# 最新促销活动宣传方案(14篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-06-26

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。促销活动宣传方案篇...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**促销活动宣传方案篇一**

圣诞节及元旦是西方与中国的两个重要节日，也是人们消费的高峰期，许多商家都会在这期间加大力度宣传、吸引顾客。因此在节日期间一个好的促销方案是必不可少的，这不仅会增加利润，也会增强火锅店的知名度，为以后的经营创造更大的消费群体来源，为今后的发展做好更坚实准备。

另外，通过在圣诞元旦期间开展一系列的餐厅环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅双节期间经营销售收入的目的，同时提高餐厅在本区域内的品牌知名度，在消费者心目中，特别是周围大众和学生消费者心目中良好的企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的促销活动做好顾客资源准备。

缤纷圣诞激情元旦好礼送不断。

20xx年x月日—x月x日。

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客，均享受8折优惠。期间学生（酒水优惠聚餐超十人以上者，凭借学生证可享受酒水折优惠。后不再算入总活动优惠当中）

活动一：消费有礼礼品连连：（所依据费用为最终实际消费额）。

20xx年x月x日—20xx年x月x日（除去平安夜当晚）。

凡一次性消费满xxx元的赠送价值20元的圣诞手套一副。

凡一次性消费满xxx元的赠送价值35元的圣诞老人一个。

凡一次性消费满xxx元的赠送价值50元的圣诞树一株。

20xx年x月x日—20xx年x月x日（除去元旦当天）。

凡一次性消费满xxx元的赠送价值20元的卡通兔一对。

凡一次性消费满xxx元的赠送价值35元的中国风茶具一套。

凡一次性消费满xxx元的赠送价值50元的中国结一对。

备注：再出此方案前我们实地到火锅店进行了考察，据老板介绍平均每桌的消费超过xx，聚餐时应该会大约xxx—xxx元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二：x号当天活动

1。所有服务员带上圣诞帽，让服务员装扮成圣诞老人和麋鹿，在客流高峰期时给顾客赠送糖果和巧克力及小饰品。

2。圣诞红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称（消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等），在规定时间（x：00—x：00）邀请顾客上来选择红包（每桌一位顾客，选一个红包）。

3。推出圣诞优惠菜系每桌赠送羊肉、五花肉各一盘，以及圣诞优惠套餐（消费满五百）。

4。一次性消费满xxx元的顾客，发放元旦优惠的代金券xx元，元旦活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。

5。平安夜学生聚餐超十人以上者凭借学生证可享受酒水8折优（酒水优惠后不再算入总活动优惠当中）惠。

元旦当天活动：

1。大红大喜：进店的顾客身上凡是带有红色物品的都赠送转为元旦设计的红辣锅底一份（为偏好辣味的人准备）汤。

2。店内服务员同一着红色工作服，并向进店的顾客问好（元旦快乐，龙年吉祥）。

3。推出多种新品小吃，特色菜，可在中国传统过年食物上进行加工，如年糕，春卷，拼盘等。

**促销活动宣传方案篇二**

一、活动主题：

“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动策划案

二、活动目的

通过“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

三、活动时间：

11月底至12月初

四、活动地点：

各大商超卖场以及娱乐夜场

五、活动内容：

买任意一款xx红酒产品，即可参加“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动:

一等奖为免费获得全免“xx红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡一张;

二等奖为享受三折“xx红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡一张;

三等奖为享受五折“xx红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡;

四等奖为享受七折“xx红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡;

五等奖为享受九折“xx红酒-神秘之旅”(多人游)优惠卡。

采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

六、活动构思：

圣诞节节期间，对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买xx红酒。此方法还可以用于12月份对k/a终端服务员的销售促进奖励。

七、活动策略：

实际上“xx红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，可以让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----xx红酒酒庄.(参观xx红酒种植园及生产线)------昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠(名义上是该旅行社和我们联合促销，)开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

八、宣传策略

引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口(神秘之旅之神秘所在)。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的购物心理。

媒体投放：tv、fm、报纸、卖场pop等

**促销活动宣传方案篇三**

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

2月x号—2月xx号

爱你一世真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包

1。“爱你一世缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品xxx元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品xxx元送浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品xxx元送元蜜月双人游（这是针对结婚的礼品，如果觉得不合适也可以把礼品换成传统的送黄金，银饰等等）

2。“爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品

3。“浪漫佳节金玉良缘”

活动期间黄金冰点价利润惠动全城

4。“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，抢购，售完为止。

**促销活动宣传方案篇四**

中秋节，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10月15日

xx超市，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\_陈酿典藏1瓶

二等奖：赠\_陈酿精品1瓶

三等奖：赠\_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、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：xxx

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：oo和xx合计精品：30件、珍品15件）

（一）所需奖品申请

一等奖：\_陈酿典藏10瓶

二等奖：\_陈酿精品20瓶

三等奖：\_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）

附表：略

**促销活动宣传方案篇五**

(1)原料，原材料严格把好质量关，选取原汁原味的天然资源，保证了口味的正宗与地道;把握恰当的奶、茶、水的比例，正是解决了选材与配比比的问题

(2)商品种类覆盖范围广：珍珠奶茶口味多样，有椰果奶茶、草莓奶茶、香芋奶茶、青苹果奶茶、乌龙奶茶、抹茶奶茶、鸳鸯奶茶、柠檬奶茶等众多系列，迎合每个人的口味，广受欢迎。此外，除奶茶外，还兼有果汁销售.

(3)市场定位物美价廉、即买即走的奶茶饮品。

(4)价格在价格策略上，产品的价格低于或等于同行的价格，处于被动状态，定价紧跟同行业。

(5)渠道多采用加盟店的渠道方式。而且奶茶店加盟一直是以连锁经营的方式出现。主要的渠道模式是：总公司——加盟店——消费者。

(6)消费者紧贴目标消费群体。由于奶茶店的目标消费者多数是高校学生，所以其门店多分布在各大高校附近，利用各高校间的紧密联系，口耳相传而不断赢得更多的知名度。

营销组合策略

产品策略：定位于时尚健康休闲饮品。

价格策略：结合竞争者的定价和自身产品的生产成本制定相应的价格。

分销策略：店面销售为主。

促销策略：根据具体的销售情况和节日采取相应的促销活动。

提高促销力度，加强目标顾客与企业的联系。奶茶店应该抓

住奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，增强市场占有率，由小做大，最终牢牢占据学校奶茶市场，为了实现这一目标而设计的行动方案是：

1、尽最大努力提高服务质量，改善服务态度。

2、不断加强对学生的宣传力度，增强学生对奶茶店的顾客忠诚度。

3、不断创新，完善和增加奶茶品种，适应广大学生需求.

4、海纳百川，在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写。

5、适时推出促销策略.

(1)促销资讯公开化，网络化。高校学生是奶茶店的目标顾客，针对年轻人经常上网的习惯，利用信息网络技术，建立针对各高校的信息沟通平台，在此台上提供论坛区域让学生针对企业的产品和服务提出意见和建议、及时在网络平台发放最新促销资讯。

(2)人员促销。

必要时,可以到各高校附近派发促销传单，这是最直接的宣传手段.

(3)提高重点消费者的忠诚度与重点培养消费者的满意度.建立加盟店，实行积分促销。积分促销一般设置价值一般的奖品，消费者通过多次购买或多次参加某项活动来增加积分以获得奖品或累积到一定分数可以得到一杯奶茶;

(4)提供商业赞助。多参与学校的大型活动的赞助，以开发饮料市场的主要目标市场，提高在目标市场的知名度。如赞助学校运动会、赞助一次公关演讲比赛等;

(5)折扣。定期给顾客一些优惠，这样消费者的购买欲望才能得到最大的激发。如：五一、十一黄金周的时候给一些价格的折扣;

(6)广告促销

a.报纸、校园杂志。在各学校的周报和各学校杂志上投放广告。优点信息量大、便于携带、保存、阅读率较高，它介绍的注重“大众化”——使得读者

看了也学到了东西。

b.宣传单。在各学校、路边印发宣传单，提高品牌知名度.

c.提供商业赞助时，在横幅上注明店名.

d.店面上增设宣小杯免费品尝奶茶，既可让同学方便饮尝，了解口味，又可让学生留下良好印象，从而于人流中起宣传作用，扮演间接促销的角色，可谓一石二鸟。

**促销活动宣传方案篇六**

“七夕寻缘 爱在唯美”

据了解，这种丝网花的行业是刚进入丽水市场不久的，所以，只要做得好的话，其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础，现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致，加上店家的技艺精湛，吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程，相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

针对于这一阶段的需求，我们会在广告上加大宣传力度，希望可以让消费者更加青睐于这种产品，拉动市场占有率。并且我们会悉心接受消费者的反馈及宝贵意见，不断调整我们的不足之处，加深这家丝网花的形象宣传，以求得在目标市场上树立长久坚固的地位。

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。古往今来，有多少俊男美女怀着一颗纯洁的心，带着对爱情的憧憬，漫步在这花花世界里，寻觅心中挚爱的那个他/她??

昨天，你或许孤独一人;昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她;昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白;今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她!在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢;

2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花;

3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象;

4、对花粉过敏啲爱花人士，能够安心大胆的享用;

5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受;

6、赠送亲朋好友，是一件不可多得的个性礼品，且使本人充满做品的成就感; 而且，丝网花突破了制作绢花使用机器的限制，摒弃了制作水晶花浓厚的化学气息，它的制作材料也是健康的绿色的环保的，所以制作出来的花自然是清秀而脱俗、质雅而高贵的。 正是由于丝网花拥有这些其他花无法比拟的优点，是它成为现代人健康生活的最佳选择和提升自我精神境界的极佳方式。

1.唯美为未婚单身男女提供互相认识平台

2.唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜

3.有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

七夕夜，即8月6日晚(19:30~22:30)

中山街492号

所有男女

为期一周(8月1日~8月6日)

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置

丝网花、气球(心形，圆形亦可;紫色&粉红色)、彩带、蜡烛、卡纸(蓝色&粉红色)、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品(情侣用品，如：杯子)

3.准备所需器材

剪刀、麦克风、音响、

4.收集浪漫情歌(刻碟)

5.提前制作活动号码牌(心形)，男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

6.宣传单页、海报

1.充分利用唯美店自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2.全场色调以紫色、粉色为主

3.场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4.场内，以一紫色一粉色丝网花为一组，分别装饰场内每一角落

5.每个桌面需要一支蜡烛

6.根据场地环境，摆放一定的丝网花(以玫瑰花为主)

1.工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐。

2.主持人为此次活动致开场白。

3.参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟。

4.开始进入游戏

a.“背背爱”

(1)游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成队。

(2)两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

(3)限时1分钟，气球最多者为胜

(4)参加游戏共8组，每次2组同时进行

b.“呼唤爱”

(1)游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

(2)4人两两相对，背对观众的两人根据主持人出示的卡片上的词语做动作，可适当运送口头表达，但话语不得出现卡片中的字词，否则作废;而面对观众的两人根据他们的提示，猜出卡片的字词

(3)限时5分钟，猜中最多者为胜利

(4)参加游戏共5~6组进行，每次一组

c. “共创爱”

(1)游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

(2)两人共同合作，动手制作丝网花

(3)限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜

(4)参加游戏共12组，每次4组同时进行

5.爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识和了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

(1)20xx年8月6日 19:10

进场派号 男生奇数(1、3、5??)女生偶数(2、4、6??)

自行互相认识

(2)19：30 主持人为此次活动致开场白(10分钟)

(3)19：40 参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名(15分钟)

(4)19：55 开始a游戏(15分钟)

(5)20：10 开始b游戏(40分钟)

(6)20：50 开始c游戏(60分钟)

(7)21：50 开始颁奖 (20分钟)

(8)22：10 爱就大声说出来(15分钟)

(9)22：25 主持人宣布活动结束(5分钟)

一等奖 蓝色妖姬一束 三对

二等奖 德芙巧克力一盒 三对

三等奖 情侣杯一对 三对

1、让更多的人了解丝网花这个行业，知道有我们这样一个丝网花的店铺存在。

2、通过活动让大家知道丝网花的意义，可以留住生活中的美好，可以见证爱情。

3、让更多的人加入到制作丝网花这个行列中来。

4、通过丝网花为未婚男女牵线搭桥，让已婚男女重温恋爱时的美好。

5、对于老年人来说制作丝网花，可以带给他们一个快乐而充实的晚年生活!”也是儿女们孝敬家中老人的方法之一。

蓝色妖姬一束 80\*3=240元 德芙巧克力一盒 45\*3=135元 情侣杯一对 25\*3=75元 丝网花、气球 100元 彩带、蜡烛、卡纸 20元

透明胶、双面胶 10元 麦克风、音响租用费 300元 晚会主持人 200元 宣传单页(三千张) 300元

海报(十张) 30元 预计总费用为 1410元

**促销活动宣传方案篇七**

10月x日10月x日

x大酒店

金秋重阳花似锦，健康养生知遇父母恩重阳节在我国是国家指定的“老人节”，“岁岁重阳，今又重阳”，既指节日，又可寓意老年，因此活动的主题应该体现出对老年人的关注点，也就是宣传的诉求点健康养生，同时结合重阳节传统的习俗，所以活动的主题特别体现“老人”“金秋”、“菊花”和“健康养生”，树立起xxxx大饭店是一个既能让顾客享受尊贵美食又注意顾客健康养生的一个具有高度社会责任感的企业。

1、宣扬中华民族尊老敬老的优良传统美德；

2、通过组织员工到敬老院看望孤寡老人，倡导全社会关注空巢老人，关注老人。树立xxxx大饭店负责任的大企业形象；

3、通过酒店活动的举办，让更多的人亲身感受到xxxx大饭店健康的美食。

1、健康养生讲座：九九重阳节是我国的老人节，关注老人，关注健康已经成为一个社会主题。主办健康养生讲座，结合酒店的健康养生美食，现场邀请健康专家讲授，宣扬尊老敬老的优良传统美德，同时推介酒店美食养生理念，树立企业健康形象；讲座后举行通宝健康午宴活动，菜单重点推出适合老年人、妇女、小孩的菜谱，自由上台表达对亲人的祝福，也可现场点歌；活动现场整体拍摄，制作光碟赠送客人；；同时设简单舞台和音响，配备主持人，演唱《九九重阳》（原唱杭天琪/刘欢），代表酒店给客人送上重阳的祝福；现场献歌《最美不过夕阳红》；同时可让客人自由上台表达对亲人的祝福；活动现场整体拍摄，制作光碟赠送客人。

2、组织员工到敬老院看望孤寡老人，帮敬老院打扫卫生、陪老人聊天、给老人表演节目同时邀请运城电视台等新闻媒体予以播报。

3、在酒店门口布置菊花展，联系三家大型的苗木基地，并邀请专家设计，将酒店门口布置成菊花的大型展示地，供前来的人们游览鉴赏，增强节日的活动气氛。通过园区的菊花和景色，以及功能区分布和讲解，加深客人对xxxx大饭店的了解。

4、优惠当日，康乐项目半价；重阳节推出适合老年人口味的菜收集整理点，时逢秋季养生的好时机，酒店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。当天过生日的宾客凭本人有效证件可获赠长寿面一份。推出重阳节特价房，凭老年证住房xx元/标间/夜（以住满为限），客房均赠送果盘）一份。金婚夫妻持结婚证等有效证明文件可获赠送蜜月套房一间一晚，限10对夫妻。

销售部与各地省市老干局、民政局以及企事业单位联系，推荐重阳活动，组织批量客源；同时接待预定散客。一夜一天套票：xx元，含豪华双人房一间一夜，双早双午餐自助，包括重阳节当天健康养生讲座，通宝菊花展。客人可根据实际需要向酒店要求更换房型，但须补足差价。团体票5张以上起订，享受9折优惠；10张以上8。5折优惠。

1、电视：金秋重阳花似锦，健康养生知遇父母恩x运城xxxx大饭店金秋通宝重阳正式启动孝心热线：0359—xxxx。

2、短信：x运城xxxx大饭店金秋通宝重阳活动10月x日正式启动，通宝赏菊，孝心奉老，感受通宝健康养生之道。

1、为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳x餐厅赏菊会”的主题横幅。

2、在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。

3、餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4、在各楼层显着位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

**促销活动宣传方案篇八**

做促销活动计划,先要明确目标、确认对象，才能让活动有序地进行，促销方案的实施，事前、事中与事后的预算评估如何，是决定促销活动的成败。

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。

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。

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\_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

**促销活动宣传方案篇九**

由于大中小型的购物商场的迅速崛起，金沙摩尔商城应再度树立和提升自己的品牌形象，进一步扩大商城受众的覆盖面，给顾客留下好感，提高商城的销售额，同时达到企业宣传效果。为更多知名品牌的招商入驻我商城打下良好的基矗

1、宏观环境分析：

经过对龙岗区城市规划的情况了解，横岗区域也属于重点开发地区之一，经调查在横岗范围的深惠路段将出现天虹、万家、新一佳还有一些小规模的商场即将在地铁的开通后进驻横岗，这样的局面的到来将会对金沙摩尔商城在销售方面及未来的发展造成不可估量的影响。

2、消费者分析：

(1)对商场的选择：随着生活水平的不断提高、消费者不但对产品的质量要求越来越高，而且在逛商城是非常注重人气、服务、环境、商品的吸引力、宣传活动等。

(2)消费层次分析：经过对横岗地区的消费者调查，消费者消费层次的划分比例如下第一类层次名称稳定高级高管不稳定级中管销售级销售初管级基层工人输入层次7000以上7000---50005000---3000\_\_---30001000---\_\_占有率5%10%12%60%。

(3)此次事件(活动)使不同层次的消费者对金沙摩尔商城有一个新的认识和重视，在他们心里建立\"游逛，购物，金沙摩尔使大家休闲娱乐的好去处。

3、商品分析：

根据调查，消费者最注重的是质量，价格、品牌、感觉、服务几个方面，每个人的喜好都不一样。对整个商城的的商品柜台调查，知名度偏低，所以太高的价格消费者感觉不值，太低不能达到商家的成本要求，而且现在的商场人气使得各柜台各显其能降价，打折等的行为更是让消费者矛盾。为让消费者安心到金沙摩尔购物，只有做出统一活动，真正让消费者感受到合理消费，安全消费，物超所值消费。

4、竞争对手分析：

(1)就进环境分析

经过调查发现，现阶段金沙摩尔的主要竞争对手主要有新世界商场(市场占有率20%)，和横岗商业街(市场占有率50%)，而且他们主要占领了中底层的消费群体占有率是不可忽视的。

(2)新世界商场和商业街的优势略势

走的路线主要是中层街市的方式，长期以来已经形成了固定的消费者口碑，有消费者习惯讲价的消费模式，商品主要路线要质量非品牌，环境杂乱，没有安全感等因素。于商业街来说又有着新的差异，商业街从超低端到中高端的商品都有，环境大，但是不集中，品牌分化不明确。

5、形象分析：

金沙摩尔商城应该向广大的消费者做出保证平价保证安全保证质量保证优质服务的承诺。在激烈的竞争中树立金沙摩尔的良好形象。

**促销活动宣传方案篇十**

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节等，为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升壹加壹的企业形象。为了筹备更多物质帮助灾区人民，为了灾区人民贡献自己的力量。

4月30日—5月8日

心系雅安，与爱同行

平安中国，有我有你

电视广告30日——5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop，广播宣传。

大门口条幅，夏季吊旗，家电区吊牌12块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告帖纸，中空巨幅两条。

(1)“你买东西，我捐物质”只要消费50元超市以你的名义为灾区捐献水两瓶，100元捐方便面两包……消费者所捐赠的物质超市将在网上公布名单，所有消费者都可以在许愿板上为灾区人民许愿。

(2)“购家电，献爱心”凡购买家电的消费者(1000元以上货品)都可以参加抽奖活动，消费者抽到的礼品(电饭煲、风筒、风扇等)超市将以消费者的名义把礼品所值的市场价值换成现金捐给灾区人民。同时将消费者所捐赠的金额超市将在网上公布名单，所有消费者都可以在许愿板上为灾区人民许愿。

(3)“为爱拍拍拍”超市将设立拍卖区，所拍卖出的货品超市将其利润以拍得者的名义捐献给灾区人民，同时将消费者所捐赠的金额超市将在网上公布名单，所有消费者都可以在许愿板上为灾区人民许愿。

**促销活动宣传方案篇十一**

情人节、凡是情侣上网者进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。建议礼物可以是情侣小公仔，手机吊坠等等。

凡是情人节这一天，在上网场所充值达到一定金额均可享受活动。充值30元，赠送玫瑰一支；充值50元，赠送大块巧克力加玫瑰一支；充值214元，赠送214元，另外在送德芙巧克力一盒等。活动方式多种多样，根据实际情况制定，不必拘泥于形式。

举办活动是需要经费的，上网场所可以拉赞助。常见的上网场所广告，包括x展架与海报广告，户外玻璃窗广告，吊旗广告，灯箱广告，电脑显示器及鼠标垫广告。当然还有上网场所桌面广告，桌面壁纸广告、浏览器首页默认广告、桌面dm、开机提示广告、游戏弹窗广告等等；如果这一天上网场所人气爆棚的话，那么各种增值广告带来的收入必定是可观的。

策划一个可以互动的游戏，比如游戏连连看。单身男女均可自由搭配，情侣也可以参加，2人为一组。设定几个房间，每个房间六组，比六盘，六盘分数相加最多的为第一名。最后看比分，分数最高者可以获得价值200元的上网费和巧克力一盒。所有参与的情侣玩家都可以获得糖果一袋。

不少人选择去上网场所是为了观看电影，网管可以事先下载好几部最热门的爱情电影，然后建立一个文件夹直接放在电脑桌面上，方便上网场所上网用户点击播放。

**促销活动宣传方案篇十二**

2月14日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

xx山庄xx情人节粉红之旅。

2月14日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房 桑拿房

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；

2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动（另附活动方案）

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒内容。

夜总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4×2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：

用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

1、宣传单：xxx份，自行派发。

2、短信发布：xxx元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告文字：

a、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

c、2月14日情人节，“粉红情侣套房”xxx元，恭祝您情人节快乐！

2月14日xx山庄单身贵族“情侣对对碰，”party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚xxx元，并赠送玫瑰x支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚xxx元，并赠送玫瑰花x支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜x会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜x会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部：2月xx日前推出活动广告

2月xx日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：2月xx日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

2月xx日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：2月xx日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

1、仿真玫瑰花：xxx元

2、玫瑰花：xxx元

3、巧克力：xx元

4、粉红色雪纱：xxx元

5、宣传单：xxx元

6、喷画：xx元

7、其它：xx元

合计：xxx元

**促销活动宣传方案篇十三**

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节等，为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升壹加壹的企业形象。为了筹备更多物质帮助灾区人民，为了灾区人民贡献自己的力量。

4月30日—5月8日

心系雅安，与爱同行

平安中国，有我有你

电视广告30日——5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop，广播宣传。

大门口条幅，夏季吊旗，家电区吊牌12块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告帖纸，中空巨幅两条。

1）“你买东西，我捐物质”只要消费50元超市以你的名义为灾区捐献水两瓶，100元捐方便面两包……消费者所捐赠的物质超市将在网上公布名单，所有消费者都可以在许愿板上为灾区人民许愿。

2）“购家电，献爱心”凡购买家电的消费者（1000元以上货品）都可以参加抽奖活动，消费者抽到的礼品（电饭煲、风筒、风扇等）超市将以消费者的名义把礼品所值的市场价值换成现金捐给灾区人民。同时将消费者所捐赠的金额超市将在网上公布名单，所有消费者都可以在许愿板上为灾区人民许愿。

3）“为爱拍拍拍”超市将设立拍卖区，所拍卖出的货品超市将其利润以拍得者的名义捐献给灾区人民，同时将消费者所捐赠的金额超市将在网上公布名单，所有消费者都可以在许愿板上为灾区人民许愿。

**促销活动宣传方案篇十四**

“双11”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内影响力的消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。20xx，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典！

20xx年的“双11”，大力发展本土电子商务，发展的新增长点，促进我市特色优势产业发展。提供更多就业岗位的同时开业。

20xx11“万众商城”及小九城市wifi新时尚。

在“双1111月11日举行“张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

主办方：张掖市商务局、张掖市人力资源与社会保障局

承办方：张掖市、张掖市瑞景科技有限责任公司

协办方：甘州电视台、甘州广播电台、张掖圈子、百度张掖吧、大漠户外、号角户外等。

20xx年11月11日开幕

张掖市中心广场

一、宣传造势新闻发布会

免费开设电子商务创业培训班；后续服务。

1、准备流程

活动展示平台：张掖万众商城、小九智慧城市wifi、微官网

商家报名时间：20xx年10月27日08：30：00—20xx年11月1日18：00：00商家审核时间：20xx年11月02日08：30：00—20xx年11月6日18：00：00

活动启动时间：20xx年11月11日00：00：00—20xx年11月11日23：59：592、“双11”启动流程

20xx年11月11日09：30主持人致开场白

20xx年11月11日09：40各局领导及活动方讲话致辞20xx年11月11日10：30狂欢节启动仪式20xxxx年11月11日10：40狂欢节正式开始

1、你来我就送。万众商城102到不敢想。

2、有小九1112、参展商家准备

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。商家大会时间：待定3、商家展位划分

按商家产品分类划分展示区域

3、工作人员筹备

4、硬件准备

活动场地、led大屏、led移动屏音响设备、礼炮、启动仪式道具红包印制、抵金券印制拱门、拱门条幅x展架、商家展位

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