# 优惠促销活动方案策划(五篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-08-24

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。优惠促销活动方案策划篇一...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

**优惠促销活动方案策划篇一**

\_\_x花店

二、目标战略

1、总体目标：

在三天门七夕情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现利益的达成。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

三、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

四、活动对象

我们\_\_\_\_本次活动主要针对的对象16-30岁的人群，这些年轻人82.2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

五、活动主题

“\_\_\_\_邀您一起共度七夕情人节”

六、活动方式

(一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

(二)促销方式

1、鲜花预约活动---送花上门项目

2、七夕情人节主题花卉展出活动

3、七夕情人节束花促销活动

4、七夕情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为三天，分别是8月26日、27日和28日。

(二)活动地点

本次我们\_\_\_\_花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

八、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

九、前期准备

略

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

十一、后期操作

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

十二、费用预算

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店。

优惠促销活动方案策划篇二

一.活动时间：20\_\_年4月29日—5月2日

二.活动主题：欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

三、具体活动：四重喜、惊喜连连看!

惊喜一：激情五一开门送礼!

5月1日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送!

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张;满58元换取抽奖券两张;多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼!

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把;

购物满38元送500ml茶饮一瓶;

购物满68元送1.25l可乐一瓶;

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶;

购物满168元送1.8l调和油一瓶;

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换!

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支;一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒;购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动;此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

优惠促销活动方案策划篇三

20\_\_年中秋节是10月3日，与国庆节中间隔了一日，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多。

活动时间：9月25日(周五)——10月15日(周日)

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

活动内容：

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

国庆节、某商场八一店五周年店庆：

活动时间：9月28日(周五)——10月7日(周日)

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场

优惠促销活动方案策划篇四

一、活动目的：

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

20\_\_年9月23日——20\_\_年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1、20\_\_年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2、20\_\_年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

3、20\_\_年名酒名特产荟萃展

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

1、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

2、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

3、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

4、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，dm的制作与发放，活动的监督执行。

优惠促销活动方案策划篇五

一、活动时间：20\_\_年9月10日到12日

二、活动目的：盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9月12日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、活动主题：花好月圆人团圆，盛隆送礼喜连连

四、卖场陈设：卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、活动内容：

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张;

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元;(此券限活动期间使用)

指定月饼品种有：

b.购保健品或酒(指定商品)可分别抵1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用);已买断的酒为使用品牌。

中秋礼券

a类保健品或酒此券可抵1元

b类保健品或酒此券可抵2元

c类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品(礼券、现金)

b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品(礼券、现金)

c.盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置：a共100个;b共1000个;c共10000个;

六、商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10米\_\_6元/条\_\_26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张\_\_10万=1万元

吊旗：2.5元/张\_\_1000张=2500元

dm快讯：待定;广告费用：报纸、电视，待定

八、注意

1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷;

2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。

3、吊旗、dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。

4、连锁店负责各门店的条幅。

5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。

6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

各项人员、物料准备工作有完成排期表;

实质性的准备工作需细分责任，落实到人，规定完成时间，避免某项工作出现疏漏而影响整体进程。

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