

最新家电促销活动方案 春季服装促销活动方案(精选9篇)

调研方案是指为了解决问题或者获取信息而进行的系统研究的计划和安排。活动策划的范文可以帮助我们更好地理解 and 掌握策划的要点。

家电促销活动方案篇一

恭贺新禧喜迎新春

共庆佳节洛兹奉献

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与激情在这个多彩的日子里完美汇聚，洛兹男装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

建议某某年12月底至春节后一周

- 1、新年新气象，全场xxx折起。
- 2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

二，店庆促销活动（包括新开店）

洛兹男装××店喜庆×周年

自定

（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1、全场服饰xxx折，部分商品除外；
- 2、活动期间来店即送精美礼品一份；

- 3、折后满xxxx元赠送指定服装一件；
- 4、活动期间推出店庆价新款服饰；
- 5、可以旧换新，只需补足前后购衣差价。
- 6、消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。
- 7、店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xxxx折特价购买任意服饰一件。

三，单品文化月（周）促销活动

洛兹男装棉褙系列文化月（或者其它单品系列）

自定

（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1、全场服饰xxx折起。
- 2、打折后累积消费满xxx元，可获得指定服装一件（库存产品）。

主要目的：以上回馈以推广新品为主拉动销售力度，同时，通过赠送库存产品提升销售额。

3、××原价xxx一律xxx

主要目的：以特卖为主，拉动库存销售。

为统一洛兹品牌形象，“恭贺新禧，喜迎新

春”促销活动（对元旦，新春进行连带策划）的主题，时间，

内容由企划部统一拟定，不做修改，物料统一制作，发放。

店庆促销（包括新开店），单品系列促销活动由客商根据市场需要进行选择是否实施，平面设计方案由企划部统一拟定。同时，鉴于市场特殊性，店庆，单品促销活动的的时间，内容仅供各分公司经理及代理商参考，挑选。具体促销时间，促销内容（包括大型活动公证）请各分公司经理和代理商根据市场及地区实际情况确定，精美礼品也由各分公司及代理商根据活动要求自行确定，并当地购置。

为保证促销活动按计划展开，请客商认真统计活动实施所需要的吊旗，立牌等物料数量，并确定店庆（包括新开店）及单品系列促销的时间，内容。请在表格相关位置填写统计好的各物料数量，确定的促销时间及选择好了的促销内容。

家电促销活动方案篇二

活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

活动说明：每年的12月25日，是徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。 活动内容：

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。

(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：

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。

(4) 购物送c打

cider(c打)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2

根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报□dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

(5) 购物送免费餐券!

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满20__送两张，限单张小票，不可累计。

操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，而在甲天下里过圣诞节更具圣诞味道。

(6) 圣诞节火鸡大餐

圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销售火鸡必定能激起的顾客的好奇性和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源必须准备充足。

(7) 其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等圣诞限时特卖，开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的`爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升商家的美誉度。

家电促销活动方案篇三

上期我们讲了1月份药店活动策划方案，接下面介绍2月份药店活动方案)2月份的时候就碰到了春节、情人节，二月份的时候我们可以挑选一些新年的，或者说一些情人节的，还有春节的一些礼品，而且是组合式的礼品做“健康连连，礼重情浓”。像刚才谈到的西洋参、冬虫夏草、灵芝这三个，可以把它们组合在一起，这些产品就叫做新年的组合礼品，是一个送礼组合。

准备好这些产品以后，第一个主题我们可以叫做“春节保胃战”。

为什么会做春节保胃战这样一个主题呢？

因为春节的时候在外的游子回到家乡，要与家人团聚，与领导团聚，与朋友团聚，与老师团聚等等，团聚的时候难免吃喝，胃肠道的疾病发生率就增加了。

所以我们在春节2月份的时候，药房应该有一个使命，有一个职责，就是提醒我们身边的老百姓顾客朋友们，在2月份的时候要保护好胃肠，所以我们的主题就叫“春节保胃战”。

保护胃的产品是哪些产品呢？胃肠道这个地方我们可以补充含有蛋白质、多种维生素是礼品、保健食品，帮助胃止痛等等这样一些产品。

第二个主题叫“春节礼品您准备好了吗？”

当说到这个主题的时候，各位就和我一起思考一下这样一个主题，我们可以在橱窗上、天花板上、收银台出现，甚至我们可以在2月份的时候，在电脑小票上出现它们，在我们是购物袋上也要出现，这就是我们的主题一定要烘托出来。

第三个主题“春节回家送啥好，云南白药螺旋藻”就提醒我们在送礼品的时候到底送一个什么样的礼品会比较好。

家电促销活动方案篇四

对市场现状及活动目的`进行阐述。市场现状如何？开展这次活动的目的是什么？是处理库存？是提升销量？是打击竞争对手？是新品上市？还是提升品牌认知度及美誉度？只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、活动对象

活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动

控制在范围多大内？哪些人是促销的主要目标？哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题

在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动主题

2、包装活动主题

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

四、活动方式

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自己的“狗肉”？是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

五、活动时间和地点

促销活动的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现；持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

六、广告配合方式

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、前期准备

前期准备分三块：1、人员安排；

2、物资准备；

3、试验方案

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通？谁负责文案写作？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？要各

个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。

尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者，填调查表或在特定的区域试行方案等。

八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？脑白金在这方面是高手，即使一个不怎么样成功的促销活动也会在媒体上炒得盛况空前。

十、费用预算

要对促销活动的费用投入和产出应作出预算。当年爱多vcd的“阳光行动b计划”以失败告终的原因就在于没有在费用方面进行预算，直到活动开展后，才发现这个计划公司根本没有财力支撑。一个好的促销活动，仅靠一个好的点子是不够的。

十一、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。

十二、效果预估

预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

家电促销活动方案篇五

春节是举家团圆、共享亲情的日子，也是保健品的黄金销售期，市场将着重于重点药店开展倾情买赠促销活动，以此换取药店在促销政策、终端陈列等一系列市场建设行为上给予我司的优惠或免费支持、提升我司保健品销量。

1、通过对重点药店驻点促销并强化管理、培训，开展对重点药店的集中攻坚，推出限期建设“百盒店”“万元店”终端工作。

2、分别把握两个方面的消费者需求：

1)体面、精致礼盒装，迎合社会节日送礼需求；

2)实在、功效，为解决身体某些问题而买保健品，用有说服力的实例、承诺打动消费者的心。

3、充分消化现有药品保健品库存。

1、造势时间□20xx年x月x日

2、活动时间□20xx年x月x日

大商场

保健品

形式一：购x1盒送x或xx1盒

购x2盒送x或x1盒

1、紧抓药店，强化终端促销力度及助销效果，活动前期在终端点以pop□kt展板、货架贴等多种形式大力宣传□“xxx□特别适宜免疫低下、易疲劳者”“xx——中国驰名商标产品”。

2、用大的陈列面、好的陈列位置配合、承接平面媒体宣传，赠品要求插有赠品标识，让顾客一目了然。地堆陈列统一为：产品+赠品+手绘pop□

3、活动前组织导购员明确活动内容、任务，进一步熟悉公司保健品成份、功效，统一输出口径。

为推动各地连锁事业的发展，为更多的零售企业提供相互交流的机会，希望全国各零售连锁超市采购总监、采购经理、企划经理、企划主管等都能够踊跃参加，把我们新颖、独特，可操作性强的金点子方案都展现给大家以便互相交流，互相学习。

家电促销活动方案篇六

本月_日、_日在__举行了为期2天的促销活动。本次促销活动以“__”为主题，主要是宣传目前的最新家电，活动举办的非常成功并使这一新品成为家喻户晓的产品。

这两天是这周以来的天气。难得的好天气为此次活动提供了

成功的条件。在优越的条件下，我们搭建了具有家电产品形象的大型舞台，请到__具有实力的乐队和舞蹈团，主持人的幽默、舞蹈者们的激情表演加大了产品的宣传，受到了消费者的好评。现场周围10个精致的展销台和10名着装整齐的促销员为活动增添了气氛。具有__公司产品特点的太阳伞为顾客提供遮阳场所，方便顾客观看现场大型的表演。中心的领奖区吸引了大量消费者的目光，宣传报上标志着我们的奖品。这些精美、实用的礼品为活动增加了优势，加大了消费者的购买量。

促销员早早的来到促销台前，周到、热情的服务受到了消费者的高度评价，促销员们一浪接一浪的宣传也成为人潮拥挤的步行街中一道美丽的风景线。现场热烈的气氛使消费者停下脚步一边观看节目一边购买产品、试用产品。互动活动更拉近了我们的新品与消费者之间的距离。消费者现场试用我们的新产品，评价我们的新产品。凡是试用新产品的消费者都连声赞美，一致认为是个成功的新品。

促销员多数是大学生，为在校的大学生提供实践的机会，使大学生接触社会，了解社会，为踏入社会工作打下一定的基础。还有一部分人群来自于社会，为待业的人群提供了就业的机会。

活动能取得令人满意的成果有赖于领导的现场指导和活动前的策划。具有特色的现场离不开领导和业务员们精心的设置，现场整体的流程井然有序。同时促销员的业绩也为活动成功打下了基础。当然，__的成功更离不开消费者的大力支持。但是在此活动中，存在着这样一个现象，就是没有突出产品的特点和优势。在促销活动中销量可观，活动结束后是否还会有可观的销量是值得考虑的。__地区的__两大品牌也具有一定的实力，我们要利用产品本身的优势和大量的宣传增加产品在消费者心中的地位。不仅让消费者认识我们的产品，还要接受我们的产品。

另外，还应加大对促销员的培训。促销员的一举一动都影响着产品的形象。特别是促销现场，促销员与消费者是面对面的交易，促销员的言语和神态也是成功交易的关键因素。公司可以从知识、技能和态度三个方面有针对性的进行教育、培养和训练。以提高促销员的综合素质。