# 最新商品促销活动策划方案(19篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-08-04

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。商品促销活动策划方案篇一春节人们忙于辞旧迎新、探...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**商品促销活动策划方案篇一**

春节人们忙于辞旧迎新、探亲访友，顾不上吃顾不上玩，正月十五吃汤圆、猜灯谜、赏花灯，有的吃又有的玩，所以元宵节才是年味最浓的时刻。“去年元夜时，花市灯如昼;月上柳梢头，人约黄昏后。”元宵节未婚男女借着赏花灯也顺便可以为自己物色对象，所以元宵节还是个特别受年轻人青睐的浪漫节日。基于以上原因，本次元宵节促销将以 “汤圆、灯谜”等为背景，突显一个“闹”字，通过各种新颖、有趣的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度，掀起春节后第一个节日销售高潮。

通过元宵节促销活动营造传统节日氛围，充分利用热闹、喜庆、浪漫的节日气氛来刺激和诱导顾客消费，达到带动人气，提高销售的目的。

2月6日(正月初十)—2月12日(正月十六)

：沸腾元宵，暖心聚惠

活动一：元宵“球”团圆，好礼“球”带走

为凸显元宵节“闹”字，提升节日氛围，特在元宵节活动期间推出顾客”找不同，好礼送不停”大型娱乐促销游戏。

活动细则：

超市企划部需提前制作“十个”不同版本的找“球”图片，并且“○”可以用橡皮进行擦拭，管理人员随时在图片里进行涂改隐藏，以便顾客快速找到，第一张图片里，暗藏着一个“○”，第二张图片里暗藏着二个“○”，以此类推，第十张图片暗藏着十个“○”。顾客在规定的时间里照的球越多，奖品越丰厚。

参与规则：

凡在2月6日-2月12日活动期间，顾客单票购物满118元即可持购物小票到超市出口活动处参与活动，顾客自行选择找几个球，每人每票只能找一处，相同的时间找到的球越多，奖品越丰厚，成功以此类推，奖品以此增加，找到哪个阶段，领取哪个阶段的奖品。为促进人气，本活动可多人共同找，但奖品只奖励一份。找到1个球：奖励铅笔一支;

找到2个球：奖励签字笔一支;

找到3个球：奖励文具盒一个;

找到4个球：奖励抽纸一盒;

找到5个球：奖励可乐一瓶;

找到6个球：奖励汤圆一袋;

找到7个球：奖励汤圆二袋;

找到8个球：奖励洗衣液一桶;

找到9个球：奖励大豆油一桶;

找到10个球：奖励购物卡50元购物券一张。

促销点子：

选择赠品赢顾客。

在节假日里我们怎样选择赠品?

活动二：元宵乐购，趣猜灯谜

为体现与顾客互动性，迎合节日特点，特在元宵节当日推出猜灯谜活动：

凡在2月11日元宵节当日活动期间，超市在收银线处悬挂宫灯，宫灯下面悬挂灯谜，顾客交款后可在一边进行猜灯谜活动，顾客可将猜出的谜底到值班经理处核对，顾客只要猜对灯笼上的灯谜，即可获得灯笼一只或汤圆一袋。

活动三：团团圆圆闹元宵 美味汤圆大联展

为增加节日商品的特卖活动，特在超市内开辟节日商品特卖区：

开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列等。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、五仁、花生芝麻、无糖等。

现场售卖氛围：一是促销员头戴耳麦，提高叫卖频率;二是增加试吃环节，增加顾客试吃试饮等服务。

促销活动：部分品牌推出顾客凡在活动期间购买指定口味即赠送另一种口味促销活动。

活动四：元宵小吃一条街

为体现试吃试饮促销，增加与顾客的黏性，特在超市外围设置元宵节小吃一条街活动。开设6—10个摊位，包括汤圆冰糖葫芦炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作;顾客凡在活动期间，在超市购物满120元即赠送价值10元小吃券，满240元送20元，单张小票最多限赠两张(赠券时间2月6日—2月11日)，赠完为止。

活动五：沸腾元宵，空袋换购

凡在2月6日—2月12日活动期间，顾客凡集齐果然爱汤圆3种口空袋即可凭空袋子到超市值班经理处获赠320g果然爱汤圆一袋;集齐6种口味空袋子，可获赠320g果然爱汤圆二袋;集齐8种口味的空袋子，可获赠320g果然爱汤圆三袋。

活动六：元宵祝福，买一赠一

为做到节日末汤圆的及时售卖，特在元宵节活动的最后一天2月11日，晚上8：00后，2月11日活动期间，顾客购元宵全场买一个赠一个(本品)，每种口味最多赠送20个。

本促销信息要在2月11日下午6:00点在超市入口及各款台公示发布，各门店不得提前发布信息，以免顾客伺机购买。

宣传推广：

1、制作dm海报，每店10000份，夹报5000份，专业投递公司投递到户5000份;

2、出租车后备led显示屏滚动字幕，每日滚动播放，播放3天，在活动开始前2天投放;

3、本市晚间档市民最爱的广播栏目“我们爱当家”栏目，插播促销信息广告20秒;节目前中后各播报一遍;

4、本市晚报及日报三分之一版面，投放各一期，活动开始前一天投放;

5、会员短信，早晚各一条，内容主要是针对会员促销信息;

6、本市区电视台春节栏目晚间档8:00播放15秒促销图像信息。

环境布置：

1、超市广场：

1)印制200面小旗，插放在停车场周边;

2)超市正门贴置写真，内容为活动主题及各商场促销信息。

2、超市内围：

1)超市入口处制作元宵节拱门，材质为双面冷板制作;

2)超市各主通道悬挂红色灯笼(宫灯样式)，成对悬挂;

3)生鲜商场元宵冷柜进行包装(汤圆笑脸)，并且顶部悬挂主题kt板吊旗;

4)超市内主通道(非食与食品中间)悬挂元宵节主题吊旗;

5)各主通道堆头围板更换元宵节主题档期堆围，各店要统一制作，元素一致。

3、超市入口写真制作各品牌元宵特价信息公示牌。

1、企划部：负责整个活动文案的撰写及定稿发放;以及宣传布展营造及广告宣传推广;

2、运营部：负责整个活动执行情况的监督检查以及活动结束后的评估考核工作;

3、采购部：负责活动商品促销政策的制定及活动商品堆架头的摆放等工作;

4、客服部：负责活动期间顾客服务咨询以及活动解释宣传等工作;

5、防损部：负责活动期间商品防损防盗等工作;

6、物业部：负责停车场的车辆调度及安全保卫等工作。

1、美陈费用约15000元;

2、促销宣传费约5000元;

3、其它费用约10000元;

以上费用合计约30000元。

**商品促销活动策划方案篇二**

活动目的：

1、迎接网络情人节旺季，品牌宣传造势。

2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件。

3、搞好客情关系。

活动主题：

迎五一，\_\_冰箱大优惠。

活动时间：

20\_\_年\_月\_—\_(实际操作效果好，延长到\_月\_)。

前期工作：

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。

2、\_\_日在\_\_市场做宣传：贴海报和包装三轮车，\_\_日在商场前贴海报。

3、\_\_日检查库存和现场物料。

4、活动统一说辞的提炼：\_\_厂家“五·一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

现场操作：

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

2、\_款样机输出。

活动费用：

包装三轮车(\_辆)\_\_元、运输费用\_\_元、临时促销\_\_元/天×2=\_\_元，共\_\_元(场地有商场申请)。

活动总结：

1、期间共销售\_\_台，占当月销售\_\_台的\_\_%。主要竞争对手当月销量是\_\_台。

2、为“五一”旺季做了充分的宣传，就“五一”七天销量为\_\_台。

3、客户当月提货\_\_台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月\_日畅销型号(\_\_、\_\_等)就开始断货影响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。)

4、使\_\_市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使\_\_的\_\_。(意外收获)

5、取得了客户的信任。

**商品促销活动策划方案篇三**

每一个节日的到来，餐饮和酒店都有自己的规划，这里我就把20xx年中秋节、国庆节酒店餐厅促销活动方案策划拿出来给大家分享下!以便各餐厅更好地开展自己的促销活动!

促销活动方案一——中秋同欢喜，好礼送不停

一、活动目的

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题：“中秋同欢喜，好礼送不停”

三、活动对象：针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间：9月12日——9月21日

五、活动形式：打折;赠送;抽奖

六、活动具体内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备

促销活动方案二——周年庆典——美食节

活动时间：xx年9月6日——xx年9月10日

目的：不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

促销活动方案三——中秋佳节——对酒\*当歌\*赏月

念人生之多少良辰美景莫过于此

地址：饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前

场地布置：搭建一个临时舞台背景布幔一个进口音响一套舞台地板上小灯笼16盏其他背景灯光。

活动创意：

1、现场猜谜活动：在活动现场悬挂有谜语的五彩灯(红灯)笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

(1)有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题

(2)载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1-2名。

(3)穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功最好者，均有奖励(100元或50元消费券)。

(4)拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

(5)饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

**商品促销活动策划方案篇四**

活动主题：

岁月无声--真爱永恒

活动时间：

20\_\_年5月20日

活动地点：

店面及周边区域

主题阐述：

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

活动目的：

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合网络情人节这一新潮主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

具体活动方案1：进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚;

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚;

并送玫瑰花一枝。

具体活动方案2：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得最具吸引力奖，

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

具体活动方案3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

**商品促销活动策划方案篇五**

活动背景

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无穷柔情和深情尽情开释，真诚的渴看与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

一、活动主题

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

1、终极目的：提高产品销售量;

2、直接目的：借活动提高品牌着名度和美誉度。

三、活动时间

1月23日——2月20日。

四、活动地点

\_珠宝\_区各卖点。

五、主办单位

\_珠宝有限公司。

六、活动细节

分三部分：

1、献给能够共度情人节的情人们;

2、献给不能共度情人节的情人们;

3、献给单身贵族们的。

具体如下：

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”。

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只由于爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，由于它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”。

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”。

活动亮点一：

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦必须能够实现。

(目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到\_珠宝的与众不一样。)

道具预备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二：

“真情宣言大召募”，参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。必须留意要留下您的他(她)的联系方式哦!我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

(目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还能够借此提高品牌的着名度和美誉度。)

为了作到评奖的公正：我们异常为填写宣言者，预备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲身投进箱子内，以备评委评选。

道具预备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新奇、别致、与众不一样，给人一种想认真阅读的欲看。

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。此点即是来刺激目标对象的一点。

活动亮点三：

“购物有礼”

凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠予。(鲜花)

活动亮点四：

您还能够在我们的各大卖点为您的他(她)，专门设计、加工你们的专有钻石首饰，必须另有一番风趣哦!

可是您必须要记得要提前定做的，才能够在情人节当天为您的他(她)献上与众不一样的钻石饰品。

另外：能够与咖啡店(烛光晚餐)茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

七、媒体宣传

(略)

八、现场布置

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品;

配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。

异常展现本次活动的附载物：流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰，营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星，五个小星星)。

挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空;

\_展架：展现活动各项资料。

九、前期预备

1、职员安排(略)

2、物资预备(略)

十、中期操纵：

(略)

十一、后期延续

“真情宣言大召募”是一个很好的跟踪报道的环节。

十二、预算

(略)

十三、效果监测评估

(略)

4.购冰箱洗衣机两件满12000元以上送\_\_恐龙园两日游一个。

**商品促销活动策划方案篇六**

一、节假日

儿童节：6月01日(星期二)

父亲节：6月20日(星期日)

端午节：6月22日(星期二)

二、快讯档期

5月

27日6月09日《金色童年，快乐六一》

6月10日6月24日《端午节靓粽，购物满就送》

第一部分父亲节促销方案

一、营销目的

由于父亲节(6月20日)和端午节(6月22日)只相差两天，并在同一快讯档期，而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。

二、快讯档期

6月10日6月24日

三、促销主题

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

四、促销方式

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、剔须刀、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、剔须刀等特卖;

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;

三)商品促销

1、要求采购部洽谈供应商，争取供应商对相关男士用品开展打折、买赠活动，如买空调送毛巾被、买西服送领带、买烟酒送打火机、买保健品送一小盒西洋参等;

四)商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

**商品促销活动策划方案篇七**

一、促销活动时间：8月1号-10号，地点：郑汴路康居木地板市场2排15-16号。

二、促销活动标语（口号）：迎金色奥运，宜华倾情大酬宾。

三、活动销售目标：20单，约15万元以上。

通过奥运会开张这一人人振奋的背景，在人员引导、店面重新布局、特价、导购员正确导购等一系列活动的配合下，激起潜在客户购买欲望，达到实现销售的目的。

1、悬挂彩幅3--5条，在康居市场办公楼的墙上，依次再在通向门面的路上悬挂。\"宜华木地板实木地板专家\"、\"宜华地板唯一上市的实木地板厂家\"、\"质量通天下，宜华地板中国地板唯一出口免检的企业\"。

2、人员散发宣传页，让业务人员四人在康居木地板市场流动，见客户摸样的人就发宣传品，声称到店询问价格的买不买都有奖品（届时可发一个打火机之类的小礼品）、特价活动大酬宾等等。并让客户记住是自己介绍到店的，交易的该笔业务给予此业务人员提成。

3、店面活动：

a特价酬宾两款88元、99元（可选库存大的两款）。

b凡是购买超过60平米以上的，赠送100元的来回出租车费用。

c交全款的，一律打8折优惠（除特价货物）。

d总经理签单优惠一天再返利5%的现金。

以上文字写在临门右手的pop招贴板上，供到店顾客观看。

4、展板宣示。展板规格\*800(㎜),一块放在东门左侧（右边是pop画），内容是宜华公司简介，有文字、宜华城鸟瞰图、领导人参观图。一块放在西门右侧，内容是宜华公司成长足迹，用列举方式说明其取得的巨大进步。

5、导购员可以增加两名，最好统一服装、加戴胸牌。店内放音响，可以是宜华产品的介绍，可以是轻音乐。导购员记下潜在客户的信息。

此项促销活动的所围绕的核心是让更多的潜在客户到店面选择、询问，进而通过导购员锁定客户。应此，条幅也好、店面内的招贴、展板也好主要起到的是吸引\"注意到\"和\"来看\"的目的，起到的是延长客户的注意力尽可能多的投放时间在我们的产品上，起到的是辅助作用，业务人员的邀请\"到店看看\"与\"许诺有赠\"则起到是否购买的前提作用。最后是导购员的介绍，将实惠的\"实处\"讲出来，这是直接决定购买的关键。

**商品促销活动策划方案篇八**

一、活动时间：

二、活动地点的确认：

三、促销目的：

①为了稳定老顾客，使她们对美容院更有信任感。

②开拓新客源。

③增加美容院的经济效益。

④提高美容院的知名度，增强社会影响力。

四、促销的目标：

①提高美容师专业水平和销售技巧。

②提供给美容院规范的管理及新颖的销售方式。

③使美容院老板拥有逆向思维，营业额得以突破瓶颈。

④进一步规范美容院管理操作规程，提高服务水平。

五、促销人员安排：

组长：

组员：

组长职责：

①整体活动安排，协调及时调整促销方案。

②负责外围的派单和美容院派单的综合安排。

③监督检查产品、手法、培训的结果。

④对活动整体推进负有直接责任。

六、活动期间公司提供：

①活动方案。

②专家。

③高级美容督导和高级美容导师。

④美容师服(配额除外)。

⑤kt板(借用)。

⑥电话皮肤测试仪(借用)。

⑦pop招贴画或x展架(配额除外)。

⑧请柬。

⑨资料和产品袋(配送)。

事前工作：

1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。

2、店外的布置(横幅、大汽球、展示牌、易拉宝)

3、促销方案、优惠政策

4、产品的培训：由组长负责培训

5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货

6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量(可适当奖励)

7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程

事中工作：

怎么安排(参加人员的分工)

2、美容师要求(参照美容院管理规定)

3、要求：各尽职责,服从安排，责任到人

4、进入状态,人员的配合

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人

例：

促销优惠方案

一、魅力佳人贵宾c卡:

价 格 880元

赠送护理 1、划卡消费8折。

2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠 1、续卡送积分58分。

2、送亲情卡一张(价值380元)。

二、魅力佳人贵宾b卡:

价 格 1500元

赠送护理 1、划卡消费7折。

2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠 1、续卡送积分100分。

2、送亲情卡一张(价值380元)。

三、魅力佳人贵宾a卡:

价 格 2500元

赠送护理 1、划卡消费6折。

2、送10次经典护理或500元产品。

后期优惠 1、续卡送积分166分。

2、送亲情卡一张(价值380元)。

四、魅力佳人玫瑰卡:

价 格 3880元年卡(限时卡)

赠送护理 1、全年面部、肩、颈部经典护理。

2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等。

3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠 1、赠送精油全身10次(价值1500元)。

2、赠手、足护理20次(价值800元)。

3、赠送牛奶香体贵妃浴20次(价值1000元)。

4、全年光波浴。

5、送亲情卡一张(价值380元)。

五、魅力佳人茉莉卡:

价 格 3880元半年卡(限时卡)

赠送护理 1、半年面部、肩、颈部经典护理。

2、全年身体护理包括：精油全身、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体、手足护理等。

3、不计次数，限半年内使用。

后期优惠 1、赠送精油全身10次(价值1500元)。

2、赠魔宝组合一套(价值298元)。

3、赠手、足护理20次(价值800元)。

4、赠送牛奶香体贵妃浴20次(价值1000元)。

5、半年光波浴。

6、送亲情卡一张(价值380元)。

六、本次温馨抽奖奖项：

特等奖(1名)价值1800元的 一套。

一等奖(1名)价值1680元的 一套。

二等奖(2名)价值1200元的 一套。

三等奖(3名)价值580元的金纯魅力卡一张。

四等奖(6名)价值150元的氧吧一台，价值380元的特惠卡一张。

五等奖(20名)价值198元的产品。

备注：

以上优惠只限促销期间。

买满380元可参加“黄金一把抓”。

买满580元可参加温馨经典抽奖，中奖率100%。

现场加入168元会员顾客，送4次经典护理再送4次时尚护理。

**商品促销活动策划方案篇九**

欧爱赠回馈，满意辞岁行

目的：贯彻执行公司发展战略，树立欧爱汽车快修美容连锁品牌形象。

目标：发扬欧爱文化，提高知名度，发展并挖掘新客户，提高效益，延伸客户消费。针对人群：所有新老车主

1、活动时间：20xx-01-15—20xx-02-05具体工作安排：

2、活动总体计划

项目一：欧爱回馈节

一.凡单次单日在欧爱消费满2xx元，均赠送台历一份

1.日历标识：台历上印刷出一些关于欧爱的标志，欧爱的文化及历史，工人的作业及保险业务介绍和欧爱的一些产品以及各种美容卡的价格和优惠。

2.优惠回馈：日历每个月上都有相对应的优惠券及其代金券或是免费赠送活动，各种优惠消费满100元起用，

1,12月份：三清一次赠送打腊，8元兑换玻璃水

2,xx月份：免费空调清洗一次，养护免工时费

3,10月份：代金券10元，室内清洗9折

4,9月份：贴膜赠送精洗，室内美容赠空调清洗.

5,8月份：水晶被膜赠送打腊，代金券10元

6,7月份：免费空调清洗一次，精品全场9折

二.注意事项：

1.优惠券限当月使用;

2.请在结账前出示该优惠券;

3.不得兑换现金，复印，残损，买卖无效，当月两种优惠券不能同时使用;

4.若有疑问请咨询，最终解释权由北京欧爱汽车服务有限公司

项目二“冰凉冬日，清洗回馈，满意欧爱，洁净而归”清新大行动

项目内容：凡在欧爱消费满1000元，或做室内清洗350元一次，均赠送空调清洗一次.

总体计划效果：通过日历的形式，可以提升车主的消费，并且优惠券可以转送他人，也可提高欧爱的品牌知名度，为连锁店的创立打下良好的客源基础。

计划参与效果：

项目一日历赠送100份;

项目二计划参与人数35人，完成销售额(含满额赠送的销售额1000元以及室内清洗的消费)

共计15000元;

项目二计划参与人数30人，完成销售额(含满额赠送的销售额1000元以及室内清洗的消费)

共计120xx元;

4、奖励办法

1.奖励办法：特许经营事业部将规定计划销售额，完成计划销售额，将获得实际销售额1%的奖励;完成超过计划销售额10%，将获得实际销售额2%的奖励;完成超过计划销售额20%，获得实际销售额3%的奖励;

完成超过计划销售额30%，获得实际销售额4%的奖励;完成超过计划销售额40%，获得实际销售额5%的奖励;完成超过计划销售额50%或以上，获得实际销售额6%的奖励

2.特许经营事业部其他人员奖励分配比例

他人奖励分别为经理奖励金额的50%，30%，20%分三个等级，由经理评价后提出奖励方案报给总经理批准后执行。

5、方案弥补应急及相关措施

1.流程车主来到欧爱店面后，由服务顾问介绍项目二优惠，对于仅仅洗车的车主，也可以由洗车师傅亲自传达此项活动，使其了解，当次赠送可由顾客转赠或当此使用，如遇消费满1000元并含室内清洗一次，仅赠送单次得空调清洗，如遇室内清洗车主消费额减去室内清洗的价格满1000消费，则赠送2次室内清洗，给与车主室内清洗卡片，该卡片有效期到20xx.6.30，最终解释权归北京汽车欧爱服务有限公司所有。

2.记录由收银员发放清洗卡片，并在《空调清洗发放记录登记表》做好记录工作，当天当次受赠做空调清洗的客户，在表格中当次中标识清楚即可。如客人无室内清洗消费，但销售额满1000元，则在消费金额一栏填写金额，销售总额一栏与销售金额数字保持一致;若客人做室内清洗，并伴有其他项目，而除室内清洗外的其他项目金额并没有满1000元，则在销售金额一栏写清其他项目金额，销售总额为其相加的总数;

若客人做室内清洗的同时做其他项目，除去清洗外的销售金额满1000元(含1000元)则在销售金额一栏中明确标注，销售总额为两者之和，赠送2次空调清洗，并标明其赠送数量，当赠送客人2次空调清洗，有单日单次做空调清洗，则在当此一栏打钩，发放数量一栏写1，若当此不做，发放数量写2，并给客户发放空调清洗卡;若除去清洗外销售金额大于20xx，则不再予以多赠。

**商品促销活动策划方案篇十**

一.活动主题

庆中秋，迎五一————荣辱与共，爱在广东

二、活动时间

(1)如有条件，建议活动分为两波。

(2)选择活动时间为3天的经销商必须具备以下条件：

具备良好的市场基础;具备优良的市场口碑;拥有较强的执行能力。

三、活动内容

1进店有礼活动期间，凡进店者，均送精美小礼品一份;每日进店前3名者均免费赠送广东家私精美小雨伞一把或地垫一张。

2抢相因(限量)抢相因(限量)广东精品餐边柜298元;精品沙发2188元。

3购家具，送电器。(正价产品)购家具，送电器。(正价产品)。(正价产品满4900元，送：品牌电磁炉一套(约5个点或折现230元)满8900元，送：品牌微波炉一台(约6个点或折现500元)满14900元，送：品牌洗衣机一台(约8个点或折现1100元)

4购物返现(特价计量，不反现)购物返现(特价计量，不反现)活动期间，凡教师，家有在校上大学家庭，军属及退伍军人等在交定金一周后凭相关有效证件至所购家具专卖店领取购物金额6%的现金反现。

5抢先一步，锁定实惠。抢先一步，锁定实惠。活动期间，只要交定金20xx元，在活动结束后四个月仍可享受五一期间相应项目相因优惠。

四，公司支持

(1)参加活动产品：主流系列与原林b系列两个系列产品;在20xx年9月6日-15日期间打款,在20xx年9月6日-10月10日期间提货达到如下要求可享受下列优惠(特价款记量不反点，先打款优先选择货品);先打款优先选择货品);(特价款记量不反点，预存3万元,可以提主流系列或原林b系列单系列3.15万元(约5%)的产品;预存5万元,可以提主流系列或原林b系列单系列5.4万元(约8%)的产品;预存10万元,可以提主流系列或原林b系列单系列11万元(约10%)的产品;预存20万元,可以提主流系列或原林b系列单系列22.8万元(约14%)的产品;

(2)欣尚时空餐边柜250元/个。每家最多5个;数量有限，先提先得。010-65沙发公司出厂价1480元，需要提前下单。优派w1011+w5011+w3001，主流b1017+3005=5003-10;公司出厂价2500元。在9月10日-10月10日期间，正价提货3万配5套，5万配8套，8万配15套。发货时按2690开单。10月30日之前按提货量相关达标标准核销反现冲货。。(常规特价款计入提货量

(3)宣传费用支持。(常规特价款计入提货量))宣传费用支持。(常规特价款计入提货量)九十两月提货总量达20万元，需投入广告10000元以上，公司补助4000元;九十两月提货总量达16万元，需投入广告8000元以上，公司补助3000元;九十两月提货总量达12万元，需投入广告6000元以上，公司补助20xx元;

(4)公司可提供印有广东字样的地垫和小雨伞，按半价收费。半价为地垫11元，雨伞为4元。最多每家合计不能超过20张个。(请各经销商在9月12日之前将所需提供的数量确认回传公司，过时不侯)

五,活动宣传

①商场外围：采用喷绘、横幅、巨幅、宣传单、彩旗、彩虹门、升空气球、花篮等手段营造出热闹的气氛。

②商场门口：用拉网展架、x展架、活动细则海报等物品进一步刺激进入商场的每一位客户。

③商场内：采用小气球、吊旗、特价标签、绿色盆栽加红或黄色飘带，(内容：特价，优费酬宾等)。为了增加节日气氛，专卖店应适当增加其他促销方式，做到厅厅有特价，处处有促销。

六：广告费用核销

活动结束后，所有费用在20xx年11月10日至30日进行补助，过期没有将相关证据交与公司进行审核核销的，相关补助费用视为专卖店自动放弃!

七.活动注意事项

(1)活动前对导购人员进行统一的活动培训及其活动前期动员，贯彻活动促销思路，统一口径，明确促销内容，提高导购员积极性;

(2)关注竞争对手动态;

(3)专卖店必须严格按照上报公司要求执行本次促销活动，不得擅自更改促销内容及其产品价格;

(4)广告宣传必须在活动前一周全部投放，否则追究相关责任人责任;

(5)强化促销活动的店内气氛布置。

(6)活动期间，经销商在活动执行过程中须按照公司的要求运作，若发现违规行为，公司将立即取消其参加活动的资格，并取消本次活动的一切补贴费用。

备注：(1)活动事项及相关物料设计不清楚请与片区业务人员联系。

(2)公司对区域市场重点客户核定九十两月任务量，区域业务人员将全程全力进行协助监督。

(3)活动期间公司将派市场督导巡检活动执行情况，若发现有违反公司规定现象，严厉处罚并全国通报。

**商品促销活动策划方案篇十一**

一、指导思想

高举中国特色社会主义伟大旗帜，坚持以党的xx大和xx届四中全会精神为指引，以保护消费者合法权益为宗旨，以创新消费维权工作、提升维权效能为动力，通过组织内容丰富、形式多样的3·15活动，弘扬3·15文化，科学引导消费，营造和谐消费氛围，大力推进消费维权体系建设和全市经济社会持续健康发展。

二、组织领导

为加强对3·15活动的组织领导，成立3·15国际消费者权益日纪念活动组委会。

由市政府分管副市长担任组委会主任，市人大常委会副主任，市政协副主席，市纪委副书记担任名誉主任，由青州市工商局、市委宣传部、市食安办、市质量技术监督局、市食品药品监督管理局、市商务局负责同志担任组委会副主任。市法院、检察院、公安局、文明办、工商局、教育局、财政局、建设局、房地产交易中心、国土局、交通运输局、农业局、卫生局、审计局、食品药品监督管理、司法局、广播电视中心、行政执法局、农机局、物价局、质量技术监督局、烟草专卖局、环卫局、商务局、邮政局、青州移动公司、青州联通公司、青州供电公司、晖泽水务公司、华润燃气公司等单位负责人为组委会成员。

同时，组委会在市消协设立办公室，具体负责本次活动的筹备、调度。

三、活动内容

(一)20xx年3月15日在中都财富广场召开20xx年3·15国际消费者权益日纪念大会。

(二)3月15日联合有关部门在中都财富广场进行现场投诉受理及宣传咨询服务活动。

(三)3月11日—3月15日期间，各镇、街道、经济开发区在政府驻地或首集日组织3·15国际消费者权益日纪念活动，设立消费维权宣传台，向消费者发放农资消费警示，将消费预警与行政指导相结合，进行消费维权宣传。组织当地工商所、司法所、法庭、卫生院、派出所、财政经管中心、教管办、邮政所、广播站等单位参加。

(四)积极宣传中消协20xx年“新消法新权益新责任”消费维权年主题，推动全社会关心、重视、支持并加强对消费者合法权益的保护，营造和谐消费环境。

(五)大力宣传党的xx届四中全会精神，倡导文明、健康、节约资源和保护环境的消费方式，反对浪费。鼓励消费者积极购买和消费节能环保产品，增强环保意识，营造良好生活环境，为经济社会发展提供强劲动力。

(六)宣传新《消费者权益保护法》、《产品质量法》、《食品安全法》、《价格法》、《反不正当竞争法》、《人民调解法》、《反垄断法》、《合同法》、《物权法》、《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》等保护消费者合法权益的法律、法规，增强广大消费者依法维权的意识与能力。

四、活动组织及要求

(一)加强组织领导。召开各镇、街道、经济开发区、市直有关部门负责人参加的协调会，结合我市实际，安排20xx年3·15国际消费者权益日纪念活动的有关事宜，各有关单位成立专门的领导小组，负责组织好宣传活动。

(二)创新活动形式。各部门要高度重视3·15国际消费者权益日纪念活动，要贴近生活、贴近消费者，创新形式载体，通过开展悬挂条幅，设立宣传台等形式多样的宣传活动，扩大3·15活动的覆盖面和影响力。

(三)积极协调配合。市公安局、行政执法局等部门在3·15国际消费者权益日纪念大会和宣传咨询服务活动期间，要抽调专门人员维护好交通、治安和现场秩序，确保整个活动的顺利进行。

(四)加大宣传力度。市委宣传部协调新闻媒体，提前掌握3·15活动的相关内容，加大宣传力度，引导广大消费者、企业积极参与，营造全社会共同关注消费者权益保护工作的良好氛围，及时做好3·15国际消费者权益日纪念大会及相关宣传咨询服务活动的报道。

**商品促销活动策划方案篇十二**

一、活动主题：“爱上\_\_\_，诚信健康的地板带回家”

二、活动时间：3.15——3.25

三、活动内容：3个承诺——诚信消费、健康消费、品质保证

1个选择——将健康、环保、时尚的\_\_\_地板带回家

5项优惠——免费赠送：踢脚线、扣条、地垫、门垫、精美礼品一份

前期筹备：

1、3月10日前公司完成易拉宝设计方案(由经销商自行制作)，相关宣传资料。

2、3月14日各专卖店完成所有与本次促销相配套的店面及其他布置。

主要包括：

悬挂条幅

张贴海报

摆放易拉宝

可根据情况摆放其他奖品及促销物品，如：小家电，气球等物品

3、3月14日前对促销人员进行培训，组织促销人员认真学习本次促销。注：建议培训主要围绕以下主题：

(1)每日订单上报的及时性。

(2)强调vip活动将是\_\_\_品牌长期深入推广的一项活动，重点在于为客户解决后顾之忧，验证购买地板的真实性并在今后的售后服务当中享受贵宾式的服务。

进入三月份，商家们也基本上进入了的淡季，因此，在即将到来的315消费者权益日，商家们都以此为题，进行各种各样的315活动，一是树立品牌形象，再来也是为了拉动淡季的销量。那么315该怎么去做呢?

随着一次次消费者权益日的开展，315显然已经成为了消费者权益的代表，是消费者信赖的代名词，消费者在这样的一个日子里消费感觉比平时要踏实的多，认为质量要比平时有保障，所以，精明的商家借315良机，进行\'\'>315促销活动，给出各种优惠信息，很轻松的就创造了一次销售好机会。这本是很好的机会，但是商家一定要记住315的本质，切不可做一些不实的促销活动。

四、315促销活动注意要点

(1)315促销活动要设立与自己产品贴切的主题促销

(2)315促销活动要与315节日相呼应。

**商品促销活动策划方案篇十三**

活动时间：

20xx年xx月16日---20xx年xx月21日。

活动目的：

推广品牌，提升节日销量。活动范围：除兰州市外的区域市场

活动对象：

经销商客户、分销商客户。(除专卖店客户外)

活动内容：

分销商客户

1.活动标准：每组订货额8万起;

2.参加活动品项：紫轩3星干红以上的全品项产品;

3.公司奖励方案：公司给予活动标准的8%奖励，以推广产品和物补为主。

4.费用使用方案：

1、推广产品价值(3258元)：

有机梅尔诺1件\*6瓶\*138元=828元;有机佳美2件\*6\*75元=900元赤霞珠单支礼盒1件\*450元=450元;三星单支礼盒2件\*270元=540元;夜场双支礼盒1件\*540元=540;合计：3258元

2、促销物品价值(3200元);加油卡、瑞士名表、智能手机选其一

**商品促销活动策划方案篇十四**

一、打折售卖

“打折售卖”这是一种最为常见商品促销形式，将某种商品进行打折优惠，刺激商品大批量的销售。常用于处理商品(季末商品、清仓商品、近期商品、残缺商品)以及新上市商品，或者节假日特别优惠回馈顾客。

二、买一送一

“买一送一”即购买某种商品免费加送多一件同样商品或买某种商品赠送另一件(或几件)商品，是一种较为常用的商品促销。赠送的商品通常以主卖品的关联商品为佳。

例如：顾客买\_\_洗发水200ml送(同类型)\_\_沐浴露60ml。

三、换购

“换购”是将商品或季节性敏感商品以大力度低于市场价吸引顾客换购，换购需满足一定条件，常见的有两种方法，一是购买指定产品可优惠价换购另一产品，二是购满一定金额可优惠价换购指定产品。

例如：顾客购物满50元，就可以以9.9元换购指定商品(该商品市场价14.8元)

四、加一元多一件

“加一元多一件”购买指定商品加1元送多一件同一商品或多一件不同商品。

例如：买5元\_\_\_面膜加多一元就可以免费送(同类型)\_\_\_面膜一片。

五、现金抵用券

“现金抵用券”是一种变相的买赠活动，在活动中顾客一次性购物满指定金额，或者购指定商品可使用现金抵用券。该券可以当场低用或第二次购物抵用，该券不兑换现金不设找赎。

六、抽奖/摇奖

“抽奖/摇奖”购物满指定金额就可以免费抽奖或摇奖，通常设置四至五个等级的奖项，特等奖或一等奖奖品设置比较诱人，能够调动顾客参与兴趣，奖项吸引力越大，活动越成功。可以现场抽奖或集中在某时刻一起抽奖等方法。

例如：凡在\_\_\_\_门店一次性购物满30元就可以免费抽奖一次，60元两次，最多限5次。

奖项：一等奖、二等奖、三等奖、纪念奖(欢喜奖)。

七、刮奖

“刮奖”购物满指定金额就可以免费刮奖，和抽奖有异曲同工之妙。该刮奖设置苦干个奖项。现开现奖，刮中什么奖，现场就奖励。

例如：购物满30元就可以免费刮奖一次。

奖项：一等奖、二等奖、三等奖、安慰奖。

八、捆扎销售

“捆扎销售”将一种商品捆扎在另一种商品一起，再重新定价或按照以前某一商品价进行销售。这也是常见的商品促销手段，和“买一送一”形式差不多。主要是针对商品单品的销售。例如：沐浴露与沐浴球捆扎一起销售。

九、抢购

“抢购”指在指定时间以特别优惠价钱售卖商品。目的是拿商品或敏感商品来吸引人气，显著的特点是：抢购的商品是大众化知名度高的商品，差价优惠力度要大，要根据店自身的情况选择时间段。

例如：11月11日上午10：00-11：00美宝莲商品6折抢购。

十、买满就送(商品/现金券)

“买满就送”指顾客消费满一定金额可送(商品/现金券)，是各行各业最普遍的一种促销方法，赠送的东西可根据当地实情制定，也是顾客比较喜欢的一种促销方法。

例如：买满30元送10元现金券;买满30元送护手霜一支。

**商品促销活动策划方案篇十五**

8月是商家清仓甩卖的季节，建议在8月3日-5日期间搞一促销，主题是过季商品清仓，处理库存及断号断码的商品，在宣传方式上建议提前一周宣传。

一、活动目的：

1、针对淡季搞旺卖场人气，处理过季库存商品，提升销售额

二、活动时间：8月1日-5日

三、活动设置：

活动一，8月清仓价从天降全场3折起1元买t恤

活动3天,全天各个清仓惊爆商品价从天降，让您心动!每日光临新世纪的前200名顾客均可获得刮刮卡一张,刮中指定图案可凭刮刮卡在卖场内购买特惠商品。

活动细则：1.顾客须在卖场入口指定排队处领取刮刮卡。/2.此刮刮卡只限在活动期间购买有效。/3.每天限排队前200名顾客领取刮刮卡。

物资准备

a.刮刮卡两处每天各100张

b.中奖礼品明细(中奖卡根据以下数量配)

\*10名1元买t恤(原价)

\*20名5元买服装(原价)

\*30名10元买服装(原价)

\*40名15元买服装(原价)

\*100名30元买服装(原价)

活动二：8月清仓飓风首次袭击莒城

活动3天,全天各个清仓惊爆商品价从天降，让您心动!过季商品5折起，部分2折起，当日累计购物满100元以上，再送5元左右商品

满200元以上，再送10元左右商品

满300元以上，再送30元左右商品

满500元以上，再送100元商品

满1000元及以上，再送100元商品

附加小活动：

超市洗化篇：超市生鲜篇：

清风长卷卫生纸1000g原价14.80元现价.20元

风筝长卷卫生纸1200g原价10.00元现价8.90元

清风长卷卫生纸1000g原价14.80元现价.20元

法门寺长卷卫生纸1550g原价14.00元现价.50元

小宝贝长卷卫生纸1400g原价19.50元现价15.90元

清风盒抽纸200抽原价6.30元现价4.99元

四楼家电篇：

四、广告宣传：

1.拱门：新世纪购物广场8月清仓飓风首次袭击莒城

2.小区条幅(喷绘)：20条

新世纪购物广场8月清仓月火爆开始了!抢购时间：8月3日-5日

3.16开彩页：30000张(全城发放)

4.电视台宣传

5.气象局宣传

6.报纸宣传

7.卖场活动看板

8.卖场活动氛围装饰

**商品促销活动策划方案篇十六**

暂定3月10--15日

a：3月10-14日采取终端店外堆头条幅宣传，店内销售的形式，有场地的终端安排店外315--京都念慈菴“发现之旅”换赠促销活动(暂定)，活动前夕在店铺附近商业区、市场派发传单。搭台活动最好提前1天就要做促销造势陈列，背景用拉网或背景喷绘展现活动主题吸引消费者。

315--京都念慈菴“发现之旅”换赠促销活动 ---------

活动内容：凭快讯来店领取念慈菴口味糖一袋(暂定试吃3粒不同口味糖)凭任何一款纸质印刷有京都念慈菴品牌标识logo的图案(例：报纸logo，外包装logo，杂志书籍logo，)可换取一袋(暂定试吃糖6粒，活动期内快讯不重复参与此活动)

备注：此次315消费权益日品牌推广活动分为两个层次，10-14日为(帮助终端店提升单店销量、消化秋季定货库存)315日为(维权、打假，提高品牌意思，培养消费群体对念慈菴品牌的忠诚度)。

b：315日，届时京都念慈菴将联合工商部门、经销商、媒体单位及消费者举报您所碰到的关于食品、保健品等危害了您的健康的有关产品，本篇文章来自资料管理下载。开展---- 让我们京都念慈菴与您共同创造一个安全的食品、药品空间 现场买赠活动主题活动。此活动主题持续一个月，按念厂春季推广方案执行。

备注：315当日活动细则暂定

1、网点要求

京都念慈菴vip终端形象店(具体参加活动门店由业务部提交)

2、人员支持要求：

活动期间全员参与，积极配合公司。

备注：具体情况根据店面积和店销量等因素确定各店人数的配置，交由当地大区经理(315活动开展可请临时促销员)

3、活动规模：大型

4、促销活动前的准备：

1)活动网点的货品盘存：

2)活动期间的主推产品：

3)买赠品

4)促销品

5)赠送礼品(画册、无纺布袋、其它)

6)产品中样

7)试吃品

5、促销活动道具、物料准备

a、陈列奬励：

任选下列一种陳列方式：端架陈列：最少三层，每层不少于6个陈列面。

最上层放灵之蜜，中央放3个口味糖，下面放念膏。

b、花车陈列：

念膏不少于36瓶，念糖不少于36盒,灵芝蜜3-4盒(如有销售)

陳列期：2个月 門店奬励：念糖6打(枇杷糖2打，金桔糖2打，烏梅糖2打) (如有售卖灵之蜜，则增加回赠一盒靈芝蜜作為陳列獎勵)

c、膏+新口味糖消費者活動(以念膏推动念糖)

消費者買念膏150ml兩瓶或300ml一瓶送念糖新口味(金桔或烏梅)一罐

必須做好監控工作，以有念糖新口味鋪市的葯店作进销存核实销量，並落實葯店數量、核銷方法及有關葯店負責人名單

a. 为确保双方的利益，活动期间，乙方销售念慈菴产品的价格均不低于如下价格要求：念膏实销零售价不得低于：75ml

15 元/瓶、150ml：

21 元/瓶、300ml：

35 元/瓶;铁 糖15元/盒;纸糖7元/盒。

b. 乙方从甲方\_\_\_\_\_\_\_级经销商\_\_\_\_\_\_\_购进念慈菴产品，所购产品均为“g”批号产品，本篇文章来自资料管理下载。乙方将所购念慈菴产品均在\_\_\_\_\_\_\_区域内终端销售，不得出现跨区销售行为，一经发现有跨区销售行为，即取消参与此次活动的资格;

c. 乙方人员配合甲方人员进行门店陈列活动，包括改善陈列、拍照等终端维护工作;

(略)

**商品促销活动策划方案篇十七**

一、活动名称：“315”国际消费者权益日纪念活动

二、活动时间：20xx年3月11日12点开始

三、活动地点：\*\*市总工会大厦门前

四、具体内容：

(一)纪念活动仪式：

主要议题有：市工商局领导讲话、市政府领导讲话、诚信单位代表宣读企业公民道德建设活动倡议书、公布“打假维权十大典型案件”、公布“消费者投诉十大案例”、介绍各行政执法部门xx年案件查处情况及销毁假冒伪劣商品情况、宣布3.15咨询活动开始等。

参加人员：区、市两级党委、政府、人大有关领导，工商、质监、卫生、药品监督、环保等部门的领导及工作人员，企业及个体经营者代表(\*\*区工商局组织并确定人数)。参会单位和经营者代表整队入场。

(二)3.15宣传咨询活动:

各有关执法部门依照市消协的统一安排设立咨询台，并选派懂法律法规、懂政策、业务素质好的人员参加有关法律、法规和政策的宣传，现场受理消费者咨询、投诉，展示有关假冒伪劣商品(有关资料、展品由各部门自行解决);有关企业展示名优商品(不得搞展销活动)、或诚信经营的做法。

(三)销毁假冒伪劣商品

各有关执法部门将拟销毁的假冒伪劣商品品种、名称、数量、案值等报送至市工商局市场经济检查大队(电话：)，各单位自行装车，3月14日由市工商局市场经检大队统一组织销毁。

(四)几点要求：

1、参加3.15活动的单位和个人，要在3.15活动领导小组和办公室的统一组织下，服从指挥，开展工作，严禁各行其是。

现场活动总指挥：

场地布置、划分联系人：;

记者现场采访协调人：

2、着装要求：正式参加3.15活动的工商干部着冬装、穿大衣(不带毛领)、戴大沿帽。其他人员可着便装。

3、3.15活动(包含3.15晚会)期间，各工商局、所要加强值班制度，采取有效措施，确保消费者投诉及时得到解决。

4、如有变化另行通知，或与市消协联系(电话：00000)

五、具体分工

(一)市局合同消保科负责：

1、制定3.15系列活动的实施方案。

2、召开相关理事单位(工商、质监、卫生、药监、环保、农牧、烟酒专卖、发计委、经贸委、盐务等)参加的协调会，协商3.15活动有关事宜。

主要内容：通报前期准备情况，征求各相关部门的意见或建议;各部门确定3.15活动领导小组办公室成员名单和参会人员情况;各部门案件查处及没收假冒伪劣商品情况和销假情况;报送典型案例;打假维权成果板报展的要求;其他有关事宜。

上述工作3月1日底前落实完毕。

3、提供制作宣传车录音带所需文字材料。

4、收集、撰写工商系统及相关部门xx年打假维权十大典型案件。

5、收集、撰写市消协系统xx年受理消费者投诉十大典型案例。

6、整理部分食品平安典型案例在板报展上公布。

上述工作3月7日前落实完毕。

(二)市局商广科负责

1、负责与电视台广告经营部联系，3月份免费连续1个月滚动播出宣传口号。

2、安排宣传单的印制，协助区工商局做好广告经营单位条幅、横幅制作事宜。

3、会同市消协、办公室与电台、电视台、报社取得联系，做好3.15活动月的宣传策划。

315消费者权益日活动策划方案四

4、联系市广播电台现场直播3.15活动实况。

(三)\*\*区工商局、消协负责：

1、围绕“消费与环境”年主题，全权负责文化大厦门前活动现场布置(桌凳摆放、音响设备、主席台、主会标、各单位位置、彩门放置、热气球等)及活动安排(包含各相关单位的咨询台、受理台、曝光台的位置摆放及人员安排、参加活动的企业安排等);联系公安交警部门维护活动现场秩序。

2、 动员广告经营单位义务制作悬挂宣传标语: 1在允许悬挂的主街道悬挂若干条横幅，在文化大厦楼体上悬挂条幅在活动现场前后挂出，悬挂时间 7天左右2负责 3 月 15 日活动现场文化大厦主会标的悬挂和摘取3明确横幅条幅制作单位的具体数量及悬挂位置。

3、组织协调各部门制作打假维权成果板报展示，并制作市、区工商局及消协系统打假维权展板部分内容由市局合同消保科提供， 要求图文并茂、规格统一展板规格:1.8 米×1.2 米、摆放一致。

4、组织辖区内各大商业、服务企业在各自店堂门前悬挂宣传横幅。

5、动员各辖区规模大、信誉好的有关企业踊跃参加现场活动，进行名优商品展示严禁搞商品展销、宣传本企业在食品安全方面的做法、支持赞助 3.15活动。

6、指定诚信单位“经营企业公民道德建设活动倡议书”发言人及审稿。

7、3.15 活动宣传车的装饰及音响设备安装，确定行车路线。

上述工作均在3月9日前落实到位。

(四)市局市场经济检查大队负责：

1、做好局机关及各区需销毁的假冒伪劣商品统计上报工作(按规定时间完成)。

2、假冒伪劣商品现场展示(3月10日前落实)。

3、假冒伪劣商品销毁现场的组织安排(3月9日前完成)。

4、整理、汇总各行政执法部门20xx年案件查处和销毁假冒伪劣商品情况说明。

(五)市局办公室负责：

1、撰写市政府领导和局领导在3.15咨询服务活动现场的讲话，消保科提供必要的素材(3月5日前完成)。

2、邀请市、区两级政府、人大、政协等领导参加3.15纪念活动(3月10日前落实)。

3、联系媒体(电台、电视台、报社)记者，并负责现场活动时记者的接送。协助消协、商广科和新闻媒体做好3.15活动宣传策划工作(3月10日前落实)。

(六)市局法制科负责：宣传录音带(维、汉两种语言)的录制(3月5日前完成)，录音带由办公室提供，内容由消保科提供。

(七)市局组教科、纪检监察室、财务科、注册登记科、私个协会负责：宣传材料的发放。

**商品促销活动策划方案篇十八**

【形象活动】

1、520 爱ta就给ta一个家

发布含有爱ta就给ta 一个家关键词的博文，关注官方微博，并@转发三位好友，就有机会和心爱的ta可免费参与520甜蜜南京宜家行。(限10对)

2、520甜蜜diy

5月20日下午和百大乐普生一起，给你心爱的ta亲手diy一个全世界独一无二的甜蜜蛋糕吧!爱ta就给ta最美好的!活动地点：二楼only专厅前。特别鸣谢：皇冠蛋糕

3、520欢乐相声会

即日起至5月18日，关注官方微博，并@转发三位好友，就有机会获得周末相声大舞台门票2张。520带上你心爱的ta一起开怀大笑吧!领取地点：一楼总服务台。

【活动时间】

5月18日(星期五)5月21日(星期一)

【活动内容】

一、甜蜜情人节 满50减30

活动期间，顾客购穿着类商品满50减30，满100减60 多买多减，依次类推，上不封顶。男女装、男女鞋、羊毛羊绒、家居内衣、床品儿品、箱包皮具、部

分少淑女装，少数品牌及特例品不参加活动。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

二、520甜蜜幸福礼

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元赠龙摄影价值1088元摄影券一张，满500元赠送龙摄影价值880元婚纱礼券一张。满200元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元加赠蒙奇奇玩偶或电影票2张;满600元加赠林清轩小熊皂一个;满300元加赠迷你绿色盆栽一个。单票限赠一个，不累计

不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场达衣岩专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠怡口莲一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

三、甜蜜喜刷刷

活动期间，顾客持建行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元(含)送50元百大储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满1000元送50元百大储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满800元(含)送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

四、满200减40

五、亚一、明牌黄铂金每克优惠15元

六、双休日幸运90分 购物只花一半钱

七、雅戈尔夏季首场答谢会50元起

八、百大乐普生家电冻力十足(20\_\_.5.19-5.20)

**商品促销活动策划方案篇十九**

一、指导思想

高举中国特色社会主义伟大旗帜，坚持以党的xx大和xx届四中全会精神为指引，以保护消费者合法权益为宗旨，以创新消费维权工作、提升维权效能为动力，通过组织内容丰富、形式多样的3·15活动，弘扬3·15文化，科学引导消费，营造和谐消费氛围，大力推进消费维权体系建设和全市经济社会持续健康发展。

二、组织领导

为加强对3·15活动的组织领导，成立3·15国际消费者权益日纪念活动组委会。

由市政府分管副市长担任组委会主任，市人大常委会副主任，市政协副主席，市纪委副书记担任名誉主任，由青州市工商局、市委宣传部、市食安办、市质量技术监督局、市食品药品监督管理局、市商务局负责同志担任组委会副主任。市法院、检察院、公安局、文明办、工商局、教育局、财政局、建设局、房地产交易中心、国土局、交通运输局、农业局、卫生局、审计局、食品药品监督管理、司法局、广播电视中心、行政执法局、农机局、物价局、质量技术监督局、烟草专卖局、环卫局、商务局、邮政局、青州移动公司、青州联通公司、青州供电公司、晖泽水务公司、华润燃气公司等单位负责人为组委会成员。

同时，组委会在市消协设立办公室，具体负责本次活动的筹备、调度。

三、活动内容

(一)20xx年3月15日在中都财富广场召开20xx年3·15国际消费者权益日纪念大会。

(二)3月15日联合有关部门在中都财富广场进行现场投诉受理及宣传咨询服务活动。

(三)3月11日—3月15日期间，各镇、街道、经济开发区在政府驻地或首集日组织3·15国际消费者权益日纪念活动，设立消费维权宣传台，向消费者发放农资消费警示，将消费预警与行政指导相结合，进行消费维权宣传。组织当地工商所、司法所、法庭、卫生院、派出所、财政经管中心、教管办、邮政所、广播站等单位参加。

(四)积极宣传中消协20xx年“新消法 新权益 新责任”消费维权年主题，推动全社会关心、重视、支持并加强对消费者合法权益的保护，营造和谐消费环境。

(五)大力宣传党的xx届四中全会精神，倡导文明、健康、节约资源和保护环境的消费方式，反对浪费。鼓励消费者积极购买和消费节能环保产品，增强环保意识，营造良好生活环境，为经济社会发展提供强劲动力。

(六)宣传新《消费者权益保护法》、《产品质量法》、《食品安全法》、《价格法》、《反不正当竞争法》、《人民调解法》、《反垄断法》、《合同法》、《物权法》、《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》等保护消费者合法权益的法律、法规，增强广大消费者依法维权的意识与能力。

四、活动组织及要求

(一)加强组织领导。召开各镇、街道、经济开发区、市直有关部门负责人参加的协调会，结合我市实际，安排20xx年3·15国际消费者权益日纪念活动的有关事宜，各有关单位成立专门的领导小组，负责组织好宣传活动。

(二)创新活动形式。各部门要高度重视3·15国际消费者权益日纪念活动，要贴近生活、贴近消费者，创新形式载体，通过开展悬挂条幅，设立宣传台等形式多样的宣传活动，扩大3·15活动的覆盖面和影响力。

(三)积极协调配合。市公安局、行政执法局等部门在3·15 国际消费者权益日纪念大会和宣传咨询服务活动期间，要抽调专门人员维护好交通、治安和现场秩序，确保整个活动的顺利进行。

(四)加大宣传力度。市委宣传部协调新闻媒体，提前掌握3·15活动的相关内容，加大宣传力度，引导广大消费者、企业积极参与，营造全社会共同关注消费者权益保护工作的良好氛围，及时做好3·15国际消费者权益日纪念大会及相关宣传咨询服务活动的报道。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找