# 最新促销活动实施方案(5篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-08-24

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。促销活动实施方案篇一红红火火新世纪、热热闹闹吃元...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**促销活动实施方案篇一**

红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵

二、活动时间：

2月28日(正月十一)---3月4日(正月十五)

三、活动方案：

活动一：庆团圆吃元宵 开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前100名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满10元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

活动二：过年七天乐 元宵也快乐

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元(超市商品不打折满88元(参与会员卡积分)，)送4.50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。

(黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动)

活动三： 正月十五元宵灯谜会 有奖灯谜猜!猜!猜!

正月十一----正月十五期间，在各楼层均开辟悬挂灯谜，来新世纪的`顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法：

1.必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2.按编号对证确认后方可领取。

3.凭有效证件(身份证、学生证、驾驶证等)登记后方可领取，每证限领3份。

卖场内外装饰计划：

1.元宵节灯谜会印刷灯谜条8000-10000张

2.跨路彩虹拱门1个(红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵)

3.灯谜会的布置：灯谜10000条

4.电视台、气象局广告

5.手机短信(全县用户)

6.彩色宣传单10000份

7.吊挂写真看板：一楼东、圆门、南门共3块

8.超市布置元宵节的氛围

9.超市布置“元宵美食街”

10.条幅：

①正月十五元宵灯谜会 有奖灯谜猜!猜!猜!

②庆团圆吃元宵 开门见礼送红包

③过年七天乐 元宵也快乐

④热热闹闹吃元宵红红火火新世纪

⑤我陪爸爸妈妈逛新世纪有奖征文大赛(正月初六始――正月二十止)

11.活动看板：大看板2块，小看板12块，一拉宝10块

12.一楼玻璃门贴红装饰。

促销活动实施方案篇二

一、活动目的

为实现加油卡和加油充值卡资源间优势互补、相互促进，进一步激发广大客户使用中国石化加油卡充值消费的热情，提升加油充值卡使用效率，扩大加油卡沉淀资金，特制订本营销方案。

二、活动时间

20\_\_年5月21日起至加油充值卡送完为止。

三、活动口号

统一活动宣传口号：办卡有优惠，充值有返利。

四、活动对象

1.在全省系统内售卡充值网点办理开户且首次充值额达到1000元的个人加油卡用户。

2.在全省系统内售卡充值网点持中国石化加油卡进行充值的加油卡用户。(不含政府采购、u行俱乐部以及已享受积分优惠的客户)

五、活动措施

(一)宣传内容

1.窗口宣传。由省公司统一印制并下发宣传海报、横幅，地市分公司负责做好活动网点宣传资料的统一张贴、发放工作，加油站按相关要求在站内显著位置悬挂横幅、海报，客户办理业务时，发卡员主动提醒客户，加油站正在开展《办卡有优惠，充值有返利》活动。

2.短信宣传。拟计划与中国移动通信合作，针对中国石化加油卡用户群发活动宣传短信。

(二)活动内容

1.办卡优惠内容：活动期间，凡在全省系统内售卡充值网点办理开户且首次充值额达到1000元的个人加油卡用户，一律免收取办卡工本费。

2.充值返利内容：活动期间，凡在全省系统内售卡充值网点办理充值业务成功且单次充值额达到约定金额的客户，将按照一定比例享受加油充值卡回馈返利。具体标准为：

充值约定金额起点为单笔20\_\_元及以上，

a、10000>单次充值金额(元)>=20\_\_，按充值金额(取20\_\_的整数倍)的5‰回馈客户;例：客户充值2500元时，应回馈20\_\_\_\_5‰=10元;客户充值4200元时，应回馈4000\_\_5‰=20元;客户充值7800，应回馈6000\_\_5‰=30元;

b、50000>单次充值金额(元)>=10000，按充值金额(取10000的整数倍)的8‰回馈客户;例：客户充值16000元时，应回馈10000\_\_8‰=80元;客户充值36000元时，应回馈30000\_\_8‰=240元;

c、200000>单次充值金额(元)>=50000，按充值金额(取50000的整数倍)的1%回馈客户;例：客户充值80000元时，应回馈50000\_\_1%=500元;客户充值160000元时，应回馈150000\_\_1%=1500元;

d、单次充值金额(元)>=200000，按充值金额(取200000的整数倍)的1.2%回馈客户;例：客户充值360000元时，应回馈200000\_\_1.2%=2400元;客户充值420000元时，应回馈400000\_\_1.2%=4800元。

六、活动业务流程

(一)售卡充值网点开户业务流程

活动期间，在售卡充值网点办理开户且首次充值额达到1000元的个人加油卡用户，一律免收取办卡工本费，具体业务操作流程请参照省公司前期下发的《关于规范3·15活动日期间开户办卡免工本费操作流程的通知》(石化股份赣零充值促销活动方案【20\_\_】164号)。(见附件1)

(二)售卡充值网点充值业务流程

1.客户在售卡充值网点充值成功且达到约定额度后，由发卡员按照活动规则及标准，向客户赠送加油充值卡。

2.发卡员要主动告知客户，本次活动所赠送的加油充值卡必须当场即时充入客户加油卡内。

3.发卡员必须每天记录《“办卡有优惠，充值有返利”营销活动赠送充值卡登记表》(样表由省公司统一制定格式，分公司自行印制，以下简称《登记表》)，详细记录参与活动客户的相关信息，并于当日日结后报分公司零管部，分公司零管部负责收集。

促销活动实施方案篇三

一、活动时间：

6.7-12(活动准备)6.12-6.17(预热)6.18(活动当天)

二、大促活动内容策划：

1.收藏店铺有礼(五元优惠券)

2.加入购物车有礼(五元优惠券)

3.买满包邮(满80包邮)

4.满减活动:

满100元减10

满200元减25

满300元减50

(提前模拟，确保在活动当天，几种优惠之前不会有冲突)

三、年中大促618之前的准备：

1.美工配合(6月1号——6月12号之前必须准备好)

a.预热页面(突出618活动折扣)

b.大促页面(突出活动优惠，仅此一天。)

c.大促后首页(突出卖点，制造出“抢购”的气氛)

d.宝贝详情优化(把优惠券加入宝贝详情，突出宝贝优惠，添加套餐)

e.钻展图(突出活动优惠，和产品的特点)

f.大促售罄图

2.运营配合

a.标题优化，在6月份之前对店铺做诊断。把每一个有问题的地方解决。

b.在618之前通过报活动，淘客，直通，麻吉引流，活动曝光。

c.微淘：

无线端更加适合与消费者去互动。通过微淘插件实现互动功能，比如收藏有礼，导购服务通知，大促款投票预热等。最好有一点神秘感把活动一步步揭开，给买家留一个神秘感。

d.会员专属活动：

作为距离大促最近的一个关键时期，会员的唤醒以及互动是非常重要的事情。这个时候可以借助重点客户电话定向发放会员特权实现客户关怀、短信提醒大促及特惠信息等等。

活动期间在无线页面加入无线会员卡的领取入口。尽量将新客户沉淀下来。

可以增加部分会员专享活动，会员在活动当天可以享受双重优惠。

e.直通车

在活动前两周把直通车上好，把点击率做好。出高价底折扣，快速降低ppc。以最有效的时间来获取最大的收益。

站外投放打开，折扣设置高点。定向打开，引流。无线端折扣提高。地域投放上，如果资金充足全部打开，特别要注意平时店铺流量集中的地方一定要投，还有就是快递易达的地方也要投放。关键词除了top词表需要添加外，这些词也必须添加，首页热搜词大促词：年中狂欢、热卖、店庆、大促等

f.钻展

提前上好创意图片，挑选流量大的展示位，拉新为主降低老顾客投放力度。增加种子店铺抢夺流量。掌控好时间截点(凌晨0点 上午8点 下午15点 晚上22点)，注意随时关注点击率、投资回报等数据，时时调整优化策略。

四、活动维护：”

1.618当天

a.当天重点关注直通车和店铺的成交情况 。看流量与转化情况,优化直通车,加大有效流量争取更多客户。提前充值直通车以防单天直通车推广经费不足，活动期间流量是最重要的，有了流量，活动也算成功了一半了。

b. 一般过完当天0点之后的高峰期，就是下午的第二高峰。再就是晚上的转化高峰。这几段高峰期需要重点关注。

c.为了避免系统的不稳定或销售效果非常不理想或人为过错影响店铺正常运营，要安全相关岗位负责人24小时轮班。

e.客户下单半个小时内通过旺旺和短信进行实时催付。

2.活动过后：

a.试用超级无线软件对加购和收藏客户进行互动，开启短信营销，针对这些客户群体再次进行营销，提高销售额

b.发货上尽快发货，提高买家的满意度。售后问题要处理好，维护好客户。

促销活动实施方案篇四

一、活动背景

\_\_由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”。并逐步发展成为零售企业的龙头老大

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。此刻\_\_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。

3、营销目标：经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经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：\_\_具有很强的规模效应。在必须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、坚持本土化经营。

七、广告宣传：

1、“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客\_\_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\_\_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坚持商品的低价。

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、把握需求特征此刻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额。

促销活动实施方案篇五

一、活动目的

1、加强品牌活力、年轻、时尚的形象;

2、加强对产品校园的宣传和推广;

3、提高\_\_饮料在校园内的销量，并开发新顾客。

二、活动时间、地点

活动预热期：20\_\_年12月20号-29号(共计10天)

正式活动期：20\_\_年12月30日-20\_\_年1月1日(共计3天)

地点：各个高校校园内

三、活动对象

(1)所有在校学生

他们都是具备活力与进取心好青年，有健康意识，追求成就感和自我认同，他们注重生活质量，懂得追求时尚，但不盲目跟随潮流。

(2)在校的教职工及家属

他们的经济水平较高，会享受生活。

四、活动主题

\"吃、喝、玩\"，乐在元旦!

五、活动的内容及安排

(一)元旦传递卡

活动预热期间，宏达公司在校园内发放1000张元旦祝福卡片，将此祝福卡片签上名字，送上您的祝福，传给他人。卡片上有3个祝福语签名，并在12月30日前送到校园内各个超市，凡是卡片上有签名顾客，活动期间将免费获得一瓶饮料。

执行时间：12月30号活动当天，逾期不给予。

(二)产品试喝

确定部分产品以供试喝。使消费者对产品加强认知和产生好感，形成购买欲望。并可通过试喝了解消费者对产品的喜好。在试喝过程中可以调查消费者最喜爱产品并做记录。

执行时间：活动全过程

(三)抽奖

参与条件：只要购买\_\_饮料，无论什么口味，无论多少瓶，均可参与抽奖。

抽奖规则：

1、每人只能抽一次。

2、以转盘为抽奖工具，转盘以宏达公司\_\_饮料经典广告为背景。将转盘分为6个部分，分别写着：红茶、绿茶、蜜茶、购物券、健康、甘醇。

3、中奖者在领取奖品时要进行登记，写上姓名、电话、中奖物品;

4、购物券可以到校园超市内换购

奖品设置：1、转到\"红茶\"，可以获得250ml红茶一瓶。

2、转到\"绿茶\"，可以获得250ml绿茶一瓶。

3、转到\"蜜茶\"，可以获得250ml蜜茶一瓶。

4、转到\"购物券\"，可以获得价值50元购物券。

5、转到\"健康\"与\"甘醇\"，可以获得圆珠笔一支。

执行时间：活动全过程

(四)凭收集的瓶盖换取奖品

只要收集6个瓶盖，均可再来一瓶，且获得一次抽奖机会，进行一次抽奖，同时要记录。

执行时间：活动全过程

(五)走动促销

模仿游击战术，安排促销人员到不同指定地点进行走动促销，增加除摊点以外的销售额及产品的影响力。学生上下课有喝饮料的需求，在运动场运动的学生也需要喝饮料，所以要定时安排促销人员到学生宿舍楼下，篮球场及足球场等地进行饮料促销。

执行时间：12月30日--12月31日学生上下课期间，并隔半小时到运动场促销一次。

(六)公益捐款活动

活动与公益相结合，刺激消费者消费行为，并通过公益捐款提高公司品牌形象和产品的美誉度。促销活动每销售一瓶饮料将拿出一角钱捐赠给学院基金会以帮助贫困生。

执行时间：活动全程

六、现场布置

(一)人员安排

请10个工作人员在售点(3天的安排一样)

1、1人负责元旦传递卡

2、2人负责抽奖及换瓶盖环节。

3、2人负责兑换奖品以及记录信息。

4、1人负责免费品尝。

5、2人负责走动销售。

6、2人负责公益活动

(二)现场安排

1、在售点放三张桌子，以及一些宣传画册。

2、在售点写上主题横幅一条以及介绍产品的x架。

3、免费品尝的桌子一张。

七、宣传计划

1、20-29日：在学校内的几幢宿舍分别找一个负责人，让他们到各个宿舍发传单，每幢大概500份。

2、日-3日：1、工作人员统一穿着\"\_\_饮料\"的工作服。

3、在售点发传单。

4、在售点挂横幅及其他宣传物。

5、要求工作人员喊整齐统一的宣传口号。

八、费用预算

1、各高校场地租赁费，平均按每个高校500元计算，共有8个高校参与活动，共计4000元。

2、促销人员按每个高校10名计，共80名，按每人每天80计算，促销活动三天，共计6400元。

3、促销礼品及奖品共计10000份，按平均每份4元，共计40000元。

4、元旦传递卡片，共计1000张，每张1元，共计1000元。

5、传单费用1000元

总计：56000元

九、活动效果预测

我们有理由相信，通过此次的促销活动，\_\_饮料在学生中的地位会有一个更大的提升。此次的校园销售活动定能取得佳绩。

相信通过我们细致的安排，此次活动一定可以在校园内掀起\"\_\_饮料\"的热潮。对树立\"\_\_\"品牌也会有很大很好的影响。

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