# 促销活动策划方案(精选9篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-25

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。促销活动策划方案篇一“留住老顾客，开发新顾客”。五...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**促销活动策划方案篇一**

“留住老顾客，开发新顾客”。

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的.不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

1.长期广告效应。

2.有助于留住老客户。

3.收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

普通会员 金卡会员

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份;或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费;赠送特色菜品一份;享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻;对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用:

1.引导消费者消费不同菜品和新产品。

3.套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品xx坊”。

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

1.制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2.内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

3.散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4.报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

1.内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2.时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

**促销活动策划方案篇二**

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三**

礼情款款欢度国庆

20xx年9月20日―10月7日

（三）加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；

（四）扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

（一）买99元送30元现金

1、活动时间：9月20日―10月7日

2、活动内容：

为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在超市购买服装、鞋类商品满99元即可返回30元现金，满198元可返回60元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。（注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售）

3、注意事项：

（1）顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

（2）单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

（3）顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

（4）该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

（二）国庆狂欢，xx大礼疯狂送

1、活动时间：9月20日―10月7日

2、活动内容：

活动期间，公司在第四期促销手册（时间：9月15日―10月15日）封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

3、注意事项：

（1）顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

（2）现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

（3）顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

（4）现金券不找零、不可兑换现金。

（三）国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销

1、活动时间：9月20日―10月7日

2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

3、注意事项：

（1）购买特价商品的会员，不可同时使用代金券。

（2）特价商品已经售出，概不退换。

（四）同岁同贺，大礼赠送

1、活动时间：10月1日―7日

2、活动内容：

活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项：

（1）顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。

（2）每位顾客在活动期间只可参加活动一次。

（3）本活动最终解释权归xx超市所有。

负责和各品牌洽谈和签定本次活动的条件及活动费用的分摊。

负责培训员工活动的内容和操作方法。

**促销活动策划方案篇四**

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五**

“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六**

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。

**促销活动策划方案篇七**

(二) 借助国庆节招募新会员，扩展客户群;

(三) 形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和暴光率;

迎国庆，倾情回馈新老顾客

xxx年10月1日―10月5日(共5天)

全国所有门店

(一) 活动期间，部分商品七折优惠(新品除外);

注：1、生日以身份证的日期为准;

3、建议礼品为饰品或者印有xx公司logo的饰品，如丝巾、首饰、家居装饰品等;(附图)

(三) 会员尊享

1、活动期间，会员部分商品可享受七折优惠，新品享受九折优惠;

2、活动期间，会员卡照常积分;

3、活动期间生日的会员顾客，可凭身份证，领取精美生日礼品一份;

注：生日以身份证的日期为准，会员领取礼品后需登记入簿;

(一) 活动pop物料;

(二) 宣传单张：请配合印刷宣传单张促进活动力度;

(三) 短信宣传：xxxx年9月30日发送活动通知短信给会员顾客;

(四) 广播宣传：制作促销活动广播，在活动期间反复播放;

类别项 目单 价总数量总预算应用区域备 注

礼品

pop

宣传单张

会员短信

合计

附图

丝巾：

饰品：

家居饰品：

**促销活动策划方案篇八**

9月29日——10月5日（七天）

活动一：欢乐国庆现金篇——满100送30（现金券）

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满100元送30元现金券，满200元送60元现金券。多买多送，依次类推。（超市、明示商品不参加）

活动二：欢乐国庆好运篇——超市购物中大奖

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。奖品设置：

特等奖1名：价值3800元的老凤祥钻戒一枚

一等奖10名：价值290元美的电磁炉一台

二等奖100名：价值4.50元可口可乐一瓶

三等奖1000名：瓜子一袋

活动三：欢乐国庆羽绒篇——购鸭鸭羽绒中鸿运大奖

活动期间，鸭鸭羽绒服每天不定时推出一款原价198元，特价1元限时抢购（每天限4件）。

购鸭鸭羽绒服单件满198元以下摸奖一次，满200元以上摸奖二次，满300元以上摸奖三次，以此类推。

奖品设置：

一等奖：价值1850元康林健身器一台

二等奖：价值290元美的电磁炉一台

三等奖：高档电脑绣花毯一床

纪念奖：羽绒服专用洗涤剂一瓶

摸奖办法：摸奖箱内放置30个白球，3个黄球。顾客凭票一次性摸出3个球，3个球全部为黄球为一等奖；2个球为黄球为二等奖；1个球为黄球为三等奖；摸得其它颜色均为纪念奖。

活动四：欢乐国庆特价篇——国庆七天乐低价也快乐

活动期间，每天不定时推出上百款（类）超低惊爆价商品限时抢购！

洗涤用品类：汰渍洗衣粉1.5元/袋，舒肤佳香皂2.99元/块、高露洁牙膏2元/盒，600ml力士洗发水仅售28.5元/瓶，风筝卫生纸仅售8.9元/提。

活动五：欢乐国庆新郎篇——新郎西服衣旧换新

活动期间，新郎茄克8折起，羊毛衫5折起。购新郎西服赠短袖t恤或短袖衬衣（指定）。购新郎休闲服，赠领带一条。购新郎t恤、钱夹、衬衣、腰带，赠面筋纸一盒或纯棉袜子一双。

新郎西服衣旧换新活动，一套旧新郎西服折价150元，旧新郎休闲服折价100元换680元以上西服。

活动六：欢乐国庆激情篇——精彩国庆文化大餐

10月1日晚7：00推出“庆国庆五天乐新世纪最快乐”文艺晚会，邀县著名演出团上演《姊妹易嫁》精彩文艺晚会活动。好机会不容错过。

1.dm宣传彩页13000份（设计及印刷）9月26日见报

2.手机短信80000条

3.电视台广告

4.气象局广告

5.莒州文艺、莒州宣传刊登

6.大型文艺演出：京剧、吕剧（联系新宇琴行）

7.卖场活动看板

8.30元、60元代金券的（设计及印刷）9月26日见券

9.卖场氛围布置

10.注水旗杆20个：悬挂吊旗

**促销活动策划方案篇九**

1、本次活动主要面向特殊消费群--老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的公众形象。

2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的.社会知誉度。

3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲和力，真正使“重阳节”富有人情味。

1、“重阳节”特价酬宾保健酒类、保健品类、保健食品类其它老年用品等

2、保健品厂方促销活动

3、健康是福－－“义诊”活动(由保健品厂方提供）

4、老年歌舞表演重阳节当天晚上开始，在超市外场举行。演员由街道提供，20名，每人送礼品一份（由保健品厂方提供）

5、向健康老人、幸运老人送真情

a、满60周岁老人可获得“会员卡一张和赠品一份”（每天限前50名）（赠品由各厂商联合提供）

b、满80周岁老人可获得健康老人礼品一份。c、生日为10月14日（重阳节）的60周岁以上老人可获得幸运老人礼品一份。

（b、c活动联系一家厂方联合举行，时间可定在重阳节当天晚上，穿插在歌舞表演时进行）

6、敬老行动重阳节当天组织部份团员青年送老人

到某酒店就餐。（与某酒店、居委会联合举行）

2、记者执行费电视台、日报、晚报记者共4名，每名200元左右纪念品。（由厂商提供）

3、演员礼品1000元左右。（由厂商提供）

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