“月”为单位，推出不同形式的聚会和比赛。从201x年5月开始，至201x年12月结束，每月都会为会员提供当下最流行的活动项目，让会员在开心麻花的非演出季时期，同样能享受开心麻花为会员们准备的贴心服务。

活动1 麻花时尚月

主题：沙拉制作比赛

时间：5月

地点：西餐自助餐厅

会员：针对经济收入高、有车一族会员。

目的：此次活动为“主题活动月”的首次活动，主要是进行

会员之间的口碑传播，吸引更多的会员加入下一次的活动。

费用□aa制

概要□diy一直是当下年轻潮人们最偏爱的一种娱乐方式。从衣服到饰品，从美食到家装，都会展现出个人的品味和性格。开心麻花就是抓住了这一点，让会员们在享受浪漫可口的西餐的同时，同样不会忽略diy美食给我们带来的欢愉。

规则：会员们两两分组，在规定时间内，哪组的沙拉垒的最高视为优胜者，并颁发奖品和奖状。奖项根据参加人数可分为一二三等奖和纪念奖。 附加：可向会员销售开心麻花演出门票的预售卡。

主题：野餐郊游

时间：6月

地点：天津近郊(可选择带自助烧烤的正规景区)

会员：无限制(如驾车会员较多可考虑自驾)

目的：加强会员之间的交流，再度进行口碑传播。

费用□aa制(如需包车，交通费用由开心麻花收取)

概要：在繁华的城市里，在高节奏的工作中，人们很难感受到大自然所带来的那一缕清新。此次活动就是为了让会员们远离城市的喧嚣，在山水中体验大自然给人们带来的宁静和清爽。

规则：无具体比赛项目，可即兴做些小游戏。此次活动不设立奖项。 附加：可向会员销售开心麻花演出门票的预售卡。

活动3 麻花康体月

主题：羽毛球比赛

时间：7月

地点：羽毛球馆

会员：无限制

目的：开心麻花关心每一位会员的健康情况，希望会员们在紧张的工作、学习之余，不忘对自身体育锻炼加分。

费用□xx元/位(由开心麻花收取)。

概要：在繁华热闹的都市中，人们往往忽视了对自身的体育锻炼。而健康的体

魄和优美的身材，又是每个都市人极力想得到的。开心麻花借夏天即将来临之际，为每位会员创造了一个于体育锻炼和休闲健身的良好平台，让麻团们在享受锻炼的同时，又能体会到开心麻花对每位会员的一份关爱。 规则：分组后分别进行男子单双打、女子单双打及男女混双比赛，优胜者颁发开心麻花奖状和奖品。

附加：可向会员销售开心麻花演出门票的预售卡。

备注：此次活动可长期进行。如举办“麻花杯——天津麻团俱乐部首届羽毛球大赛”，也可与合作方宝力豪合作。

共2页，当前第1页12

引流策划方案篇三

端午节

x社区居委会

端午节是中国的传统节日，通过端午节进一步了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。端午节的来源之一是纪念屈原，我们也要通过端午节活动来怀念屈原——这位可歌可敬的爱国诗人。时至今日，端午节仍是一个十分盛行的节日，今天我们就来过一个特别有意义的端午节。

社区将订购真空包装好的新鲜粽子和皮蛋，发放给社区每户居民，让居民过一个喜庆的端午节。

1、在社区宣传栏内张贴通知，让广大居民知晓社区将在端午节前发放端午节礼品。

2、x月x日至x月x日在社区办公室门口每户居民凭领取人户口本领取。

通过这样的活动，让社区居民之间有了互相的了解和认识，增加并提高了居民参与社区活动的热情，让我们近距离接触了端午节，对它有了更深的认识。

x月x日适逢端午佳节前夕，由x市x区民政局主办的“端午佳节粽温情”——xx长者端午节慰问会在一片温馨洋溢的气氛中拉开帷幕。

该次活动由xx区社区服务中心策划承办，并得到xx区义务工作协会以及xx长者综合服务中心的协助和支持，在端午佳节来临之际，由xx领导对在场的老人们致以节日问候，由商会代表向的xx老人馈赠xx份端午应节慰问品。

在当天活动现场，x市x区xx的xx副局长和x市x区食品商会的xx会长先后向到场的x名xx老人致以节日贺词和恩切的慰问。活动现场相当活跃，由一连串的互动游戏带动起一片节日欢乐的气氛。其后，民政局领导与商会会中与一众老人围坐，一边品味茗茶，一边吃着鲜香可口的粽子，特显节日温馨。活动还安排有问答环节，问题都是围绕着端午节，长者们在感受到端午节日气氛的同时，也拿到了节日的礼品，大家都觉得很高兴。

x月x日，xx义工协会组织了xx名义工对居住在x区辖内的孤寡、独居、困难老人送上这份节日的慰问和礼品。首先，我们对义工们进行约1小时的上门前培训，让他们了解与老人家沟通的方式和技巧；之后就安排两人一组上门探望老人家。义工们详细询问长者们的身体状况，了解了他们的生活情况，送上节日的慰问品，让他们也享受节日的快乐。老人们高兴不已，纷纷感谢党和政府的关心，让他们有一个幸福的晚年。

引流策划方案篇四

端午节，xx年6月23日。

xx社区居委会

端午节是中国的传统节日，通过端午节进一步了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。端午节的来源之一是纪念屈原，我们也要通过端午节活动来怀念屈原——这位可歌可敬的爱国诗人。时至今日，端午节仍是一个十分盛行的节日，今天我们就来过一个特别有意义的端午节。

社区将订购真空包装好的新鲜粽子和皮蛋，发放给社区每户居民，让居民过一个喜庆的端午节。

1、在社区宣传栏内张贴通知，让广大居民知晓社区将在端午

节前发放端午节礼品。

2、5月30日至6月3日在社区办公室门口每户居民凭领取人户口本领取。

通过这样的活动，让社区居民之间有了互相的了解和认识，增加并提高了居民参与社区活动的热情，让我们近距离接触了端午节，对它有了更深的认识。

6月1日适逢端午佳节前夕，由广州市越秀区民政局主办的“端午佳节粽温情”——星光平安宝长者端午节慰问会在一片温馨洋溢的气氛中拉开帷幕。

该次活动由越秀区社区服务中心策划承办，并得到越秀区义工工作协会以及越秀长者综合服务中心的协助和支持，在端午佳节来临之际，由民政局领导对在场的老人们致以节日问候，由商会代表向的平安宝老人馈赠100份端午应节慰问品。

在当天活动现场，广州市越秀区民政局的叶新平副局长和广州市越秀区食品商会的郭益群会长先后向到场的30名平安宝老人致以节日贺词和恩切的慰问。活动现场相当活跃，由一连串的互动游戏带动起一片节日欢乐的气氛。其后，民政局领导与商会会中与一众老人围坐，一边品味茗茶，一边吃着鲜香可口的粽子，特显节日温馨。活动还安排有问答环节，问题都是围绕着端午节，长者在感受到端午节日气氛的同时，也拿到了节日的礼品，大家都觉得很高兴。

6月3日，越秀区义工协会组织了40名义工对居住在越秀区辖内的孤寡、独居、困难老人送上这份节日的慰问和礼品。首先，我们对义工们进行约1小时的上门前培训，让他们了解与老人家沟通的方式和技巧；之后就安排两人一组上门探望老人家。义工们详细询问长者们的身体状况，了解了他们的生活情况，送上节日的慰问品，让他们也享受节日的快乐。老人们高兴不已，纷纷感谢党和政府的关心，让他们有一个幸福

的晚年。

引流策划方案篇五

xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

1、企划部：

负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；

2、总务课：

负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)

3、财务股：

活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。

4、营运部：

5、各楼层：

向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。