

最新农药销售促销活动方案策划 销售促销活动方案(大全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。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

农药销售促销活动方案策划篇一

一、主题：喜迎元旦，开心快乐，气氛活泼，发扬闪客启航团结向上的特点。

二、创意阐述

1、特色统一性：

这是在闪客启航老师和同学组织下的一台元旦联欢晚会。在新的一年里，迎新老朋友作为一种极具亲和力的交流方式。节目形式不限，歌曲，朗读，乐器演奏，戏曲等均纳为主题，内容清新向上。

2、加强互动性：

以节目单为主，也就是说：先报上固定的节目和表演者，由策划组委会排定先后顺序。

固定节目报名方式：在本帖回复，报名时报上节目(含内容)和表演者名单，用的名字必须要和晚会的名一样，不能更改报名，报名截止到29日止。特聘两个固定节目《好日子》《难忘今宵》的演唱者。

3、扩大参与性：

邀请一些知名人士参加，比如：对闪客启航作出杰出贡献的老师，班组长。跟闪客启航有密切关系的友人，也就是特邀嘉宾。

4、丰富欣赏性：

三、晚会流程

晚会时间□x年元月1日晚上20:00-0:00

晚会地点：闪客启航一室

两个固定不变节目：《新年好》《难忘今宵》

《新年好》在开场宣布晚会开始后由嘉宾来演唱。《难忘今宵》在晚会结束语前由嘉宾来演唱。

晚会的几点说明和注意事项：

晚会开始前由舞清影班长宣布晚会注意事项

1：为保证晚会整场效果，请所有演职人员7：30分点前进入晚会现场并试好自己的麦。晚会期间一律不予试麦。

2：为使晚会有一个良好的运行效果，请大家尽量使用聊天室“悄悄话”功能(包括献花，打字聊天。)

3：请尊重他人也尊重自己，在演职人员及佳宾拿麦说话唱歌的时候，请主动关好您自己的麦。

1、开场：

男：亲爱的各位老师同学们，大家晚上好~!今夜，让你我欢聚一堂，构筑今宵欢乐无眠之夜;今夜，星光灿烂，点燃元旦的焰火，看喜庆的礼花四处绽放。在溢满欢乐的笑声中，此

起彼落的歌声里，心随欢歌笑语飞上了遥远的星河。

女：尊敬的各位朋友，各位来宾晚上好，今夜，你如约走来，带着满面春风，一身华彩，走进闪客启航，让我们手挽手，心连心，同唱一曲欢乐的歌。

2、大成校长为晚会致词

3、老师代表讲话

4、主持人宣布晚会开始

5、演唱《新年好》

晚会正式开始(中间穿插嘉宾麦序，基本以一个固定麦序一个佳宾麦序的形式来走)。

6、嘉宾演唱《难忘今宵》

7、结束语

8、整场晚会结束

主持人：北呢枫林

晚会节目：

1. 歌曲《新年好》演唱：冰心莹颖老师(场景班班长)

2. 歌曲《痴心绝对》演唱：歌手逸飞

3. 朗诵《想掬一捧雪花送你，我的朋友》朗诵者：骑士老师(按钮班班长)

4. 歌曲《网络情缘》演唱：浅月

5. 歌曲《长江之歌》演唱:月中云朵
6. 歌曲《长江谣》演唱:高夫老师
7. 歌曲《感恩的心》演唱:紫蝶
8. 歌曲《堆积情感》演唱:艺影
9. 歌曲《雨蝶》演唱:浪漫樱花老师(场景班班长)
10. 歌曲《南屏晚钟》演唱:竹风
11. 歌曲《甜蜜蜜》演唱:竹影清清
12. 歌曲《爱的路上我和你》演唱:灯火老师
13. 歌曲《香巴拉并不遥远》演唱:雨眸
14. 歌曲《风中的眼睛》演唱:冬雨
15. 歌曲《今宵多珍重》演唱:雅婕老师
16. 歌曲《军中姐妹》演唱:云梦
17. 歌曲《万事如意》演唱:云儿
18. 歌曲《难忘今宵》演唱:玉树临风老师

农药销售促销活动方案策划篇二

xx陈酿乐享中秋

中秋节和国庆节两节相邻,广大消费者在节日期间难免会走亲访友,而白酒则是馈赠亲友不可或缺的必备品。由于生活水平的提高,消费者习惯了去商场、超市、便利店采购节日

所需礼品。市场部希望能够以中秋节为契机，在餐饮、商超和流通领域开展促销活动，全方位出击推动市场，拉动市场销量，为市场旺季的到来做一个良好的开端。

推动xx陈酿白酒的旺季销售，提升产品在消费者心目中的品牌形象。

20xx年9月1日——20xx年9月15日

xx超市(军校店、十方店)□xx便利店(由业务员提报)

(一)活动形式

初步定为买赠形式，分场内和场外□xx便利店外进行抽奖活动。

(二)活动内容

凡在活动时间内购买xx陈酿精品、珍品、尚品、典藏、君尊系列白酒均有优惠，具体优惠活动如下：

注：此优惠政策适用于场内和场外，场外可适当增加买赠力度。

(三)xx便利店外促销活动

购买xx陈酿盒装任意产品一瓶或者一瓶以上者均可参加一次现场抽奖活动，中奖率为100%。

(四)奖项设置和控制原则

本次促销活动设一、二、三等奖和参与奖

一等奖：赠xx陈酿典藏1瓶

二等奖：赠xx陈酿精品1瓶

三等奖：赠xx陈酿小红瓶酒1瓶

参与奖：赠打火机1个

(一)活动店的选择条件

- 1、活动店规模比较大，地理位置位于居民小区的聚集地，能起到户外宣传的作用。
- 2、营业时间的客流量大，能起到店内宣传的作用。

(二)活动店的提报程序

- 1、参加活动店由商超主管按照平时的销量表现提报，由销售部评定决定是否进行活动。
- 2、评定完成后结果传报相关店面的促销人员进行准备，准备期不少于两天。
- 3、批准后三天市场部人员完成促销用物料准备，促销部人员完成人员准备。
- 4、活动的前晨会相关人员进行安排：(1)物料盘点(2)人员明确岗位要求。
- 5、进行相关物品领取。

(三)促销活动的广宣安排

- 1、在各大超市显著位置张贴海报(海报上为活动内容)。
- 2、在超市的dm刊上刊登优惠活动。

3、超市内申请堆头，配合促销活动。

4、超市展架上的爆炸签。

5、场外摆展台，促销人员穿广告衫进行销售，扩大宣传力度。

(一)8月25日前确定各项活动政策，完成报批

(二)8月29日前完成各项所需物品准备工作。

(三)9月1-15日正式实施阶段

现场要求：

1、促销员必须在早晨8点到位、9：30完成现场的陈列。

2、现场生动化陈列要求

每个门店摆台为两组平行陈列，展台外层有关于活动的pop文字说明。

赠出产品必须详细在报表登记(报表后附)。

活动结束后详细盘点货物数量，核对无误人员签字。

(四)人员安排

1、负责人：张雨竹

商超渠道业务员、临促(负责前期的协调和店面的促销活动)。

2、市场部人员1名(负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调)。

pop海报。

促销台、空箱子、气球、红色手提袋。

活动礼品：果粒橙、露露、茶礼盒、汇源礼盒、八宝粥。

活动提报表

礼品预留登记表

销量表

(预估销量□xx和xx合计精品：30件、珍品15件)

(一)所需奖品申请

一等奖□xx陈酿典藏10瓶

二等奖□xx陈酿精品20瓶

三等奖□xx陈酿小红瓶100瓶

幸运奖：打火机140个

(二)所需费用

果粒橙13件x75元/件=975元

露露10件x58元/件=580元

汇源礼盒40个x38元/个=1520元

八宝粥40提x30元/提=1200元

临促6个x50元/天=300元

海报6张x20元/张=120元

展台6个x200元/个=1200元

气球2袋x5元/袋=10元

茶礼盒20盒(公司有库存)

农药销售促销活动方案策划篇三

(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曝光率；

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；(附图)

(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，在活动期间反复播放；

略。

略。

农药销售促销活动方案策划篇四

在活动前夕，商家可以参加聚划算等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。

1、活动形式：

预热：时间：_月_日至_月_日

图片：通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以为主题元素，旨在营造购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量，__，__图片。

流量：……等等。

正式活动：_月_日00：00~_月_日23：59

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，__活动推广海报，__图片，__图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

2、活动力度：

(1)收藏领卷。

(2)关注有好礼。

(3)抽奖赢免单，每次购买满__元获一次抽奖机会，有机会赢取免单大奖，消费金额越大，中奖机会越大。

(4)邀请好友参与抽奖，邀请人有机会获得店铺送出价值____元神秘礼物一份，共_个名额，被邀请人有机会获得价值____元神秘小礼物一份，共__个名额，活动礼品将在活动结束后三个工作日内发出，届时会联系顾客本人确定收货地址及发货方式，礼品数量有限，将随机抽取中奖客户，中奖名单将在活动结束后次日公布。

3、活动推广：

(1)__引流

(2)店铺活动通告

(3)宝贝描述通告

(4)__社区宣传

(5)__签名活动预告

(6)__联盟

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间

等声明放置在首页及商品详情页。

客服：售前_名+售后_名+客审_名(负责订单审核和打印)确保电脑配置;确保公司网络;检查促销软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)。

仓库：确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

(1)确定活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的_%-_%所有产品在_月_日之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的_%-_%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货。

(2)根据预期销售规模，做好__大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于__活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据_%录入到ops中。

(1)对可能出现的__订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的.打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作。

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训。

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排。

(4)按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

(5)物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算。

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货。

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议__大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有……的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

农药销售促销活动方案策划篇五

1□xx“以客户为中心，以服务为先导”的经营理念。利用本次的营销活动最大限度的吸引目标客户，使得xx的良好形象成功根植于社会公众心目中，并用实际行动架起了一座座心灵相通的桥梁。

2) 事实上，活动营销最主要的作用不仅在于促销，而是成为“公司对外宣传的一个新窗口”，通过这个窗口，车型宣传得到了有力推广，品牌宣传得到进一步延伸。

3) 搞活动并不可能在销售上立竿见影，明智的目标定位应该是让参与了活动的这些人，“有朝一日想要买车时，第一个想到的就会是我们。”

4) 目前，同一价位车型在性能、配置等方面非常接近，单纯从性能等各项指标来比较同一价位车型孰优孰劣，难度较大。因此要在销售上占据优势，除了汽车品牌的知名度、美誉度外，江淮提供的服务和汽车文化认同度也成了消费者重点考察的指标。

xx市的中高收入阶层且富有爱心的人群

感恩社会，真情回馈

20xx年7月1号——20xx年9月1号

xx市的各个xx汽车直营店

广告、电视台、报纸、杂志、公关和营业推广以及相应高人员促销等

沟通信息

一直以来□xx旗下的高素质车模队伍都在业内享有声誉. 高素质车模，高品质汽车，人车相互辉映，在这一过程中xx的产品特点和品牌文化展现得淋漓尽致，由此也看出xx对品牌建设的理解达到了新的高度。

(1) 场地布置活动出现意外倒塌、损坏等情况

解决方法：首先对布置方案进行周密的推敲，充分考虑现场环境的客观因素，制定合理安全的布置方案，并制定后备方案。严格督促施工安装人员按照方案及施工规程工作，强调细节处理，对存在隐患的环节做到万无一失。安装完毕后，把好质量关，做好活动的验收工作，并定人定时进行检修。

(2) 场地布置过程中，由于天气原因造成施工中断，从而拖延施工进度情况

解决方法：让当地全友与气象预报部门保持密切联系，了解在施工期间的天气状况，提前做好防范措施和转移工作。

(3) 现场执行过程中出现沟通不畅，造成工作混乱的情况

解决方法：建立完善科学的对讲系统，统一划分与配置对讲频道，要求执行人员熟悉沟通协调的流程，不得越级越部门进行沟通。同时成立现场临时协调部门，专门进行突法紧急事件的沟通与协调工作。

解决方法：制定周密的活动流程，推敲每个活动细节，强调执行人员严格按照流程工作，强调执行人员的时间观念。并多次进行活动活动预演，找出问题，及时解决问题。准备备用方案，以应对可能出现的冷场、拖场的情况。

(5) 现场执行过程中，出现工作混乱，部分活动无人执行等情况

解决方法：活动执行前进行合理分工，按区域按活动进行明确的工作划分，保证每个环节都有专人负责。

2、预备机动人员，随时弥补临时出现空缺的执行岗位、媒体统筹

(1) 突发事件发生后，与媒体的接触

解决方法：明确新闻发言人，积极面对媒体，及时向媒体通报调查情况与后续处理情况，与媒体保持联系，用后续处理方式去弥补先前的负面影响。

（2）出现负面报道的情况

解决方法：制定统一新闻稿，与媒体进行充分沟通，并及时与媒体上级主管部门进行协调。

3. 演艺活动

（1）在演艺活动中，出现演员迟到、误场、缺场等情况。解决方法：强调演员的纪律意识，避免沟通失误。准备预备演员和节目。

（2）在表演过程中，演员造成表演失误等现象。解决方法：要求演员认真对待节目排练，多次进行预演。帮助演员建立良好的心理素质，随时关注演员的身体状况。

（3）在演艺活动中，出现配套设备无法工作等情况。

解决方法：正确地安装和使用配套设备，定人定时检查配套设备的启动系统。由工作态度细心负责的人员来操作设备，预备易损部件和更换工具，随时更换失效部件。

4. 现场音响调节对音响设备的调试工作必须全面认真，保证在各个位置都不会发生啸叫情况。

1、撤场工作从活动结束开始，到总结工作完毕

2、活动负责人布置撤场任务

3、活动负责人指挥整个撤除工作的有序进行

4、负责组执行人员撤除电脑设备

- 5、物料筹备组拆除、回收活动装饰物料、入库
- 6、客服组对活动涉及资料进行备份和记录
- 7、客服组协调保洁结束进行打扫工作

通过此次五一黄金周促销活动，公司维护与xx客户的关系，增加其品牌忠诚度与知名度；

扩大对xx区域市场的影响力，提升产品销量。

汽车为确保活动顺利开展，通常需要预先制定一份完整的活动方案，活动方案可以对一个活动明确一个大概的方向。那么什么样的活动方案才是好的呢？以下是小编精.....