

2023年促销方案有哪几部分 产品促销方案案例(模板5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

促销方案有哪几部分篇一

一、活动主题：

迎接五一

二、活动时间：

20__年4月26日----20__年5月5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角硬币一枚及相应奖项卡片。

3：奖项设置为：60%为价值20元代金券，10%为价值18元护手霜，5%价值68元纯露，5%为价值99元《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元祛

皱套盒，10%为其他小礼品。

4：顾客单手进行抓金，依单手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：

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元护手霜一支

5支空瓶可兑换价值66元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元护手霜一支

3支可兑换价值68元纯露一支

5支可兑换价值145元二代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元顾客，均可获赠价值300元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。

促销方案有哪几部分篇二

活动内容：

全场商品3折起

部分商品限量特卖活动期间，全场商品3——8折销售（六楼百元街全场8折），对于部分不能进行折扣销售的品牌，也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售，每天限量销售3——5件（原则上按成本价销售）。

注：

- 1、活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担；
- 2、厂家或供应商要根据实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折；
- 5、活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算；
- 6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动；

购物送券、超值实惠

活动期间，在1——5楼累计购物满500元（现金部分）（活动期间消费金额均可参加累计），再送50元全场十足抵用券□a券），满1000元送100元全场十足抵用券□a券），以此类推，多购多得（以300元为整数单位，零头不计）。

注：

- 1、活动期间所送礼品券□b券）由商场和接受方各承担50%；

3、活动期间所送赠券[a券)全部由商场承担(限参加活动1的厂家或供应商);

5、赠券[a券)、礼品券[b券)领取地点:6楼促销服务台;

6、赠券[a券)、礼品券[b券)领取时间:当日营业时间;

8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动,再参加赠送活动;

吉祥年、欢喜月

幸运日在活动期间,在4号门附近设3个抽奖箱(暗箱),内放如下所需乒乓球,球上做好标记。凡在我商场1——5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则:

1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动;

3、单张机制小票累计满300元限摸一次,超出300元部分不在重复累计。

奖项设置:

3、摸出购物当天日期者(如在27日购物,摸中有“27日”字样乒乓球者),可获得vip金卡一张及十足抵用券[a券)3000元;抽奖事项:

1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动

3、促销服务台在发放完奖后,收回收银机制小票第一联(白色联)并做好登记;

4、抽奖地点：4号门（肯德基侧）；

5、抽奖时间：当日营业时间；

6、领奖地点：6楼促销服务台；

7、领奖时间：当日营业时间；

楼百元街酬宾送礼

活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元（现金部分□□20xx年12月21日—20xx年1月7日之间消费部分都可重复累计）的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份；12月29日、30日、31日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份；1月1日、2日、3日每天9：30——10：30，六楼百元街头饰区全部6折。

注：

1、顾客凭购物小票顾客留存联进行消费金额的累计；

2、免费礼品发放处：6楼扶梯口。

顾客参与流程：

消费金额超过300元的顾客，凭完整购物凭证（收银机制小票和购物小票顾客留存联）到商场4号门参加“吉祥年欢喜月幸运日”抽奖活动到6楼促销服务台按消费金额（现金部分）领取相应赠券□a券）、礼品券□b券）。

特别提示：

1、本档活动期间，各收银台需要打印两联收银机制小票；

2、活动期间vip卡折扣功能暂停，但积分累计功能正常使用；

3、其它活动实施要求及各部门工作要求安排请参照以前同类活动通知。

促销方案有哪几部分篇三

尚海派主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下促销活动方案：

一、活动策划思路和目的1、尚海派主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大尚海派主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动地点

尚海派主题餐厅延安路店

三、活动时间

12月24日(星期五)晚上

四、活动主题

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

五、活动内容

尚海派圣诞浪漫大餐--588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

晚上提供小提琴演奏

注：本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

六、广告宣传

- 1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。
- 2、制作圣节日促销宣传海报□x展架在店面促销宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）
- 3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。（公司提供统一的促销宣传单张和海报等）
- 4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

（横幅内容参考：品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音）

七、氛围营造

1、外场

- 1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池两侧布置两个圣诞小鹿的泡沫雕塑。安排一位工作人员装扮成圣诞老人迎宾。
- 2)酒店门前摆放一个大跨度的彩虹门并以满天星装饰边缘
- 3)酒店门前的雨帘下方悬挂彩色巨幅横幅
- 4)可透视出的橱窗均用圣诞泡沫图案装饰

2、二楼大厅

- 1)进门处圣诞标识地毯以及随时都能播放圣诞歌曲的圣诞老人
- 2)身着圣诞装的礼仪迎宾员

3) 二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

4) 在大堂顶部悬挂若干面关于圣诞主题的小饰品或小吊旗

3、电梯

1) 电梯间门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰

2) 悬挂若干人工雪花装点节日效果

4、人员服装

1) 2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员(经理除外)一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙;

2) 需要四位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的的主要迎宾接待

3) 需要两名表现力极佳的男生人选扮演圣诞老人

八、礼品、纪念品

1) 海量的糖果、巧克力、小礼盒、圣诞玩偶等

2) 嘉宾参与环节的奖品(或是大于10元)的纪念品

4) 纪念品(印有尚海派主题标志的高档水晶杯)

5) 每对情侣一朵玫瑰花

九、活动现场设施组织

主持人演员等

游戏道具等

圣诞树点亮设施(模拟道具)

十、内部宣传

- 1、将餐厅节日宣传策划活动以及圣诞节的由来花絮以板报的形式向员工进行宣传。
- 2、属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训。
- 3、挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训。
- 4、播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。

俗话说，酒香不怕巷子深，就是说，再好的产品，也需要宣传。大凡实体小店，基本就没有做过什么宣传。很多乡镇店铺本身规模不大，就是死死地开在那，等顾客上门购机，这样绝对不行，必须要做宣传，必须要做活动。而且现在马上就要进入手机的一个淡季，根据我们手机的定位在二线品牌，并针对的是三四级市场，那么，乡镇的手机店铺就是我们的重点销售客户，所以我们一定要和店铺的老板一起通过做宣传，活动，把店铺的人气和气氛搞起来，以此带动我们手机的销售量和知名度的提升。

1) 宣传的噱头：开张大吉，厂家厂庆，店铺几周年庆等。

2) 根据宣传的噱头录制专门的光碟，在宣传活动的前一两天(乡镇不逢集的时候)，找一个面包车，将促销的内容简明扼要的做到一个喷绘上悬挂在车上，并在车顶放置一个喇叭，在附近的乡镇和村子去吆喝，并且在人多的地方：茶铺，广场等地方停留几分钟，把这次的促销的机型，店铺名称，奖品等优惠给老百姓喊出来，因为老百姓都喜欢买优惠的东西，

而且以此要造势，让附近的人提前知道，在那一天哪一个店铺可以买手机送什么东西，可以享受到打的优惠。

3) 店铺的装扮，要把活动的气氛弄出来。也可以让乡镇的锣鼓队来店铺面前吹吹打打，搞搞气氛，也可以吸引到那些不想买手机的人来凑凑热闹，增加店铺的人气。

也会跟过去购买

5) “套餐”式销售，比如你购买我的手机，我可以送手机卡，话费，以及内存卡等，做成套餐式的，这样商家也可以从手机卡，配件等上可以赚钱，老百姓也认为很实惠，一举几得，让顾客在你的店铺里同时购买几种东西，是很重要的。

6) 宣传的期限不能太长或者太短，一般在7-10天最好。

7) 宣传活动时的人员安排，场面的控制，费用的预算，礼品的发放等要合理。

8) 做宣传活动要因地制宜，因店而宜，要根据店铺的周边的消费人群和环境来制定具体啊宣传内容和促销的机型以及奖品的确定。

9) 多多让利给消费者，少让利给终端。要让顾客知道在促销期间，终端的加价利率低于平时的加价利率，让顾客确实感到商家是把大的实惠给了自己。这样顾客就会心无旁虑的购买。

10) 促销特价后的零售价格的制定：效仿超市的价格表示，突出x99并赠送xx礼品顾客就认为自己享受到了双重优惠。

1、抓住国庆销售旺季机会，促进终端销售；

2、迎合公司批量新品上市，推广公司新品；

二、活动时间：

1、终端促销时间：9月24日(周六)—10月9日(周日)

(含两个周末和7天国庆假期，共计16天)

三、参与对象：全国各终端零售网点(含专卖店和散批客户)

四、活动内容：

1、感恩祖国、东金献礼

(1)终端凡是在9月24日—10月9日期间的提货，满2万可享受全场折。

五、活动要求：

1、所有的礼品赠送必须按标准执行，严禁截留礼品，严禁把礼品挪作它用，严禁售卖礼品。

2. 敬请各位经销商提前积极、及时备货，已备满足在国庆活动期间活动需求，以免影响活动效果。

促销方案有哪几部分篇四

2、全面升级，钜惠特献/重磅出击，特惠巨献

3、“智”生活，“惠”享受

精准化投放：找准店面周边新楼盘小区，进行dm直投短信告知

开业前的店面橱窗布置

kt板出街宣传（聘兼职人员举牌，游街）

在开业期间应通过低价折扣产品吸引人气和买气，主攻服务打动顾客，激发顾客购买欲望，同时良好的后续服务能为店面带来更多的回头客，同时也可形成良好的口碑效应。

商家自己决定一个时间段，比如在下午2点—5点，进行限时特价商品选购，同时在选购期间还为顾客提供茶水，糕点服务，附加值服务可增加顾客对该品牌的好感度。

开业期间提供限量产品，如xx元抢购价值xxx元的产品。

凡是顾客凭dm单到店均可免费领取精美小礼品一份。

开业期间，提供几款款式新颖，价格适中的窗帘印制dm单上，然后凭dm单到店消费可再享产品价的xx折优惠。

购物满500元可参与抽奖一次，中奖率100%，奖品商家自拟专席电话，臻至服务只要您的一个电话，告诉我们你家的风格，我们会细心的为你挑选出您满意的风格，同时还有专人到家免费量取尺寸，免费送货上门，免费安装，直到您完全满意，臻至服务，从细节做起！

办卡，记录消费记录，分析顾客消费层及偏好，制定强有力的会员维护政策。

作用：稳定老顾客，带动新顾客，同时通过会员数据还可了解会员消费习惯及偏好，有助于商家判断顾客对哪些产品比较偏好及当下产品的流行趋势，为制定下一步的销售计划起到至关重要的作用定期进行会员服务。

会员生日当天祝福短信，同时植入会员生日可专享xx折扣，促使顾客到店购买新品到货通知。

免费测量尺寸，免费送货上门，免费安装。

促销方案有哪几部分篇五

提“钱”享受双十一，豪礼免费送不停

“双十一”剁手节就要来了，还在担心东西抢不到?提前免费送给您，让您提前享受“双十一”!

20xx年10月19日——20xx年10月31日

活动期间，单笔投资月月盈b产品达到一定金额，可免费领取一部苹果6s/6splus

本次活动根据平台10月份回款及用户参与活动效果反馈制定，主要针对平台已投资用户回款续投，并兼顾平台小额投资用户。天天赚活动参与门槛最低1000元，月月盈活动最低门槛3000元，最高50万元，最大程度上覆盖平台投资用户。

活动奖品选择上结合之前已举行活动效果反馈以及和各个部门沟通，最终确认用户认可度较高且实用性较强的奖品，于活动结束后统一采购。

活动整体约加息年化利率6%~8%，成本将分摊至每名参与用户，最终结合投资额进行效果评估。

第三方网贷论坛、投资人论坛、投资群组、新媒体渠道及平台短信渠道同步推送。