

# 最新电器店庆活动方案(通用10篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 电器店庆活动方案篇一

策划方案，是策划成果的表现形态，通常以文字或图文为载体，策划方案源自于提案者的初始念头，终结于方案实施者的手头参考，其目的是将策划思路与内容客观地、清晰地、生动地呈现出来，并高效地指导实践行动。现在，就来看看以下两篇商场的策划方案吧！

### 商场促销活动策划方案

#### 一、活动背景

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下:

#### 二、活动目的:

1. 基本目标: 为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.
2. 营销目标: 通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.
3. 长期目标: 提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益

和社会效益的统一。

### 三、目前营销状况：

1. 市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。
2. 产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。
3. 宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

### 四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮.

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多.

### 五、价格策略：

1. 以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。
2. 给予适当数量折扣鼓励多购。

## 六、促销策略：

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.
2. 保持本土化经营.

## 七、广告宣传：

- 1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售.
2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则.
3. 在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价.
4. 注重卖点的广告宣传即pop广告.

## 八、公共关系：

1. 建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系.
2. 企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转.
3. 设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.
4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象.
5. 邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式.

九：营业推广：

1. 实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务.
2. 对消费者促销：赠送样品减价推销.
3. 把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售.

十、物流配送：在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转.

十一、策划方案各项费用预算：

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

十二、分析预测：

感想

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估. 而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传. 也分析了市场的状况. 可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写. 这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的.

一个企业要让自已的活动变得很成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润. 并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己只是从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书. 而策划书对一个企业也是非常重要的企业活动的成功与否在于策划书写得好与否.

## 超市端午节活动方案

### 一、活动分析

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

### 二、活动内容

#### (一) “包粽子、献爱心”比赛

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象：现场顾客或者社区居民活动方式：

1. 在5分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。
2. 由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。

3. 得奖者颁发相应“礼品”。

4. 凡参加比赛者都送一份纪念品。

5. 比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注：此活动需控制时间和参与人数(具体细节等方案确认后再定)

## (二)端午飘香、钓香粽比赛

端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗?那就快来参加我们的比赛吧!

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次(限时1分钟)，满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具：竹杆若干根、细绳、粽子等!礼品即所得钓得的“粽子”。

## (三)“顶天立地”立蛋大赛

活动内容：活动当天凡购物满\_\_元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间内，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间：5分钟，每人限玩一次。

活动对象：对象不拘，凡有兴趣者皆可报名参加预期效果：通过这个“新式”的玩法，让大家购物从乐。

## 五、活动宣传计划

1、宣传车：租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。（1辆停于购物中心，2辆自行安排）

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等！

## 六、各部门协调工作

1、企划部负责活动的pop书写，宣传

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作

## 电器店庆活动方案篇二

活动方案指的是为某一次活动所指定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。对具体将要进行的活动进行书面的计划，对每个步骤的详细分析，研究，以确定活动的顺利，圆满进行。电器店庆促销活动方案，我们来看看下文。

\*\*15周年，豪礼低价15天

3、树立所代理商品的品牌形象，为品牌持续增长奠定基础。

1、活动宣传阶段：时间为12月4日—12月29日 宣传形式：

2、店内销售活动准备：（12月？—？日）（1）、店内棚顶悬挂店庆宣传吊旗、灯笼。

（2）、参与特价商品张贴统一活动特价签，要求醒目，标明原价及现价。参加活动商家展台前张贴本产品活动“手写促销海报”（可以标明原价、现价及赠品明细）。

(3)、购物赠品活动赠品准备，需要堆码的提前做好布置，赠品发放流程安排。

(4)、相关销售道具准备。

3、演出活动准备（演出活动时间：12月？日）：提前一周联系演艺公司，协调具体活动事宜，活动前一天确认各部门到位。具体可以有：

(1)、舞台、音响、背景及周边促销活动喷绘、海报、易拉宝等。

(2)、演艺人员准备工作：歌手？名、舞蹈？人、主持人、礼仪小姐？人

(3)、现场组织活动可以分为三项：（此类活动可迅速聚集人气，培养销售宣传气氛）

a有奖知识问答，提问若干有关\*\*公司的问题，由主持人根据公司要求发放礼品□ b现场答卷抽奖活动，可以准备1000份问卷，问卷内容可有相关活动内容、公司相关讯息及市场调研信息等，可于特定时间组织抽奖（圣诞/元旦等）。

c现场互动，根据演艺节目选定。

活动小礼品（例如：油笔、钥匙扣、通讯录、小本等，计？份） 活动小奖品（例如：雨伞、淘米器、水具等计？份）

(4)、演艺公司确定节目单 四、促销活动内容：

感恩十五载，回报老顾客 八店同庆迎圣诞，八大豪礼相送

1、生日当天送蛋糕：凡阳历12月16日生日者，当日可凭身份证免费领取生日蛋糕一个。（数量100名，先到先得，赠完为止！需提前5天预订，预订电话：）

3、套购超值赠：活动期间，当日购三件大家电以上（含三件）礼品免费送（本次活动特价机、工程机除外）

满25999元送微波炉+套刀+七件宝+高档米桶

4、买家电赠移动无线宽带：电器携手中国移动公司推出免费入网中国移动宽带的活动，活动期间每天会在当天所有购买电脑的顾客中抽出一名幸运顾客，免费赠送中国移动宽带上网2880小时。（宽带咨询电话：）

5、天天抽大奖，再送元旦抽奖卷：15万礼品（奖品）现场免费抽（送）。小点单间满

200元以上，大家电单间500元以上即可参加抽奖！（单件商品限抽一次）

一等奖：名牌冰箱15台 二等奖：微波炉30台 三等奖：开水煲150台 纪念奖：若干名 现场开奖，100%中奖！

6、回馈老客户，先到有好礼：活动期间，每天凡持本单页和购物发票进店的前100名老顾客，均可免费获得精美礼品一份！

8、买家电免费测甲醛：活动期间购买任何一件家电产品，您都有机会免费获得价值200元的室内甲醛含量检测卡一张（数量有限，赠完为止）

活动负责人： 职责：负责活动期间的所有决策及处理突发事情。

问题，协助负责人做好活动前准备工作

重点：监督并协助做好活动各部门的具体工作事宜。

# 电器店庆活动方案篇三

迎双节惠不停

二、促销时间

月日-月日

三、活动目的

2、通过周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

四、活动地点：超市

五、活动企划

活动一：迎双节，惠不停，

月日-月日活动期在本商场推出系列“迎中秋、国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。

2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。

3、主题装饰另附效果图

## 活动二：购物送国旗

20年10月1日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限送一面，限量300面，送完即止。

## 活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口(附图)。

## 活动四：“迎中秋，庆国庆”大型文艺晚会演出。

20年月日-月日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

## 六、活动宣传

### 1)dm海报宣传单：

a□dm活动时间：20年月日-月日

b□印量10000张□a3纸4p□105g铜版纸.

2)大门口海报宣传。

3)商场广播滚动广播。

4)卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

## 电器店庆活动方案篇四

元旦假期即将到来，假日期间商场周边会有大量人流，各工厂都会放假，“厂哥厂妹”都会采购过年回家的新衣服，元

元旦促销活动也是对年末促销活动的一次延伸，对元旦当天的促进气氛。

元旦期间，一楼商户基本都能保证全天客流不断，如何把客流引导分散到二楼至五楼，是工作重点。

元旦有奖欢乐购，巡楼好礼送不停！

20xx年1月1日世界服装中心1f-5f

活动一：

西北门进行锣鼓演出，吸引北面及西面客流进入市场采购！

活动二：

元旦当天租用“老北京糖画机”一台，安放在南大门入口位置，利用糖画作为噱头，吸引小朋友驻足，并引起70.80年代儿时回忆，达到吸引客流效果，糖画机成品效果见附图：

活动三：

穿具有代表性服装(比如喜羊羊灰太狼)一人举定制木牌，一人负责发放气球，在西大门，西北门引领客流进入商场，并通过自动扶梯将客流引领至2楼-5楼。

注意事项：跟随喜羊羊灰太狼的以小孩子居多，应注意引导小孩子排队，并注意上下扶梯安全。

活动四：

由拓展部在元旦节当天开通各乡镇工业园区世服免费班车，往返接送“打工妹”前往世服采购！

1. 东大门西大门各竖立拱门一个，拱门内容：“元旦有奖欢

乐购，巡楼好礼送不停！”

2. 空飘6个文字内容：“元旦有奖欢乐购，巡楼好礼送不停！”

3. 东西大门两边led播放店铺促销信息主体文字“元旦有奖欢乐购，巡楼好礼送不停！”

一卡通服装2套，兼职人员2名锣鼓演出人员2-4人

定制木牌(kt板)一块，内容：元旦有奖欢乐购，巡楼好礼送不停！拱门2个空飘6个

租用自动糖画机一台(包含一天糖画材料，及糖画制作人员)  
拓展部采购班车(根据拓展部规划开设)

## 电器店庆活动方案篇五

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。  
注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c□划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

## 二、主持人节目促销活动

(1)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时,增添一抹靓丽的风采!操作说明:在寒冷的冬天,帽子是不可少的御寒用品,也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上,可以突出红色的圣诞帽,一方面渲染节日氛围,另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套,还有连环大惊喜商场购物满1200元,凭购物小票,赠送一双手套(手套价值5-10元左右),在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”,展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺):

一等奖: 1名, 29寸彩电一台

二等奖: 3名□vcd一台

三等奖: 20名, 圣诞音乐cd一张

四等奖: 100名, 圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语: 圣诞快乐、新年快乐。

操作说明: 手套也是人们不可少的防寒用品, 购物送手套, 对顾客来说比较实在, 将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式, 跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套, 顾客在选定一副手套后, 不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大, 以方便藏在手套里不致掉出来。注: 购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

### (3) 圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

## 电器店庆活动方案篇六

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大xx商场的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下方案。

### 二、活动主题

国庆佳节，相约xx惊喜不断。

### 三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间□xx月xx日；

二楼以上穿戴类商品打折时间□xx月xx日。

### 四、活动内容

活动总负责□xx□

#### （一）超市抢购风

负责人□xx□每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

#### （二）洗化特价潮

负责人□xx□主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

#### （三）穿戴类商品打折促销

负责人：各楼层经理

活动时间□xx月xx日。凡参加活动的商户结算时扣xx个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品xx折，箱包类商品xx折，二、三楼男xx折，三楼休闲xx折，4楼女xx折，5楼针织xx折。不参加此次活动的`商户在原扣点的基础上加扣xx个点。原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

#### （四）寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市。

礼品发送分为三个时段。顾客凭有效证件在总台登记领取。如果是xx月出生的顾客送价值xx元的礼品。如果是xx月xx日出生的顾客送价值xx元的礼品。如果是20xx年出生的顾客送价值xx元的代金券。如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值xx元的代金券。如果是20xx年xx月xx日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值xx元的代金券。（限每天一位）

## 五、门前的活动

xx月xx日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主。xx月xx日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员工务必参加，各部门组织员工方队着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。

## 六、优服流动红旗评比

开展以“送温馨，献真情”为主题的优服流动红旗评比，主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你好，欢迎光临xx商场！”送声“欢迎下次光临”。

## 七、卖场装饰布置

1、店外：巨幅布标；大型喷绘；门头悬挂灯笼4个，内容为“祖国万岁或庆祝国庆”，布标1条，内容以庆祝国庆为主。拱门、气球、演出由商户提供。

2、店内：中厅以气球彩链编织为主。因布局调整，洗化搬至一楼、五楼增加布匹经营项目，一楼购物导示牌现有内容和实际不符，为方便顾客购物，现申请更换一楼导示牌和五楼

水牌。“大型超市”牌子更换。各楼层中厅悬挂相应商品折扣幅度为内容的喷绘。

## 八、费用预算

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 电器店庆活动方案篇七

- 2、易拉宝一个
- 3、音响一对含无线话筒
- 4、拱门1——2个（双方各提供一个）红地毯
- 5、咨询台1-2张、椅子6张
- 6、宣传折页、资料袋若干
- 7、礼品伞200支
- 8、冰箱、空调若干台（经销商提供）

9、家电类宣传展板由经销商制作安排

10、帐篷4顶（经销商提供）

## 电器店庆活动方案篇八

活动期间，实行买机送“包修金卡”，凭“金卡”享受超长包修服务。“金卡”上印有相关联的产品型号。

“服务营销”是一种通过关注顾客，进而提供服务，最终实现有利的交换的营销手段。在传统的营销方式下，消费者购买了产品意味着在交易的完成，虽然它也有产品的售后服务，但那只是一种解决产品售后维修的职能。而从服务营销观念理解，消费者购买了产品仅仅意味着销售工作的开始而不是结束，销售关心的不仅是产品的成功售出，更注重的是消费者在享受购买产品后所获得服务全过程的感受。服务营销正是为消费者提供了满足“尊重需求和自我实现需求”的条件。随着社会的进步，人民收入的提高，消费者需要的不仅仅是一个产品，更需要的是这种产品带来的特定或个性化的服务，从而有一种被尊重和自我价值实现的感觉，而这种感觉所带来的就是顾客的忠诚度。

## 电器店庆活动方案篇九

20xx年9月10——10月9日

能率旺德府店。红星美凯龙店。及市场部终端客户

双节总动员，省钱欢乐购——贺中秋，迎国庆暨能率热水器团buy惠

（做吊旗）

1) 欢度中秋喜迎国庆

2) 情满月圆举国同庆

3) 中秋合家欢国庆大献礼

4) 望月怀远花好月圆

活动细则：

只要在活动时间内2位用户以上同行，即可获得神秘大礼各一份！

两位用户必须在店内成功消费3000元以上。

在结账时凭小票在店内指定地方领取礼品

消费特价产品的除外。

备注：

1、只要达到2位用户以上即可享受神秘大礼，如果其中一位用户消费满3000元，其中有1500元是特价产品的，应扣起1500元，即实际该用户只消费1500元，因此两位用户则不可享受领取神秘大礼的优惠。

2、神秘大礼可选择一些贵一点的礼，一定要用礼物纸层层包起来，还在礼物纸上打一个蝴蝶结。把礼物包装得美观吸引又神秘。

## 电器店庆活动方案篇十

“你负责安心使用，我负责十年包修”。

(一) 网络热词包装促??

为增强宣传效果、线下深入传播a品牌热水器的“每一度，有

态度”，将五一促销与态度体进行结合。赋予促销主题和产品以“责任”的属性。

1、品质升级：十年包修(保障、信赖)。

2、电热产品：健康净化(健康、呵护)。

3、燃热产品：零冷水(no浪费□no等待)。

4、传播语：你负责……，我负责……。

(1)主标：你负责健康享受，我负责水质安全!

副标：全新型号，定期清理内胆积水。

(2)主标：你负责为所欲为，我负责百依百顺!

副标：燃热零冷水产品，100天无条件退货。

(3)主标：你负责任任意挑选，我负责讨价还价!

副标：约惠黄金周，裸价无底限。

市场竞争日益激烈，经销商要用出奇制胜的促销战抢夺市场份额，促销广告语也就成了经销商的秘密武器，因此在一线的销售宣传中，也加入网络热词。大多数消费者乐于尝试各种不同的生活方式，愿意追逐最新的时尚潮流。网络热词真实地反映了他们这种生活形态，网络热词用诙谐幽默形容是最为贴切的，它既能吸引人眼球，又能让人在轻松的氛围中沉思，从而达到独特的广告宣传效果。网络热词帮经销商摆脱了以前死板严肃的广告方向，确实给促销广告语注入新的血液。