

# 特卖促销方案(优秀5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 特卖促销方案篇一

父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

6月10日—6月24日

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

### 一) 商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；
- 3、烟酒类。

### 二) 商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；

2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；

3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

活动时间：6月17日—6月18日

活动主题：健康老爸

活动内容：

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。（扇子或剃须刀片）

二、凡6月18日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福

（顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。）

四、想看到平时温文尔雅的父亲，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗？快和爸爸到超市发超市来吧！只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品。

具体操作：时间：6月17日（周六）、18日（周日）

每天分两个场次上午10：30—11：00；

下午17：00—17：40

地点：大厦店换购处

细则：

a□凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕

卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

## 特卖促销方案篇二

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

活动内容：

（一）穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

（超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折）

（二）购物某商场，尽享意外惊喜-“国庆购物不花钱”

时间：10月1日--10月8日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖"l"章，即时开奖。

### （三）国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元（含超市）的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

**a系列：**加5元赠送保额为220xx元的意外伤害保险（成本15元）。

**b1系列：**加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险（成本30元）。

**b2系列：**加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险（成本30元）。

**c1系列：**加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险（成本50元）。

**c2系列：**加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险（成本50元）。

详细规则另附

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1000元（包括超市）的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b□顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖"1"□（赠品已领）章。

c□保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约□20xx0张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收□20xx0张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

（四）真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送（仅限某商场八一店）

（1）7折以上商品再送大礼

当日累计满300元（包含300元）至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元（包含500元）至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元（包含800元）以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

- 1、超市、特价及特例品牌除外，
- 2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。
- 3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点

## 特卖促销方案篇三

为提高蜂星门店销量，提升蜂星手机连锁的知名度以及抢占3月市场份额，拟计划实施“春机无“陷”蜂星315献礼”活动！

一、活动主题：

“诚信经营春机无“陷”天天315”(voto)

副主题：

“十年专业品质百万用户放心消费”（蜂星315献礼）

二、活动时间：3月12日-18日

三、活动网点：塘桥、锦1、妙2、金2、德积、步营。

四、活动内容：

活动一：免费玩游戏、一元抵两百。

为了拉动活动的人气，让更多的顾客了解蜂星连锁和认知唯图品牌。所有的顾客均可免费排队参加抽奖（每天上午8.30-9.30卖场人气比较淡的时候让顾客按秩序排好队）。抽到一等奖的顾客可以花1元钱购买一张两百元代金券均可抵

现金购买唯图所有型号的手机。另外还可以设置一些小游戏，鼓励安慰奖，如赠送手机挂绳，洗衣粉等比较实用的小礼品来吸引普通的人群，以便增加更多的人气。

## 活动二：时尚正品服务为王

唯图手机在活动进行之时，应该抓住315的市场契机，一是我们要在低价的基础上，也要在卖场门口设置标准统一的服务平台。寻找训练有素的临促人员免费给消费者做演示、耐心讲解介绍，如：免费下载台、免费手机维护台、免费手机功能讲解台、经理签名售机等。到细致耐心的服务，让蜂星连锁以及唯图品牌在消费者心中形成一个“服务为王”、“薄利多销”、“品质超群”理想概念。另外配合移动摆摊，销售卡号，普及3g知识，发放单页相结合的方式。

### 3、参与活动机型：（李总提供）

#### 五。单店户外布置：

1、帐篷\*2顶

2、设置大幅背景：（活动主题，活动明细）

3、水牌一手写活动内容及细则

4、音箱布置

一手写海报

6. 礼品、展台陈列

7、拱门

#### 六。物料准备：

- (1)。音响1套
- (2)。帐篷2个
- (3)。促销展台2个

□4□□x展架若干个

- (5)。赠品（圆珠笔、屏幕擦、手机套等）
- (6)。机模展示。
- (7)。背景架1个
- (8)。背景喷绘一张
- (9)。工具箱（胶带、美工刀、拖线板、话筒电池、）

七。人员：

- (1)。活动组织团队（主持、互动、发奖等）
- (2)。临促n名+现场负责人1名。

八。费用：

1、背景制作成本：56\*4张

2、单页制作成本□20xx元左右□voto承担制作）

九。电子屏幕：

“欢迎光临蜂星手机连锁” “港城最大手机连锁铸就优质服务典范” “十年专业品质百万用户放心消费” “蜂星315献礼特惠消费月”

备注：

1、本次活动以315为中心，让顾客和卖场之间进行互动，调动顾客与卖场之间的交流。充分提高消费者对蜂星品牌的认知度，提高成交率。

2、活动成效的高低关键点，前期一定要宣传到位，活动人员激情要高，活动细节务必落实到位。

## 特卖促销方案篇四

(二)借助国庆节招募新会员，扩展客户群；

(三)形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和暴光率；

迎国庆，倾情回馈新老顾客

20xx年10月1日—10月5日(共5天)

全国所有门店

(一)活动期间，部分商品七折优惠(新品除外)；

注：1、生日以身份证的日期为准；

3、建议礼品为饰品或者印有xx公司logo的饰品，如丝巾、首饰、家居装饰品等；

(三)会员尊享

1、活动期间，会员部分商品可享受七折优惠，新品享受九折优惠；

2、活动期间，会员卡照常积分；

3、活动期间生日的会员顾客，可凭身份证，领取精美生日礼品一份；

注：生日以身份证的日期为准，会员领取礼品后需登记入簿；

(一)活动pop物料；

(二)宣传单张：请配合印刷宣传单张促进活动力度；

(三)短信宣传□20xx年9月30日发送活动通知短信给会员顾客；

(四)广播宣传：制作促销活动广播，然后在活动期间反复播放；

七、活动筹备期分工表(略)

## 特卖促销方案篇五

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。

一。活动时间：

7月21日-7月31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。

一。活动时间：

7月20日-7月30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。