# 2024年促销活动策划方案(优质13篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-08-12

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。促销活动策划方案篇一广州香格里拉大酒店的妙趣咖啡...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**促销活动策划方案篇一**

广州香格里拉大酒店的妙趣咖啡厅，为父亲节准备了澳大利亚龙虾、法国鹅肝等丰富的国际自助餐，用餐还将有机会赢取全年健身卡（三人用）一张。

妙趣咖啡厅特别设立爱心角，孩子们可以在送给爸爸的t恤衫上画上精美的爱心图案或文字，通过平凡细节，勾勒细腻温情。

午餐自助餐价格为每位188元，自助晚餐为每位288元。享用自助午餐的家庭父亲节当日，爸爸们购买健身中心健身卡可享受7折特别优惠。仅限20xx年6月15日星期天。1米以下儿童免费用餐，1~1。4米儿童可享受半价优惠。

另外，夏宫中餐厅隆重推出“难以置信”总厨推介超值鱼翅套餐。每位用餐者可以在多达20道由总厨为您精心料理的菜式中任选一道为主菜；二是材料细致挑选：鹅肝金沙炒瑶柱、三文鱼北极贝刺身、冰镇海螺芥兰度、xo酱深海北极贝群、避风塘银鳕鱼等，中式传统方法烹制，闻香足以垂涎。加上每位食客免费赠送的姬松茸花胶炖鲍翅，令此套餐殊显弥珍。再加上阿拉斯加蟹\_什菜沙律前菜及杨枝甘露配冰淇淋甜品，令此套餐完美达到极致。如此佳肴，无论在午市还是晚市均能在夏宫品尝，每位只需人民币188++。

超值鱼翅套餐推广期从6月1日至10月12日，两位起计。

酒店餐厅父亲节促销活动策划方案

每年的6月第三个星期天是父亲节。父亲节的到来餐厅、酒店要不要做一些促销活动的方案？下面本博客为大家介绍几个餐厅、酒店父亲节活动方案，作为大家制定酒店餐厅父亲节活动方案时参考使用。

北京王府井希尔顿酒店精彩呈现父亲节套餐

每年6月的第三个星期日是父亲节，据说，选定6月过父亲节是因为6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒父亲用厚实的臂膀支撑着整个家庭，父亲用亲情温暖着孩子心灵。父爱深沉，我们时刻能够感受，只是我们都不善于表达。

今年6月21日，一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了让大家在节日里向自己的父亲们递上最真挚的祝福，北京王府井希尔顿酒店特别举行父亲节感恩活动，让爸爸们享受一次非常礼遇吧！

：6月21日，11：30—14：

：人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无限畅饮。

：酒店6层空中花园。

**促销活动策划方案篇二**

\"欢乐进行时，健康每一天\"

该主题既可以体现出本次活动中所给消费者带来的直接感受，又体现出x一直以来向消费者传达\"健康向上\"的整体形象。整个活动主题朗朗上口，便于消费者记忆。

展示x形象。

促进x产品的推广。

拉动x短期销售。

加深x在消费者心中的地位。

1、孩子

他们的年龄段从4岁到18岁不等，他们喜欢玩，喜欢接触新鲜的事物，他们对任何产品的认识大多取决于第一印象。他们对产品虽然没有最终的确定权，但是他们是左右父母购买的引导权，父母对他们所提出的建议大多都是重视，而这也是实施最终购买很重要的一个环节。

而这次活动，我们就是让孩子像知道麦当劳一样记住x，让x留在他们的脑海里。

2、家长

他们极度关心孩子的健康，只要对孩子的健康有好处的产品，家长们都愿意去尝试。他们在购买此类产品时，可能基本处于一种理性的购买状态之中。但是他们在购买前，经常会听取孩子们的建议，然后再通过进一步地分析，决定最终购买。

而这次活动，就要让家长们知道x是对孩子的成长是非常有利的，同时通过相应有效的促销方案和免费饮用活动，吸引家长完成最终购买。

在北京2家\"家乐福\"(建议在方庄店、马连道店和中关村店中选择两家)门口，展开丰富多彩的现场活动。整个活动包括周末的户外主题活动和工作日的室内礼品派发活动。

因北京另几家家乐福门外均无太大场地，无法实施户外主题活动，故建议选其中两家(白石桥店、国展店)，进行全程的礼品派发、促销、青少年与儿童健康展览等活动。

工作日的礼品派发活动基本安排在每周一到周五，可以购买产品后换取或赠送小礼品的形式派发，也可采用促销员在客流较多时段进行产品派发。

派发的小礼品可以选择为纸灯笼、对联、中国结等，之所以选择这样的小礼品，是因为活动期间距离春节不远，选择一些符合春节气氛的小礼物，能够迎合更多人的心理。

另外，我们还建议：

一、也可以赠送一些印有xlogo的小胸牌，摇摇卡、文具、杯子等小礼品。

二、可以在购买时赠送刮刮卡。刮刮卡现刮现中，中奖率100%,礼品分别为三个层次的奖品(如大奖为三星dv、二等奖为ps2游戏机，欢乐奖为x小礼物等，具体形式、奖品设置待沟通)。

促销配送方案：

1、购买一桶x产品送对联一幅

(杯子一个或胸牌、摇摇卡各一个)

2、一次性购买二桶x产品送纸灯笼一个

(杯子一个或胸牌、摇摇卡各一个)

3、一次性购买三桶以上(含三桶)x产品送中国结一个

(或文具一套)

周末的主题活动可设计成标准统一的节目和舞台背景;也可根据每家\"家乐福\"门前场地的面积、形状大小、位置的不同，举行不同的活动。

**促销活动策划方案篇三**

为办好20xx新春团拜会，力求选出最有创意、最具特色的策划方案，同时尽善尽美彰显华瑞文化，弘扬华瑞精神，丰富广大员工文娱生活，鼓舞广大员工的工作激情，增进广大员工的团结和文明氛围，树建华瑞和谐团队。特向全体员工公开有奖征集“20xx新春团拜会”活动策划方案，现就相关事项通知如下：

一、概述

（一）项目名称：20xx新春团拜会活动策划方案

（二）活动时间：20xx年1月27日10：18—15：00

（三）活动地点：金马饭店国际厅

二、征集说明

（一）集团办公室负责20xx新春团拜会活动策划方案的征集工作。

（二）征集对象：浙江华瑞集团全体员工均可应征投稿。以团体或个人为单位均可。

（三）活动主题：活动以“20xx新春团拜会”为主题。具体团拜会主题或口号，在策划方案中另行提出。

三、方案内容要求

（一）效果要求：

主题突出，形式新颖，特色浓郁；内容与形式完美结合，有理想的效果和动人的场面，环节设计具有独特性和创新性。

（二）主题理念要求：

——突出表现华瑞20xx年度所取得的成绩与对20xx年度的展望；

——突出表现华瑞全体员工奋发向上、积极进取的精神面貌；

——突出表现华瑞集团丰富的企业文化，以及辞旧迎新的喜庆气氛。

（三）具体活动内容策划要求：

要有主题立意、创意基础及理念（亮点）、具体的结构（整场团拜会的章节设计）、活动场地设计等四个方面的表述。

其中，团拜会的章节设计中必须包括以下环节：1、为集团级“争先创优”的先进颁奖；2、文艺演出；3、幸运抽奖；4、观众互动；5、中餐宴。

（四）活动形式策划要求：

围绕表现主题，采取多种手法，体现华瑞集团特色。

四、策划方案交稿时间及交稿方式

应征者将策划方案的纸质文稿提交到集团办公室（外地团体或个人可以通过快递方式邮寄），电子文稿发送xxx。

交稿截止时间为20xx年11月23日

邮寄地址如下：

地址：浙江省杭州市萧山区建设一路66号华瑞中心1号楼28层。

邮编：311215

收件人：蒋华君

五、作品权说明：

（一）集团将对有创意的、被采纳的策划方案酌情给予奖励。

（二）应征者应保证所提交的策划方案或其任何一部分均不会侵犯任何第三方的知识产权。

六、其他

（一）集团办公室提供此次活动有关方面的资料，如企业文化资料、场地资料等等，做好咨询方面的服务。

（二）在收齐策划方案之后，集团办公室会组织有关领导进行方案比选，或将请提交方案的团体或个人前来进行方案阐述。

（三）不尽事宜，以协商形式解决。

**促销活动策划方案篇四**

给单身的你找寻另一“半”的机会。

但愿人长久/光棍不再有。

稳步提升太子娱乐品牌。

太子酒吧

20xx年11月11日

因“万圣节”的大型活动刚过，且“光棍节”在雁城这样的二线城市发展空间不是很大，加上一年一度的“圣诞节”即将到来，综合考虑，决定对此节日在不做大，但一定要做细、要做得深入人心。

1、活动当晚凡20：30前到达酒吧的女士均可获赠鸡尾酒一杯。

2、全场互动环节，如有光棍男士相中喜欢的女士可写小字条由服务生传递dj台，由mc现场传达客人心声。

3、时尚性感美女神密嘉宾多名现场上台激情助兴表演。

4、晚十一点抽取幸运消费奖，一等奖1名：芝华士洋酒一套；()二等奖2名：百威啤酒一套；三等奖3名：长城干红一套。

1、酒水部做好赠送鸡尾酒的各方面准备工作。

2、节目部安排好现场助兴表演的音乐、灯光及所需部门的配合。

3、策划部负责店内店外的活动宣传推广。

4、财务收银准备好抽奖奖券。

1、一楼大门口大型海报一张、店内x展架3幅、电梯小海报4张；

2、策划部市场单位x展架16幅、不同规格海报3张

宣传内容：（短信、展架、网页）

但愿人长久，光棍不再有！快快行动吧，在太子酒吧告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

活动当晚8：30之前进入酒吧的女士均可获赠鸡尾酒一杯

活动现场人人有奖

**促销活动策划方案篇五**

衡阳酒吧圣诞节活动方案

稳定已有客源拓展新的市场

20xx年12月24日，25日

酒吧平安圣诞狂欢夜

本公司酒吧自8月20日开业以来，经营状况一直不乐观，且管理层不断更换，公司人心浮动。在市场竞争异常激烈的今天，想要在衡阳娱乐市场生存壮大，一句话，创新，管理上要创新，营销上要创新，同时，在宣传上也要创新，而且重中之重就是在要宣传上进行创新，要进行品牌化、规模化的宣传，必须从主流和根本上彻底改变酒吧在衡阳人心中就是藏污纳诟的形象。

1、主题文字

a、快乐圣诞，酒吧!圣诞特惠活动已经拉开序幕!

b、要圣诞礼物的，就赶快来酒吧!

c、美丽酒吧，让你的圣诞更浪漫!

d、即日起，预定圣诞节卡座、包房，均可当即获赠精美礼物一份。

2.宣传媒体

a、衡阳晚报、公司网站，

b、店外大型海报、横幅，

c、店内pop、mc宣传，

d、短信平台、营销网点展架。

3、活动装饰

a、以“圣诞节”为主线，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围。

b、每个包间的门及各楼层的走道和台阶需标志“merrychristmas”、“圣诞快乐”。

c、酒吧门口、走道、大厅装饰突出圣诞节日气氛。

d、员工的服装可以不变，加以圣诞帽即可，但必须在服务质量上加强。

e、大型圣诞树营造店外节日氛围。

f、安排圣诞老人随机进入包间，派送礼物。

g、整体环境可播放圣诞歌曲，提高节日氛围，扩大企业知名度。

4、活动筹备

a、各类圣诞小礼物(现场发放客人)

b、三位圣诞老人(安保人员)

c、圣诞树(大、挂灯、店内外各一株)

d、圣诞盒(可制作、标记“酒吧”印)

e、圣诞帽(服务人员用)

f、签名横幅、笔、便签(供客人签名)

5、活动流程

a、20日前完成所有市场宣传，完成所有活动所需物品的采购。

b、23日前完成舞台节目的一切编排。

6、活动费用

7、活动宗旨

**促销活动策划方案篇六**

策划部

客服部，市场部，生产部，各连锁店

购物送礼，产品特惠

通过圣诞和元旦的促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解玛莲奴美容连锁店、光临玛莲奴美容连锁店、喜爱玛莲奴美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

1、结合此次活动时间的特殊性（圣诞节、元旦节）

3、适逢圣诞、元旦节为较为寒冷的冬季，如何让此季节结合我们活动使之成为一温馨、亲情的季节性活动也是我们设计活动主题的考虑点；以上三点为设计活动主题的主要侧重点，通过分析总结出的活动主题初定为：

1、dm宣传单页、吊旗。以圣诞、元旦为主题，并说明作主推产品及节日促销单张。

2、形象场景布置

a、专卖店

b、专柜专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专柜边朝主通道位置放置x展架一个，上面写好促销活动的详细说明，内部悬挂吊旗和彩带，可根据许可增加户外喷绘横幅一条。

3、节日形象pop。节日形象pop（x展架）配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有美容师头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

5、库存积压产品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

7、如有条件的专柜或店铺可在圣诞树上悬挂好高档购买者专用的抽奖许愿红包若干，奖品可以为现金1—300元左右的礼品。

1省级代理商进货二万元送15000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金2市级代理商进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额2%返回现金。

进货5000元送20x面价产品，按全年的总销售额2%返回现金3盟店。形象店进货5000元送20x面价产品，按全年的总销售额1%返回现金。

**促销活动策划方案篇七**

12月31日（周五）—元月2日（周日）共3天。

喜迎新年 感受真情

1、穿着类、床品、箱包部分7折起，打折品牌厂家自愿，各店于12月17日前确定打折品牌。

2、一谏值千金——倾听您的心声

在旧的一年将逝去，新的一年将来临之际，听听顾客的意见，有助于对商场一年的工作进行总结和反思，也有助于新的一年更好的提升和完善自己，同时，也会让顾客感受到商场的真诚。

元月1日、2日两天，由各店总经理或副总经理亲自做堂，倾听顾客建议，由工作人员现场记录，每日各店选出一名提好建议的顾客，由各店奖励元奖金，次日张榜公布。总经理坐堂地点可选择在顾客接待室。

费用共计xxxx元。

**促销活动策划方案篇八**

平面广告宣传

结合x咖啡的平面媒体合作商，根据广告版面大小设计不同风格的广告宣传图片，突出二维码优惠项目，结合这次要在微信上举办的抽奖活动广告的宣传语一定要有诱惑力。然后比如这期的报纸广告就可以这样设置（仅供参考，配合广告公司把广告的最大效益利用起来，让粉丝快速增长，如果版面很大，还可以写一些具体的抽奖内容和办法）

1、关注x，马上有惊喜，更有价值4999的iapd等着你！

2、马上有礼，详情关注x微信公众平台

3、温暖x新春送礼，大礼奖不停，活动期间更有价值4999元的ipad，珍贵红酒，上万份现金抵用劵等着你哦！

本地商圈qq群宣传。

虽然这种方法不新奇，用多了也会让人有点反感，但是要有这样一个理念。“我不是来打广告的，我是来给大家送礼的”在群里和大家多活跃气氛，适当的发点二维码图片和抽奖活动，然后大家对新奇的事物还是充满好奇心的。

线下活动中，x展架，易拉宝，海报，都要醒目的张贴出二维码，而活动的主持人也需要多引导消费者进行二维码扫描。把线下活动和微信线上活动相结合，比如现场关注抽奖，然后或者是现场的营销抽奖。打个比方，在一次活动过程中，我们的主持人邀请大家扫描二维码，告诉大家一会儿会有惊喜，在大家扫描之后，主持人叫大家回复“大转盘”或者是“港湾送礼”等等字样，进行现场抽奖和奖品派发。

店内广告

店内的广告同样是很重要的，不同的位置贴设计不同的二维码，比如吧台，可以放一个支架来放置二维码图案。过道可以放一个二维码的指路牌等。店内的二维码不要千篇一律的重复，然后把二维码做成一种文化。

门口、菜单、吧台、名片、厕所、桌子、楼道、店面形象等。这些都是二维码的放置之处。

还有很多二维码宣传的手段，比如可以在人流量大的地方，去收二维码，然后叫路人扫描有些商家叫自己员工穿上卡通人物的装扮（米老鼠和唐老鸭），去大街上和路人合影，以手机二维码。不过这需要耗费一定的人力资源，具体可以根据商家的实际情况来开展。二维码作为最主要的获取粉丝的接口，没有粉丝就谈不上微营销了。微信营销的实质是是对已有客户群体进行二次营销，正因为是已有的客户群体，所以在客户定位上就非常的精准了。

微信的抽奖活动要成为其主打亮点，人都是好奇的心理，然后如果能在微信上面进行一系列的体验式抽奖，那么客户自然会非常乐意接受。目前我们的营销活动有三个：大转盘、刮刮卡、砸金蛋这三个活动的本质都是一样的，只是表现形式不一样而已。

每个活动均可在后台设置每一个奖项的中奖概率，比如把一等奖中奖概率设置为0%，每一个活动的触发机制都可以是任何一个关键字。比如要触发大转盘活动，可以给大转盘活动绑定关键词“港湾送礼”等，这些都可以在开启活动的时候来设置关键词的。建议三个活动换着进行，活动的频率在前期可能要高点，以后频率慢慢低点，前期主要是吸引消费者，积累人气。

第一期活动暂定为大转盘抽奖活动，大转盘在实际使用过程中是最受消费者青睐的。可以连续搞两期以上。

负责人和店长做好全面协作工作。收银员负责核对中奖名单。然后前台服务员除了做服务员工作外应该在客户上菜室、结账时提醒客户扫描二维码，并告知扫描二维码有优惠活动，还应该指导客户进行二维码关注和协助客户进行抽奖港湾的所有员工都必须有自己的，并每天分享至少一次港湾微信公众账号的优质内容，可以是图文消息，也可以是活动界面，也可以是电子菜单。必要时建立严格的奖惩机制和任务机制。

1、针对上面说的每个员工都分享港湾的微信公众平台的内容到朋友圈，也可以建立奖励制度，如果有朋友评论或者是转发则给予奖励。

2、比如，每个服务员每天至少引导20个客户关注港湾的微信公众平台，然后超出后进行奖励。

3、引导客户分享中奖信息到朋友圈，并进行奖励。

老会员的维护工作也非常重要，当平台有一定粉丝数量的时候，要做好老会员的维护，老会员的维护通过和平时的消息群发相关活动的参与。

特别要说明的是消息群发功能，频率不宜过高，每周3—4次为益，因为现在每个人手机里都有十几个或者更多公众账号，如果每个公众号每天都发一条消息，那么，势必造成信息干扰，会有被粉丝取消关注的可能，如果十天半个月都不发消息的话，又会让粉丝觉得关注这个微信公众平台的的价值不大，也有被取消关注的可能。

群发消息也不一定必须是图文消息，可以是一张图片，一段文字（200字左右），最好能引起消费者共鸣，再配合我们提供的微论坛，微投票，微调研，可以帮助x更了解消费者，从而不断改进自己，提升自己。

**促销活动策划方案篇九**

二、校内销售环境分析

宏观环境分析通过大量调查显示：随着社会经济的不断发展，人们生活水平的不断提高，人们越来越注意对自己的形象保养。化妆品行业发展迅速，一些普通的甚至名牌化妆品进入到平常家庭。面膜也越来越受到更多的人们喜爱，不仅受到女性的喜爱，更多的男性也越来越喜欢敷面膜。基于以上原因，面膜市场也越来越大。郑州市属于我国的二线城市，经济不是很发达，属于河南省的省会城市，虽然现在各种名牌面膜已经进入郑州市场，但是郑州人口比较集中，高校密集度比较高，郑州在校大学生至少有60多万人，所以，我们的市场还是比较大的，由于我国化妆品行业还不是很规范，所以我们可以大力宣传我们的瑞诗曼面膜，而且还有公司的支持，所以我们的优势比较多。

微观环境分析郑州财经学院的学生来自全国十八个省市，学生总体消费在我国高校中属于中等偏上。并且通过对该校学生问卷调查显示：53%学生有能力购买化妆品，40%女生经常用化妆品，28%女生有经常用面膜的习惯。并且对瑞诗曼面膜的价钱能够接受。并且很多学生喜欢日韩的化妆品，并且比例很高。

swot分析

优势-s

劣势-w

1.瑞诗曼面膜质量有保证，

2.价钱大多数人能够接受。

3.瑞诗曼产品为新品上市，在校推广速度快

1.知道瑞诗曼面膜的人群较少。

2.有一小部分学生由于价格原因不能接受瑞诗曼面膜。

3.在我国的实体店较少，网购较多。

机会-o

so战略

wo战略

1.知道的人少，产品质量好，利于销售。

2.学生对化妆品的需要，尤其是物美价廉瑞诗曼面膜。

3.郑州还没有瑞诗曼产品，市场空白。

1.瑞诗曼在郑州知道的人少，市场空白，潜力大。

2.价钱适中，适合郑州市民的消费。

3.瑞诗曼为郑州本地产品

1.加大瑞诗曼在郑州的宣传，通过大量渠道宣传瑞诗曼。

2.加大瑞诗曼的科技投入，在保证质量的同时价钱下降。吸收更多消费者。威胁-t

st战略

wt战略

1.郑州原有的面膜品牌，对瑞诗曼的销售影响很大。

2.我国加大对化妆品的管理，安全问题的减少。

1.瑞诗曼目前只有这一个产品面膜，质量好，保障好。

2.瑞诗曼一如既往保证质量，杜绝产品的安全问题。

1.面对品牌宣传，萌晨将会做最大努力。

2.加大在郑州开店的步伐，确立每年在郑州开新的专卖店。

三、市场需求分析

化妆，且只有一少部分有敷面膜的习惯，所以市场前景巨大。大二女生的就好很多了，使用面膜的较多，市场可观。艺术系的女生由于专业需要，市场潜力很大。

2、学校消费地域集中，针对性强，宣传容易深入人心。高校学生作为现代青年，具有一定的消费能力和强烈的消费欲望，如果瑞诗曼面膜成功进入郑州职业技术学院，将会得到巨大经济效益和社会效益。但是，不是说每个家庭对十块钱一张的面膜都是能够接受的，学生的家庭条件也决定了学生的消费。

3、通过对调查问卷的数据表明：郑州财经学院的女生每人每月大概会购买五张瑞诗曼面膜，通过学校网站显示学校大概有5000名女生，每个月瑞诗曼面膜的需求25000张。

四、目标客户

1、郑州财经学院在校学生三分之二为女性学生，据本团队对郑州财经学院的调查，大一女性学生平均一个月购买一次护肤品，大二女性学生一个月购买一次以上的占据80%以上，男性学生则平均两个月购买一次。

1、本团队将会围绕增加产品的附加值、销后服务和与顾客为友三大主线对顾客进行产品推销和与顾客进行有效的沟通。

2、本团队将会通过多种方式进行宣传，因为只有把宣传做到深入人心，才能更好的勾起消费者的消费欲望。

d、展板：摆放在学院人流量最多的第一饭堂门口、教学区位置醒目的地方，如果能找到一个不受其他组织的宣传影响，效果更好。

最后本团队将会在商业街，第一饭堂，第二饭堂、商业街等人流比较多得地方进行销售，采用多种促销方法(买五送一，多买多送。、买一送精美小礼品等)尽快的把产品售出。

郑州财经学院化妆品调查问卷

1.您的性别?

a.男b.女

2.您的年级?

a.大一b.大二

3.您一个月的消费情况?

a.500元b.800元c.1000元

4.您每月购买化妆品的消费?

5.您对面膜产品的选择?

a.中国b.欧美c.日韩

6.您购买方式?

a,专卖店b.网购c.地摊

7.您能接受的面膜价钱(元/片)?

a.5元b.10元c.10以上

8.您使用面膜的频率?

a.每天一次b.两天一次c.及以上

感谢您的参与，谢谢您!相信瑞诗曼面膜终会用永远陪伴您。

萌晨是您的生活专家!!

附件：团队模式：总经理

宣传部售后部财务部采购部客服中心

校内代理网站策划售后服务财务大臣采购

费用模式：1，业务员：(1)售出1件韩束，工资40件;售出2件，工资90;售出5件，工资260;售出8件，工资400，奖励瑞诗曼面膜3贴;售出10件以上，工资按65元/件算，奖励8贴(一星期之内)

(2)售出1盒瑞诗曼，工资30/盒;售出两盒，工资75;售出5盒，工资230;售出10盒以上，每盒只收业务员140元/盒。(每盒售价218，一盒10贴，不超过5盒的，都享受8折优惠，而且这8折你在售出时可以享受，如果不享受的话，这8折归业务员。

(2)瑞诗曼，一级代理，2箱，85盒，送两盒

二级代理，1箱，105盒，送一盒

三级代理，30盒，120，送8贴

特约经销商，10盒，140，送5贴48盒/箱，10片/盒，官方指定价格是218

以直销模式发展

**促销活动策划方案篇十**

俗话说，酒香不怕巷子深，就是说，再好的产品，也需要宣传。大凡实体小店，基本就没有做过什么宣传。很多乡镇店铺本身规模不大，就是死死地开在那，等顾客上门购机，这样绝对不行，必须要做宣传，必须要做活动。而且现在马上就要进入手机的一个淡季，根据我们手机的定位在二线品牌，并针对的是三四级市场，那么，乡镇的手机店铺就是我们的重点销售客户，所以我们一定要和店铺的老板一起通过做宣传，活动，把店铺的人气和气氛搞起来，以此带动我们手机的销售量和知名度的提升。

1) 宣传的噱头：开张大吉，厂家厂庆，店铺几周年庆等。

2) 根据宣传的噱头录制专门的光碟，在宣传活动的前一两天(乡镇不逢集的时候)，找一个面包车，将促销的内容简明扼要的做到一个喷绘上悬挂在车上，并在车顶放置一个喇叭，在附近的乡镇和村子去吆喝，并且在人多的地方：茶铺，广场等地方停留几分钟，把这次的促销的机型，店铺名称，奖品等优惠给老百姓喊出来，因为老百姓都喜欢买优惠的东西，而且以此要造势，让附近的人提前知道，在那一天哪一个店铺可以买手机送什么东西，可以享受到打的优惠。

3) 店铺的\'装扮，要把活动的气氛弄出来。也可以让乡镇的锣鼓队来店铺面前吹吹打打，搞搞气氛，也可以吸引到那些不想买手机的人来凑凑热闹，增加店铺的人气。

5) “套餐”式销售，比如你购买我的手机，我可以送手机卡，话费，以及内存卡等，做成套餐式的，这样商家也可以从手机卡，配件等上可以赚钱，老百姓也认为很实惠，一举几得，让顾客在你的店铺里同时购买几种东西，是很重要的。

6) 宣传的期限不能太长或者太短，一般在7-10天最好。

7) 宣传活动时的人员安排，场面的控制，费用的预算，礼品的发放等要合理。

8) 做宣传活动要因地制宜，因店而宜，要根据店铺的周边的消费人群和环境来制定具体啊宣传内容和促销的机型以及奖品的确定。

9) 多多让利给消费者，少让利给终端。要让顾客知道在促销期间，终端的加价利率低于平时的加价利率，让顾客确实感到商家是把大的实惠给了自己。这样顾客就会心无旁虑的购买。

10) 促销特价后的零售价格的制定：效仿超市的价格表示，突出x99，并赠送xx礼品顾客就认为自己享受到了双重优惠。

**促销活动策划方案篇十一**

豪森华府，河东首席英伦贵族庄园领地。

作为河东目前已入住的高档小区，周边娱乐休闲设施相对欠缺，为满足社区居民精神文化需求，突出豪森华府20xx满意生活升级年的服务主体，特面向河东区范围举办本次“豪森华府”消夏夜市活动。

本次夜市是临沂豪尔森置业发展有限公司策划、准备、强力推出的一个品牌活动。本次开办夜市是提升商业街人气、方便社区居民生活，同时为河东广大夜市经营者提供宝贵的场地、客户资源。因此，本次夜市活动是立足豪森华府社区服务河东的活动。

本次活动旨在提升商业街人气、满足社区居民需求，同时为河东区广大夜市经营者提供宝贵的场地、客户资源，为河东区经济发展与社会稳定做出贡献。

“豪森华府”消夏夜市

临沂豪尔森置业发展有限公司

夜市持续时间：20xx年6月1日-20xx年9月30日

豪森华府“黄金城道”商业街（人民大街999号）

（1）电视广播媒体：河东电视台家有喜事栏目报道

河东电视台游走字幕10天（成本：20xx元）

（2）平面媒体:百盛信息河东版末版2次 （成本：3000元）

（3）网络媒体: 临沂在线、临沂信息港、琅琊网、临房网新闻稿报道

1．横幅2条 ：100元（成本：100元）

2．宣传单1000份：河东区内各小区、市场、集贸派单（传单成本：250 元）

3、活动电费（成本：300元）

a、主办方准备：

1)本次活动由临沂豪尔森置业发展有限公司营销部主办。

2)主办方全权负责夜市经营者的审核、合同签订、夜市管理等工作。

3)主办方提供夜市经营场地。

4）活动资金共需：5650元

5）夜市平面图（见附件）

夜市经营者准备：

1）在进入夜市前，须向主办方报备，在主办方许可后，方可进入夜市经营。

2）报备内容:经营范围、经营人数、身份证复印件。

4）自备经营所需的工作设施，主办方只负责提供经营场地。

b、活动组织框架:

1）在商业街西侧通过卡拉ok大赛、电影放映、小区舞蹈等方式集聚人气。最佳方式，确定一个“主力店”，考虑到小区环境、卫生等要求，建立充气堡垒吸引儿童、电影吸引男性、社区舞蹈吸引女性、卡拉ok吸引年轻人。

2）以商业街现有商户为基础，建设夜市初步框架。（孕婴店、花店、美洁洗化、菜篮子、易购超市初步预定开设）

3)一方面以河东商贩流动集中地（瑞华金都、安居小区、乐泰农贸）进行夜间宣传单页发放，扩大夜市知名度，吸引经营商户。

另一方面通过前期宣传方式加大夜市知名度，吸引客流。

4) 夜市经营者在夜市前，经过主办方工作人员确认后进入要求后，按规定进入夜市摊位。

5）在夜市组织过程中，加强管理，一旦不符合主办方要求，立即清退。

c、夜市流程：

1）夜市经营者在制定经营区域布置，严禁擅自变动经营场地。

2）未向主办方报备的经营者一律不准进入夜市。

1）各经营者必须负责所属场地的卫生工作，在主办方认可后，方可退场。

1、各经营者要注意维护自己所属场地，并维持好好现场的秩序，出现拥挤或混乱时，要合理地疏散人群，以防止消费者因拥挤而受伤。

3、本次夜市前20名报备者免费（包含第20名），后进入经营者需缴纳50元/月。本着为消费者与经营者负责的态度，特对夜市经营者责任做如下界定：夜市经营者必须向主办方报备，必须服从主办方管理，并自行承担经营所产生的一切责任与义务，进入夜市即代表夜市经营者同意本项。

4、本次活动需提前一天向主办方报备；夜市开市后，严禁私设摊位，所有未在主办方报名而自行现场参与的的夜市经营者，一切后果自负。

5、经营者请严格根据附图明确各自所在位置，严禁变动，请所有参与人员严格遵守主办方统一调度，遵守夜市秩序，直至夜市结束，严禁夜市结束前提前离场。

7、对恶意扰乱公共秩序和安全的，我们保留法律追究的责任。

**促销活动策划方案篇十二**

“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。

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。

**促销活动策划方案篇十三**

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

5月27日——6月5日。

有学有玩欢乐无限。

活动一、5月27日——5月31日期间，凡在本商场购物满200元者，凭购物小票均可获当地儿童乐园或其他游乐公园免费门票一张。

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会。

操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童（年龄在8—14岁之间）的相关资料填上：姓名、年龄、学校、联系电话；一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内。

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月5日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也应该着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

1、第一项活动中必须保证抽奖的公证性，活动可与乐园联合举行；此活动的乐园或公园门票费可控制在10元/人左右，相当于商品打9.5折。

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，可以免费为培训单位提供商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位提供免费培训名额。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn