# 2024年315促销活动策划方案(23篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-04

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。315促销活动策划方案篇一目的：...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**315促销活动策划方案篇一**

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。

**315促销活动策划方案篇二**

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。

**315促销活动策划方案篇三**

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。

**315促销活动策划方案篇四**

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。

**315促销活动策划方案篇五**

又是勤奋的一年，又是收获的一季，\_\_的风风雨雨马良绣品有限公司都与大家同在，我们真心感恩又是一个五年的陪伴，回想去年年终活动的成功，马良绣品再次开启百万回馈，本次活动公司将所有利润倾囊相赠给我们的加盟商，甚至公司还拿出部分产品以象征性的一元两元五元的形式进行馈赠。当大家看到这份马良绣品为大家呈现的大餐，我相信所有人都会满意。

\_\_伴随有太多的风风雨雨，无论\_\_需不需要诺亚方舟的船票，我们都希望我们这份大礼让所有人眼前一亮，充满希望。谣言终将至于智者，时间是检验谎言最有力的武器，当有人不仅山寨我们的产品还山寨我们的品牌的时候打擦边球骗取加盟商的信任的时候，也是广大加盟商第一时间反馈公司，没有造成大家的损失，这是万幸中的万幸。

马良绣品\_\_为大家呈现了行业首创的彩绘底抱枕，还有个性丝带绣定制，还有林林种.种的“家”计划“客厅墙”计划精准营销的新品都得到了大家的认可，为广大加盟商在\_\_店面盈利中划上了浓重的一笔，马良绣品全体公司员工真心的为广大商高兴，赠人玫瑰手留余香，有这份余香我们就心满意足。

所以今天公司在\_\_年12月15号正式开启年终百万零利润反馈。

百万反馈年终活动：

1.加盟商拿货\_\_以上5000一下，公司所有商品将按照最低拿货价格再打九折销售，成品赠送如常，购物袋赠送如常，光盘赠送如常。另公司提供特价款产品(均以二元，五元，等价格)

2.加盟商拿货五千以上，公司将会以零利润特价专供近三百款行业最新公司销量的产品，请广大加盟商从公司索取特价活动进货单，同样也可以享受特价款产品(均以二元，五元等价格)

3.活动时间为：\_\_年12月15日到\_\_年12月31号。

特别注意事项：

a:活动期间我们将尽可能保证货物在一两天内发出，如有特别情况公司将及时通知加盟商。

b:特价款产品(均以二元，五元等价格)数量有限，发完既止。详细情况请以既时既刻选货单为准。

火锅促销方案

一)开业活动

1、主题：聚缘七星，星星相映，买一送一。

2、要点：开业活动除常规的喜庆仪式外，拟将火锅品牌的推广融入活动之中，给消费者营造一种“缘份天空”的体验;增大其火锅店的亲和力。具体作法是：在开业七天内，每晚实行“买一送一”，以示“七星”的颗颗赤诚之心。其间，每晚举行抽奖活动，即每桌选一位代表抽奖，被抽的内容是由12张不同星座的样牌。凡抽奖者抽到的星座牌与自己的星座相符的(以身份证的年月日为依据)，视为获奖，当即奖励七瓶啤酒或瓶装饮料，以此代表“七星”的七颗心。

3、效果：此开业活动的设计，旨在做到“七星”老品牌与聚缘七星新品牌的转换，即承上启下，传承发展，让历史为未来服务。另一方面，诠释了品牌的内涵和外延，为今后的促销开辟了广阔的空间。

(二)主题活动

1、主题：七星高照，真情回报，。

2、要点：凡在聚缘七星就餐负责结帐的消费者，均获一枚特制的“五角星”，当其积累到七枚(七星)时，可凭“七星”到火锅店抽奖，抽奖的概率是，只是奖品有一定的区别，但价值大同小异。这项主题活动暂施行一年。如果效果不错，可作为一种制度把它模式化，并写进其加盟营运手册之中。

3、效果：该主题活动除进一步强化了聚缘七星品牌形象外，还在于让消费者时时牵挂着火锅店，使之形成一种情感互动，做到心中“你有我，我有你”，从而体现“缘份天空，星星相映，有光共沾”的一种境界，培育起消费者对火锅店的忠诚度。

(三)卖点活动

1、主题：山水家园，星罗棋布，寿星高照

2、要点：在全市范围内开展寻“寿星”活动。此项活动可以与重庆晚报或重庆晨报合作，发动市民提供“寿星”线索。并最终选出七位年龄最长者(视为重庆的“七星”)，获得“寿星”称号。凡获得其称号者，推荐人将获得尊老荣誉证书和奖励;老人获“寿星”称号荣誉证书和滋补品。

3、效果：该活动可唤起市民的乡情、亲情和友情。通过市民对老人的关注，引发出关注生活环境、关注生活质量和关注生活关系，使之更加快快乐乐、健健康康的生活，让“聚缘七星”得到大家的心赏。

(四)节期活动

1、元旦节——“新年头，新兆头，新搞头”摘星活动，即用七类星物悬挂在店堂内，每类星物代表一种新年祝福，其间，凡摘星的消费者，今后凭星物就餐可享受7.9折的优惠。

2、春节——“聚缘七星，家和齐心”闹春活动，即凡在春节期间在聚缘七星火锅店就餐的，每人可免费享受一瓶啤酒或瓶装饮料，此外，每桌可获书法家现场书写一幅春联。

3、情人节——“星星相映，品味人生”情侣活动。即凡在情人节这天在聚缘七星火锅店就餐的情侣，均可免费获得一枝鲜花和两瓶啤酒或瓶装饮料。

4、劳动节——“七星北斗，劳模生辉”慰问活动，即凡劳动节这天在聚缘七星就餐的市、区级劳模，均享受5.1拆的优惠(凭劳模证书)。

5、教师节——“星星之火，光亮于师”感恩活动，即凡教师节这天在聚缘七星火锅店就餐的教师，凭教师证均可享受7.9折的优惠，并获一张特制的贺卡。

6、国庆节——“国家，大家，一家”欢庆活动，即凡在国庆节这天在聚缘七星火锅店就餐的，除获赠送的小吃外，可享受7.9拆的优惠。

二、广告策略

对于聚缘七星火锅而言，好的广告不但是沟通火锅店与消费者和加盟商之间的一座桥梁，更是聚缘七星品牌、品质、品味的一种具体提升和延伸。

广告是一种广而告知的行为。广告受体是聚缘七星火锅要争取的消费者和加盟商。鉴于聚缘七星火锅的市场定位是“大众化”，因此广告必须符合大众的“口味”，这是制定广告策略所需要认真把握的。

1、广告基调

聚缘七星火锅的生命力在于：“三本”——本质、本味、本色，以及“三情”——乡情、亲情、友情。其中，前者求本朔源;后者聚缘惜缘。然而，广告基调的确立在于它的统一性：有统一的表现，广告诉求力才强;有统一的表现，品牌才便于提升;有统一的表现，广告匹配才。这样才会有可能降低广告投放的成本。

经研究，聚缘火锅的广告基调定格在其标志色彩的“红、黑、白”三色上，即“爱憎分明，热情豪放。”

2、广告诉求点

所谓广告，就是通过一定的媒介和方式，将聚缘七星火锅所提供的服务信息传递给预想中的目标客源，以此达到促销之目的。而对聚缘七星火锅零零碎碎的信息，必须要有一个主题或主线来整合与贯穿，这个主题或主线就是其寻求的广告诉求点。

一般说来，广告诉求点实质就是其服务显示的强项或特色，同时也是消费者最关切的东西。为了突出“七星”的品牌概念，拟用“七星整合七个方面的广告诉求，使“聚缘七星，七星高照”，成为别人偷不走的、可持续发展的战略资源。据此，独创、独特、独享的广告诉求点：七星高照!现分述如下：

汤料——本质、本味、本色，推崇“植根于本”之源泉。

菜品——养眼、清心、爽口，推崇“绿色食品”之艺术。

器具——品牌、品性、品位，推崇“相随星艳”之载体。

环境——聚缘、惜缘、育缘，推崇“缘份天空”之意境。

服务——热情、真情、亲情，推崇“惜缘为贵”之态度。

管理——一体、到位、各谐，推崇“人性活化”之原则。

加盟——交心、换心、一心，推崇“同映同辉”之合作。

3、广告发布

实践证明，广告发布的媒体主要有公共传播媒体、印刷媒体和户外媒体三大类。其中，属于公共传播媒体的报刊和广播电视覆盖面广，客源层多，效果;印刷媒体不但担当现场促销的主角，而且可以定向自由派发，针对性和灵活性较强;户外媒体位置固定，比较适合火锅店旁或人流量较大和街旁。三者取长补短，是聚缘七星火锅广告发布的三驾马车。具体广告发布内容、形式和安排如下：

第一阶段推品牌形象

通过硬、软广告的发布，让公众了解“聚缘七星”从哪里来?在做什么?想到哪里去?借过去“七星”之力。承上启下，继往开来。

(1)开业前的广告发布

通过软广告发布，拟在重庆晚报或重庆晨报上介绍“聚缘七星”的由来，传递其品牌的宗旨理念“聚缘惜缘，重情讲议”和“服务理念，人和归缘，惜缘为贵”，增强大众的关注力。此外，可在渝中区政府大楼街道入口处竖立一牌户外广告牌，吸引当地的消费者。

(2)开业时的广告发布

一是以实景拍摄的聚缘七星火锅卖场为广告稿的背景，分别在重庆晚报和重庆商报上做广告，并把开业“聚缘七星，星星相映，买一送一”活动作为内容之一;二是广告内容大体与上述相同，采用印刷宣传品的方式派发给火锅店周边社区住户、单位和个人，其宣传品上可印刷一些有关星座方面的小知识，增加趣味性和保存性。

(3)开业后的广告发布

待经营进入正常状态的情况下，举行一次小型研讨会，其旨在为新闻记者提供由头。研讨会的主题是：“七星高照”的现象\_着什么?届时，邀请重庆晚报、重庆晨报、重庆商报、重庆经济报、重庆有线电视台的记者参加，其会议信息用新闻报道的方式传递给大众。

第二阶段推概念

此阶段拟在重庆晚报或重庆商报餐饮专刊上全方位、系统化、分步骤地介绍聚缘七星火锅的广告诉求点：“七星高照”。前后历时七周，每周介绍“一星”，让大众感到聚缘七星火锅韵味无穷，逐步对汤料、菜品、器具、环境、服务、管理、加盟有了一个全面的了解，从而使之达到“缘于你我他，齐心呵护她”的目的，提高消费者的忠诚度。

**315促销活动策划方案篇六**

一、活动主题

大声告诉你心仪ta

二、活动时间

20\_\_年11月11日

三、活动对象

年龄在18—40岁左右的单身男女

四、活动目的

既然光棍节，在店内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让店内来全副武装自己一番。店内团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为店内提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

五、活动内容

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得店内“成双成对”、“一生一世”产品套餐，这些爱的套餐都是店内免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的店内产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取店内的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

在\_年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到店内的活动中。当然如果店内真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

**315促销活动策划方案篇七**

值3.15销售旺季，以寻找老用户为噱头，彰显集成灶行业领袖品牌、市场销售量最高的优势，同时巩固老用户的品牌忠诚度，加大口碑宣传，刺激销售大幅提升!

寻找老用户，亲情服务送身边 ——感恩用户，激情好礼，温暖服务!

20xx年3月1日——3月15日

寻亲启示——亲，您在哪里? 自从您和结缘，我们一直关心您!集成灶，寻亲开始啦!寻找老用户，亲情服务送身边!

1、亲情送：“回家”有礼

在活动期间，老用户“回家”亲临集成灶专卖店，凭有效购买凭证登记，即赠送精美礼品一份!

2、感恩送：亲情服务

在活动期间，老用户“回家”亲临集成灶专卖店，凭有效购买凭证登记后，还可获赠半年内免费亲情保养服务一次!

3、惊喜送：用户大使

在活动期间，老用户“回家”亲临集成灶专卖店，根据提供的有效购买凭证，属本店最老的3名用户，还可荣获“用户大使”称号，并赠送荣誉证书和价值388元的精美不锈钢果汁机一台!再次购买时，还可尊享“用户大使”特别优惠!

(各经销商可根据当地市场情况，调整奖励名额和幅度)

4、买再送：超值礼包

在活动期间，老用户“回家”亲临集成灶专卖店，再次购买或带来朋友购买集成灶的，赠送价值199元的高级精铁炒锅一个 价值199元的高级不锈钢蒸锅一套 价值388元的精美不锈钢果汁机一台!

5、幸运送：幸运大抽奖

在活动期间，凡付全款购买集成灶的，还可额外参加“幸运大转盘”活动，幸运转转转，更有机会赢取集成灶鸿运大奖!

一等奖： 鸿运大奖，1名——直接返现金红包20xx元!!

二等奖： 幸运大奖，2名——奖励精致不锈钢双水槽 铜质龙头一套!

三等奖： 幸福大奖，3名——奖励精美不锈钢果汁机一台!

四等奖： 吉祥大奖，10名——奖励精致不锈钢蒸锅一只!

**315促销活动策划方案篇八**

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。

**315促销活动策划方案篇九**

一、活动目的

晶弘电器有限公司成立于20xx年11月，是一家现代化的专业冰箱制造企业，是国内专业从事冰箱研发、制造和销售的制冷家电企业之一。由于起步晚跟海尔、美菱等都有一定差距，开展这次活动不仅是为了提升销量，更是为了提升品牌认知度及美誉度。

二、活动对象

小区活动主要针对小区内部，把小区做深做透，让每一个家庭都了解晶弘的小区活动，扩大品牌影响力。

三、活动主题

主题：大学生创业暨晶弘冰箱进小区活动

大学生作为弱势群体，理应得到社会的关注，企业更应给予帮助和支持。晶弘冰箱作为一个企业，希望给大学生一个平台，来展现自己的实力，培养自己的能力。因此晶弘冰箱与财贸职业学院合作，给予在校学生锻炼的机会，开展晶弘冰箱进小区活动。

四、活动方式

1、这次活动所有物资经费均由晶弘冰箱提供，活动促销人员为财贸学院在校大学生。活动收益为晶弘冰箱所有，晶弘冰箱为促销大学生发放工资。

2、此次活动展示各款冰箱不仅比市场价优惠500元，而且可以依旧换新，部分机型享受家电下乡补助以及国家能耗补助。

五、活动时间和地点

此次促销活动时间为九月到十月，每周三、四发传单，进行宣传攻势，周五、六、日进行现场活动。地点为各大小区，小区家庭满足20xx~3000户，入住率百分之七十以上。

六、广告配合方式

广告以宣传单页为主，单页的发放要有针对性，每一栋楼必须发，通过塞门缝的方式发放。在小区显眼区域横挂横幅，在小区进行长期宣传。活动现场促销人员的热情介绍，以及产品的展示来扩大活动影响力。

七、前期准备

1、人员安排：每一个小区三名人员，两名男生，一名女生。周三、四进行宣传攻势，发放单页。周五、六、日活动期间，男生要负责帐篷的搭建，展览样机的搬运，活动现场的维护，女生要做好与目标人群的沟通、交流。

2、物资准备：每个小区帐篷两顶，地台八个，样机八台，赠品若干，单页若干，横幅一副，价格贴若干，记号笔一直，记录本一个，水笔一支。

3、试验方案：这次活动有格力电风扇进社区为参考资料，人员选取均为以前活动的参与者。

八、中期操作

每一个促销点选一人为组长，负责销量登记以及缺少物品登记，并每日向业务经理汇报，进行补充，货款由女生管理。

确保活动现场必须有人员留守，中午吃饭三人轮流，保护好样机。

活动现场必须保持好卫生，活动物品摆放整洁。

业务经理时常到各个促销点指导工作。

九、后期延续

在活动后期做好宣传工作，以“大学生创业暨晶弘冰箱进社区”为主题，提升品牌知名度、美誉度。

十、费用预算

物资费用：帐篷600元，地台100元，赠品30元每个(20个)其他物品20元，宣传单页500元

人员工资：每人每天50元

物业费用：100每天

备用资金：200元

每次活动以三天为一次，费用为2270元(一个促销点)

十一、意外防范

提前跟小区物业沟通好，以保证活动的有序进行。如有特殊情况，应及时与业务经理取得联系。

提前关注天气变化情况，保证活动当天不会受天气变化的影响。

若现场出现库存不足的迹象，要及时与业务经理联系，保证供货。

十二、效果预估和活动总结

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。

当然以上十二部分只是促销活动方案的一个大体框架，在操作时还需根据实际情况加以充实和完善，另外负责人还应大胆想象，小心求证，进行分析比较和优化组合，这样才能实现最佳效益。

**315促销活动策划方案篇十**

6月10日-15日

凡在6月10日-15日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜；商品由采购部门落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口啤打下基础。

1、《五月端午节，包粽赛》

1）我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2）操作步骤：采购部门洽谈粽子材料--材料到位--活动宣传--各店组织比赛；

3）参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

2、《五月端午射粽赛》

1）活动时间：6月20日-22日

2）活动内容：凡在6月20日-22日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3）活动方式：

凭电脑小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点（商场大门口有场地门店），参加射粽籽活动，射中的是标识为“豆沙”即获得该种粽子一个；射中的为“肉粽”，即获得该种粽子一个；

7）道具要求：气球、挡板、飞镖；

8）负责人--由店长安排相关人员。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司dm快讯宣传（分配数量见附件）；dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份（如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量）

3、场外海报和场内广播宣传。

1、采购部门联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2、采购部门联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；

3、采购部门联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只；

2、《猜靓粽，超级价格平》活动：（数量价格由赞助商在各店促销决定）；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店100只/22店=2200只。

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元；

2、吊旗费用：10000元

六月份促销总费用：约16600元

**315促销活动策划方案篇十一**

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。

**315促销活动策划方案篇十二**

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。

**315促销活动策划方案篇十三**

一.活动背景

三月份正值春装上市的时节在零售市场掀起又一个销售高潮。同时正逢3.15消费者权益日社会大众的目光同时集中到销售行业特别是零售行业能否把握住这次宣传时机尤为关键。因此通过回馈顾客、树立良好的公益形象从而提升\_\_\_的品牌和市场影响力。

二.活动目的

一通过活动吸引消费者提升商场客流量。

二抢占商机配合商户冬装出清和促进春装上市提高销售额。

三重点回馈会员消费者进一步培养其对\_\_\_的美誉度和忠诚度四全面树立\_\_\_品牌形象扩大市场影响力从而扩大市场份额。

三.活动主题

“妆点\_\_\_感恩顾客情”

四.活动时间

03月11日——3月31日

五.活动内容

促销活动部分

一感恩顾客情买200元直减100元1.凡20\_\_.03.11——20\_\_.03.31期间凡在\_\_\_购物中心购物满200元现金、银联、会员卡即可获得直减优惠。直减金额分为以下几种多买多减翻倍买翻倍减依此类推2.1凡20\_\_.03.11——20\_\_.03.31期间在\_\_\_购物中心消费实付100元以上现金银联卡会员卡的顾客持本人身份证或军官证凭当日消费凭证机打流水单到返卡点按发放规则领取感恩红利包内含50元\_\_\_卡一张。

2领卡地点\_\_\_购物中心西门设返卡点4个每个返卡点3人电脑1台其中会员卡消费专区2个普通消费专区2个。

3该卡只限20\_\_.04.01——20\_\_.04.10晚2200之前消费逾期无效。

3.结算方式略

4.活动规则

1单专柜内商品直减金额可累计不可跨专柜累计

2买减活动可使用现金、银联卡、会员卡。普通会员卡等同现金使用金卡、银卡可参加活动但不再享受原有折扣\_\_\_卡不参加此活动但可正常使用。

3顾客领卡时需凭当日消费凭证多张消费凭证累计无效由派发人员在消费凭证机打流水单盖有“赠卡已领”字样章方可领取每人限领一张4所赠50元\_\_\_卡必须在20\_\_.04.01——20\_\_.04.10晚2200之前消费逾期无效。

5家具沃尔玛、苏宁、肯德基、和味拉面、屈臣氏、永和豆浆、仙踪林、渔满舱、御茗阁茶餐厅、尊品金海参、禹步健身房球馆、柯达冲印、浪漫经典、恒信通信、南山海景房、好心情、罗宝西饼店、网吧、儿童乐园及各美容院等独立项目不参与此活动。

5.退换货原则1购买商品不足直减金额最低标准200元可直接在国家规定退换货期限内退货2原则上不予以退货可以换货如顾客执意退货所购商品视为不参加活动。其在专柜累计多件商品退货后不足直减金额最低标准200元的须按其商品原价补足差价已领取赠卡的顾客在退货后不足领取赠卡金额的需退回赠卡赠卡已消费的需补赠卡等额现金。

6.注意事项1各品类的专柜除上面5规定外的尽可能参加本活动参加买减金额可适当降低。

3月10号进行全面检查价签大行动一次缺者责令两天内补充完毕3活动前三天禁止更换价签新上商品可以打签4保证商品的正品率及卖场商品饱满率5培训和检查导购员对买赠活动的倍数计算准确无误6活动期间专柜未经审批私自变价本商场给予该专柜10倍的惩罚。

二感恩忠诚卡友专享1.活动时间20\_\_.03.11——20\_\_.03.312.活动内容凡20\_\_.03.11——20\_\_.03.31期间在\_\_\_购物中心使用会员卡消费实付200元以上的顾客持本人身份证或军官证到西门返卡点会员卡专区领取干红葡萄酒1瓶价值68元每人凭当日单张消费凭证机打流水单限领一瓶。多张购物凭证累计无效。3.领酒地点西门返卡点会员卡专区4.领取规则1若顾客使用会员卡和现金、银联卡混合使用会员卡消费部分满100元以上允许参加本次领赠活动。

**315促销活动策划方案篇十四**

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

**315促销活动策划方案篇十五**

活动时间：20xx年3月10日——15日

活动主题：情系3.15爱心连万家

活动地点：购物广场业态、综合超市

副题：关注3.15投诉有理更有礼

活动内容：

一、超市“五优”郑重承诺1、优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛和环境。

2、优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。

3、优异的服务品质：3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份“服务质量有奖调查活动”表，填好后交回，即可获得佳用“好口杯”一个。

4、优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品(确保质量和品质)，超低价促销。

5、优厚的促销内容：推出一批百货和小食品进行买3送1活动。

二.、超市诚信——与您互动

1、消法咨询：3月15日上午，由市消费者协会在第一购物广场门前设立咨询台，向消费者宣传消费者权益保护法的有关条款，并现场接受和处理维权投诉。2、请您监督：提前招募消费者代表50名，3月15日下午在第一购物广场门前举行授权仪式，聘请他们为佳用公司的监督员，负责佳用各超市的商品质量监督工作，定期给公司提出各种整改意见和建议，根据所提建议的采用价值高低，佳用为其提供价值20——100元不等的纪念品。

三、真情回馈消费者

1、您的新衣我的心意

①“告别冬天”服饰特卖：凡一次性购买所有特价冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、羊绒衫满80元均可获赠价值10元左右的手套一双或精美纱巾一条;满120元获赠价值30元左右的棉拖鞋一双或围巾一条;满160元获赠价值50元的保暖内衣一套。(多买多送，送完为止)

②“走进春天”新品热卖：凡一次性购买各品牌新品春装、休闲服饰、鞋类满120元均可获赠价值10元的礼品一份;满180元获赠价值20元的礼品一份;满220元获赠价值30元的礼品一份。(多买多送，送完为止)

③童装展示发布：

在时代店组织儿童时装表演，进行精品童装秀，尽显童真童趣，促进销售。凡购买模特身上的童装，均可获赠精美风筝一只;购买别的童装也可获得精美礼品一份。(多买多送，送完为止)2、猪年有好味养好您的胃

①食品区：一批休闲小食品惊爆价促销。

②生鲜区：⑴凡一次性购买生鲜满20元均可获赠鲜鸡蛋3只。(多买多送)

③限时特价水果1元1斤。(3.15当天早上9：00——10：00、下午3：00——4：00、晚上8：00——9：00;每人限买2斤)

四、特别企划：

情涌柳北超市——购物淘金在柳北来柳北超市，获幸运之奖：3.15当天，在超市内不同的地方放置10套加盖佳用印章的电脑打印字(佳用诚信购物放心)，如能找齐一套，即可到服务台换取价值50元的奖品一份。(每人限找一套)活动配合：商品行政部安排促销活动细则采购中心组织产品及联系供应商品安排促销活动营运部实施活动计划企划中心制定方案及实施广告项目广告支持：

1、柳州广播电视报(1期)

2、柳州日报、晚报中缝(3期提前2天发布)

3、店内pop

**315促销活动策划方案篇十六**

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。

**315促销活动策划方案篇十七**

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

**315促销活动策划方案篇十八**

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。

**315促销活动策划方案篇十九**

一、活动目的：

结合新增营业网点开业之契机，以增加营业厅聚客力和产品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。

二、活动主题：

欢乐总动员——\_\_\_营业厅开业庆典倾情上演

三、促销原则：

制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的促销气氛。

四、活动地点：

八腊营业厅开业期间、县城自有厅开业期间;

五、活动内容：

(一)吉祥年欢喜月幸运日

在活动期间，在营业厅门口设3个抽奖箱(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在营业厅新入网或预存50元以上话费者均可参加抽奖活动。

抽奖规则：

1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动;

2、摸中“吉祥年”乒乓球者方可继续摸取“欢喜月”乒乓球，摸中“欢喜月”乒乓球者方可继续摸取“幸运日”乒乓球;

3、凡新入网或预存50元以上话费均可摸奖一次，预存话费超出50元部分将以50元为基准，依次类推进行抽奖(如预存100元可有两次抽奖机会，200元将有4次…)。

奖项设置：

1、摸出“201\_年”字样乒乓球者(201\_年\_月\_日——201\_年\_月\_日)或“201\_年”字样乒乓球者(201\_年\_月\_日——201\_年\_月\_日)者，可获得价值5-10元奖品;

2、摸出“\_月”字样乒乓球者(201\_年\_月\_日——201\_年\_月\_日期间)或“\_月”字样乒乓球者(201\_年\_月\_日——201\_年\_月\_日期间)，可获得价值10-20元奖品;;

3、摸出购物当天日期者(如在\_日购物，摸中有“\_日”字样乒乓球者)，可获得价值50-100元奖品;;

抽奖事项：

1、顾客需持当日在本营业厅入网/预存机打发票参加本活动

2、顾客抽完奖后，工作人员需在发票上加盖“已抽奖”章.抽中奖项者按奖项级别分别加盖“吉祥年”、“欢喜月”、“幸运日”章;

3、促销服务台在发放完奖后，需用户领奖签字并做好登记;

4、抽奖地点：新营业厅;

5、抽奖时间：开业期间;

6、领奖时间：当日营业时间;

(二)奖品亲手转幸运不落空

活动期间(开业当日)，用户凭开业宣传单页或回答对主持人相关问题后即可到亲自转动幸运转盘.转盘指针停留处即为顾客所获相应奖品。经工作人员确认后，按顾客获得的奖品到促销服务台领取奖品。

操作说明：

1、幸运转盘设定各类小礼品，约10种;

2、参与者获得奖品经抽奖小组确认后，用户到指定促销服务台签字领取奖品;

本活动主要用于宣传操作及吸引当日人气。

(三)购cdma手机，100%中奖

凡在活动期间内购cdma手机者均可参加本次抽奖活动，的中奖率。

抽奖规则：cdma专柜设1个抽奖箱(暗箱)，内放20个乒乓球，球上做好标记(10个标10，10个标5)，抽奖者每次抽奖只能从抽奖箱摸10个乒乓球，以球上分进行累计进行评奖。

**315促销活动策划方案篇二十**

：快乐端午,聚实惠

：增进销售额,提高品牌知名度。

：6月9日——6月11日

：xx小区内的居民

活动准备：在活动前要对小进行摸底调查，看看小区都是哪类人群(当官、老板、普通上班族)来制定活动方针。产品的定位要根据你前期的调结果来判定或者直接折中处理，按照设置三档价位的方针。

1(一)价格促销：价值2999元的床垫活动期间凡在店购物满5000元可以可以55元的聚惠价购得。

2(二)套餐促销：根据你的产品，制定出一系列的套餐，在活动时要不仅能让人感觉到实惠，更能让人对你的产品印象深刻

3(二)娱乐促销：有条件的可请文艺团表演节目(主要提高活动现场人所,渲染活动气氛)或者主持人来与现在观众互动，以互动的形式来带动促销。

4(三)包粽子比赛

游戏规则：3人/组;限时5分钟，以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;并给予保温水壶(扫地机器、瓷刀套装都可以)一个/套或其它奖品其余参加者各奖钥匙扣(磨砂杯、小镜子或其它物品)一个。

注：奖品上边一定要打上自己的logo和广告，这样就算在这次的宣传与促销的活动结束之后参与过的人都会一直印象深刻，如果下次需要消费肯定还会想起你的。

道具要求：桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

宣传渠道及方式：

a、门店自有营销团队渠道宣传：主要是派发单页、广告纸巾、广告扇等

b、店铺自有渠道宣传：店铺广告、户外广告、自有公共平台，

c、社区广告栏宣传，社区平台传播;

d、其它联盟商家宣传;

广告物料准备：

单页、广告纸巾、广告扇、x展架、小区行架喷绘(可租赁或网上定购，网上定购大概300元左右)、活动气球、小区电梯广告。

**315促销活动策划方案篇二十一**

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。

**315促销活动策划方案篇二十二**

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。

**315促销活动策划方案篇二十三**

活动时间：20\_\_年3月10日—15日

活动主题：情系 3.15 爱心连万家

活动地点：购物广场业态、综合超市

副 题：关注 3.15 投诉有理更有礼

活动内容：

一、超市“五优”郑重承诺

1、 优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛和环境。

2、 优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。

3、 优异的服务品质： 3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份“服务质量有奖调查活动”表，填好后交回，即可获得佳用“好口杯”一个。

4、 优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品(确保质量和品质)，超低价促销。

5、 优厚的促销内容：推出一批百货和小食品进行买 3 送 1 活动。

二.、超市诚信——与您互动消费者权益日.

1、 消法咨询： 3 月 15日上午，由市消费者协会在\_\_\_门前设立咨询台，向消费者宣传消费者权益保护法的有关条款，并现场接受和处理维权投诉。

2、 请您监督：提前招募消费者代表 50 名， 3 月 15日下午在\_\_\_门前举行授权仪式，聘请他们为佳用公司的监督员，负责佳用各超市的商品质量监督工作，定期给公司提出各种整改意见和建议，根据所提建议的采用价值高低，佳用为其提供价值20 —— 100 元不等的纪念品。

三、真情回馈消费者

1、 您的新衣 我的心意

①“告别冬天”服饰特卖：凡一次性购买所有特价冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、羊绒衫满 80 元均可获赠价值 10 元左右的手套一双或精美纱巾一条;满120 元获赠价值 30 元左右的棉拖鞋一双或围巾一条;满 160 元获赠价值 50 元的保暖内衣一套。(多买多送，送完为止)

②“走进春天”新品热卖：凡一次性购买各品牌新品春装、休闲服饰、鞋类满 120 元均可获赠价值 10 元的礼品一份;满 180 元获赠价值 20元的礼品一份;满 220 元获赠价值 30 元的礼品一份。(多买多送，送完为止)③童装展示发布：在时代店组织儿童时装表演，进行精品童装秀，尽显童真童趣，促进销售。

凡购买模特身上的童装，均可获赠精美风筝一只;购买别的童装也可获得精美礼品一份。(多买多送，送完为止)

2、 虎年有好味 养好您的胃

①食品区：一批休闲小食品惊爆价促销。 ②生鲜区：⑴凡一次性购买生鲜满 20 元均可获赠鲜鸡蛋 3 只。(多买多送)

⑵特价水果 1 元 1 斤。( 3.15 当天早上 9 ： 00 —— 10 ： 00 、下午 3 ： 00 —— 4 ： 00 、晚上 8 ： 00—— 9 ： 00 ;每人限买 2 斤)

四、特别企划：情涌\_\_超市——购物淘金在\_\_ 来\_\_超市，获幸运之奖： 3.15 当天，在超市内不同的地方放置 10套加盖佳用印章的电脑打印字(佳用诚信 购物放心)，如能找齐一套，即可到服务台换取价值 50 元的奖品一份。(每人限找一套)

活动配合： 商品行政部安排促销活动细则 采购中心组织产品及联系供应商品安排促销活动 营运部实施活动计划 企划中心制定方案及实施广告项目

广告支持：

1、 \_\_广播电视报( 1 期)

2、 \_\_日报、晚报中缝( 3 期 提前 2 天发布)

3、 店内 pop

境，根据中国消费者协会工作部署，结合我省实际情况，特开展本次活动。

二、主、承办单位

主办单位：\_\_省保护消费者权益委员会

\_\_省工商行政管理局

承办单位：\_\_质量报社生活周刊

三、活动时间及地点

活动时间：3月15日(全天)。

活动地点：市体育中心北半场。

四、活动的策划、步骤及方法

(一)活动的策划：

1.由主办单位确定本次活动方案;

2.活动前期拟于3月12—\_\_日，在媒体上发布为期三天的公益广告，突出今年年主题“诚信?维权”，为3.15现场活动造势;

3.在活动前期，组织有关媒体对省消委会主要领导进行专访，突出宣传年主题、今年的消费维权重点和今年省消委会的主要工作;

4.协助省工商局消保处在3月13日召开315纪念活动新闻通报会。在会上通报省消委会的“20\_\_年消费投诉十大热点”和315纪念活动情况。

(二)活动的组织和实施：

1.主办单位向相关企业发出组织活动的通知;

2.由主办单位负责审查参加活动企业的产品广告，宣传资料内容，杜绝假冒伪劣产品进场;

3.由承办单位负责活动的组织和筹备工作;

4.活动开幕仪式拟邀请省人民政府、省工商行政管理局、省消委等有关领导参加并讲话;

5.现场设消费者咨询、消费者投诉、房产家装、it、食品、家电建材、日用百货、汽车等专区，散发相关宣传资料和进行商品销售;在现场开展消费知识宣传，并设置消费警示、消费小知识、消费指导等宣传牌;

6.由省消费向参加活动的企业颁发“二0一四”年消费维权定点联系企业”证书、铜牌;

7.在现场散发刊有参展企业的特刊及年主题宣传资料;

8.为活跃现场气氛，将在开幕式后进行文艺表演(节目内容待定);

9.在现场设立医疗救护(防疫)站、消费咨询台等;

10.组织治安、消防、防疫、医疗等部门入场开展相关工作。

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