# 2024年促销方案设计思路(实用9篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-03-13

*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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。促销方案设计思路篇...*

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

**促销方案设计思路篇一**

活动时间：xx年12月1日—xx年12月31日

活动形式：买一送一

活动目的：

1、利用圣诞节及迎接元旦长假的销售气氛增强竹炭炫黑牙刷的知名度，提高竹炭炫黑牙刷的走货量。

2、强化新闻竹炭情侣牙刷的品牌形象在目标市场的影响力及地位。新闻品牌目标消费群体的`气质、优雅、浪漫、品位。

活动内容：

超值买赠，以一支牙刷的价格买两支牙刷。加“量”不加价。利用节日期间给顾客带来超值的优惠。

实施步骤：

1、11月20日前活动牙刷到位，各分店配备完毕。

竹炭牙刷高档的品位。

3、以商超dm海报的形式进行宣传。

**促销方案设计思路篇二**

促销是刺激消费者的认知，以品牌认知为目标的表现策略，手机也可以通过促销来提高认知度。本文是小编整理的手机

促销方案

范文，欢迎参阅。

利用中秋佳节进行促销活动，宣传新产品，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备，同时塑造公司外在的亲和力量。

与xx手机共婵娟

主要对象为“亲人”，就是给您的顾客灌输给亲人买手机送手机，增进与亲人的沟通，良好的沟通从这个美好的节日开始。

中秋节手机促销活动时间应该辐射到中秋节前后加起来十天的时间。节前一个星期，节后几天缓冲时间。

1、中秋节手机促销方式，可以采用让利促销，即打折扣或是购机赠品等。

2、中秋节手机促销还可以采用活动促销，如：凡是为亲人来购买手机，可获得影楼全家福照片的赠券;情侣参与“心心相印”活动，过关可以获得影院电影票两张及婵娟玩偶一个;当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动，并附有丰富的奖赏，如旅游机票、数码电器等。

1、报纸、当地电视台滚动广告等

2、宣传单

3、店外展板，条幅等。

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述国庆手机促销方案主旨及要求。

2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

以上的中秋节手机促销方案只是笔者的个人总结。更好更专业的中秋节手机促销方案需要店员以及更专业的策划人士做好市场调查后才能总结出适合自己手机店的中秋节手机促销方案。希望以上的中秋节手机促销方案，对您有所帮助。

20xx年9月8日—20xx年9月10日

超音波通信城（紫金店和西街店）

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“9。10”教师节为主题，以“9。10”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型;

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量;

4、广告媒介：宣传单页（a4），店面外展版（尺寸待定），报媒（待定）;

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者;

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动;

5、从9月8日起至9月10日截止，在上党晚报做原创短信大赛，以“教师节”主题为评选出一、二、三等奖和入围奖;（待定）

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者（含1500）即可参加抽奖;

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞;

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型;

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目;

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品;

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目;

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容;

9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目;

2、15：30分开始现场编短信比赛，并给予奖现场编短信比赛，选获胜者并颁发奖品;

3、15：40分由公司安排出演节目;

4、16：00分开始购机抽奖;

5、16：20分由公司安排出演节目;

6、17：30分活动结束

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强;现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通;礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品;交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销（如八月十五，国庆等）。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

加大宣传力度，提高知名度不断完善销售渠道和售后服务，提高顾客满意度技术上不断创新，扩大生产规模，降低生产成本继续保持原有品牌定位，扩大消费群体加大研发力度，推出新品牌，形成自己的品牌。oppo手机关于“留住最真的”促销

活动方案

为了迎接五一小假期的到来，抓住一个节日购买的金朝日。oppo如何在激烈的手机市场竞争中打响名号，独树一帜？达到销售和宣传双赢的效果。通过一系列的促销活动及一些优惠价格策略，打开在大学城里oppo的名气，增加销售量，传递oppo给我们彼此带来最真的爱。

“留住最真的”

20xx年5月1日—5月3日

南坪万达广场、沙坪坝三峡广场

大学生、情侣、工人

活动前的准备：

1、在促销开始前一周投放广告及开始产品促销前的广告宣传，为促销的开始造势。通过报纸、传单、户外广告这些媒介，创造知名度，这是一次全力以赴的广告活动，使人们对于oppo有一定的印象和了解。

2、准备好一切促销所需物品（例如示范产品和销售产品，宣传用的遮阳伞，促销开始时使用的传单，促销人员的服饰）。

3、定好促销人员并且做好推销前的培训，人员搭配最好是一男搭一女一起应对消费者。

4、街道布置：在步行街每隔80米，高3。5米的地方悬挂条幅（每个条幅的标语都不相同）广告策划，一共三个条幅。

5、舞台布置：1米高，长为4。5米什么是策划，宽为2。5米的台子，用红地毯铺上，背景长4。5米，宽2米;上行写：oppo手机，真情回报重庆人民（oppo手机四个字用别的颜色）下行写：大奖等你拿（奖字写的大些，并且用另一种字体），舞台左右各放三个音响舞台前摆上电视机，电饭锅等盒子，摆2米高并用绳子拉好（以免风大，吹倒盒子砸到群众），在盒子上贴上奖字;舞台摆个气模。

7、人员选择：舞台人员选择，舞台的演员应选择乐队，注目率高，能更好的留住消费者，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，乐队大多都有自己的主持人外观，表达能力进行审核，要幽默，并且有很强的应对现场的能力，还要配一个电工，（防止出现电力方面的问题，好即时修复，也可以帮助搬运奖品之类的）;柜台销售人员选择，首先这些人员要有过销售经验，不要找学生之类做柜台销售人员，因为她们没有过多的接触或根本就没接触过销售，表达能力上欠缺一些房地产策划，也没有过销售经验，选择的人员外貌也要经过审核，对服务态度也要有一个大概的考核，经过培训让她们了解天时达每款手机的功能，并灵活运用手机企业策划，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来（从而可以提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩）。8、服装的选择：舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显的有风格但还不另人反感;柜台人员的服装应统一，并佩带柜台销售人员的标志。

活动中的操作节目设置：

1、情侣组：

（1）现在邀请几对情侣上台前来，都着装好oppo公司统一的服饰。

（2）由几对情侣之中的一位男士（女士）蒙上眼睛摸台上的其余嘉宾女士（男士）的脸，看是否可以辨认出对方。

（3）最后找准了自己的另一半的将送出由oppo公司提供的精美情侣手表一套2、学生组：（1）现场邀请一些学生清唱oppo广告的音乐，最后由场下观众决定最终的冠军，将由oppo公司提供oppo（mp4）一部3、游戏组（快速投球）：

（1）把不同颜色的篮球球投掷在我们现场的篮筐里

（2）按照规定的时间投进写有oppo的篮球最多者为胜利，送由oppo公司提供的直板体验机一部。

活动后的延续购买现场：当天购买oppo任何手机都有促销价格，还有赠送1g内存;对与参加了游戏的顾客除以上优惠还再送一个原装电池。

此次促销是刺激消费者的认知，以品牌认知为目标的表现策略，提高认知度，强化记忆度达到最基本的认知和知晓的目的，运用广告引起消费者的注意，通过介绍手机，作游戏，无偿领奖的方式引发消费者的兴趣，增强消费者的记忆，良好的服务态度，以及广告宣传来左右消费者的态度，相信20xx年度opporeal会“留住最真的”爱。

**促销方案设计思路篇三**

【活动时间】：

11月25日

【活动主题】：

全球感恩节，兴隆大厦感恩日——感恩大礼送给你!

【活动内容一】

感恩行动，真情摇奖，100份感恩大礼送给你!

11月18日——11月24日，在兴隆大厦累计购物100元的顾客就可以换取感恩节摇奖券一张，参加11月24日感恩节当天感恩节晚会后的摇奖活动，奖品为价值200――\_\_元不等的100份时尚感恩大礼。

奖项设置：

1、感谢母亲大礼，创维高清电视

2、感谢父亲大礼，海尔时尚冰箱

3、感谢恩人大礼，安吉尔饮水机

4、感谢丈夫大礼，飞利浦剃须刀

5、感谢妻子大礼，松下时尚洗衣机

6、感谢孩子大礼，千岛时尚mp4

7、感谢亲人大礼，亚都时尚加湿器

8、感谢同学大礼，格兰仕微波炉

9、感谢朋友大礼，康宝消毒柜

10、感谢恩师大礼，三星时尚数码相机

每项大礼各十份

【活动内容二】

感恩会员，免费摇奖

20\_\_年11月25日，兴隆大厦、兴隆大厦二百、兴隆大厦三百会员顾客凭年度积分可免费领取数量不等的感恩节摇奖券。钻石卡会员10张、金卡会员6张、10000--\_\_0分积分会员4张。

【活动内容三】

感恩商品，真情巨献

1、感谢母亲;

2、感谢父亲;

3、感谢恩人;

4、感谢丈夫;

5、感谢妻子;

6、感谢孩子;

7、感谢亲人;

8、感谢同学;

9、感谢朋友;

10、感谢恩师。

【活动内容四】

感恩宣言，真情演绎

1、致盘锦市民一封感恩信，通过报纸、广播电台等媒体及大厦内部宣传手段表达企业感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的.感恩真情。

2、11月24日晚举办“真情爱你感恩宣言”晚会。整场节目以感恩、感谢、感激为核心，体现祝福、关爱、欢乐的内容;晚会同时现场摇出100份感恩大礼。

3、11月24日当天，大厦门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、商场做“感恩节快乐“的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。

5、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲;迎宾词以感恩概念为主。

**促销方案设计思路篇四**

一、活动背景：

我国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

二、活动主题及思路：

1、活动主题

国庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到

具体时间:9月24日——9月30日

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限

具体时间:9月28日——10月5日

2、活动思路:

充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现xx辉煌历史。

3、活动时间：

10月1日——10月7日

三、活动地点：

xx各连锁店(包括乙店)

四、活动组织：

总监督：、总负责部门：销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人：各分店店长(监督人：销售管理部、采购部)

五、活动内容及安排：

各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品主要定位在

a、库存量较大、急需处理商品

b、其它商家主推商品及公众敏感性机型

c、我司主推商品

d、厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的\'差距有一定的幅度。

**促销方案设计思路篇五**

20xx年9月

针对对象—各大中小学校的老师

执行方式—每位教师凭教师证到前台科赠品组登记后，即可领取一份礼物；

针对对象—各中小学以及幼儿园的学生

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式—即日起接受到9月2日结束，作文统一交到前台科；9月3—7日，进行评选；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。

针对对象—9月10日的顾客

具体内容—结合活动2的颁奖活动，在场外进行颁奖与有奖问答相结合的活动，使现场顾客积极参与到新华都的“尊师重教”的宣传活动，也使现场教师的感受新华都人的感恩之情。

执行方式—场外设一个简易的颁奖台，悬挂条幅 ，配备音响，有专人主持。

1.营运部经理负责协调各个科的工作；市场部负责作好宣传及相关的作文评选组织工作；前台科负责赠品的派送及登记；工程科负责场外活动时的音响等道具；防损科负责场外活动时场外秩序的维持。

2.采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

附赞助品清单

奖品 数量 奖品 数量

教师节赠品 800 复读机 1

收音机 3 学习用具 5套

精美笔盒 10 圆珠笔 1000

**促销方案设计思路篇六**

一、活动目的：

充分利用十一长假契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达合美嘉家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：5600元套装组合家具 一元秒杀

活动

口号

：十一买家具 就来合美嘉

三、活动思路

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

四、活动时间：

20xx年9月10日—20xx年10月5日

五、 活动地点：

郑汴路凤凰城合美嘉家居自选商场

六、活动内容：

1、合美嘉 一元“秒杀”更劲爆!

2、合美嘉 预订套装家具更惊喜!

3、合美嘉 套装组合家具更超值!

活动一“合美嘉·一元“秒杀”更劲爆” 执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20xx年10月1日、3日、5日上午10：00和下午17：00。

活动商品：

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格：

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

1、9月10日—10月5日期间，至合美嘉家具自选商场认购秒杀券;

2、10月1日—10月5日期间，在凤凰城合美嘉一元秒杀券认领处认购;

4、9月10日—10月5日期间，预订合美嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

2、入户推广：郑州晚报发行队伍，每天进家入户直接推广;

3、小区推广：合美嘉指定小区由郑州晚报发行人员有针对性的目标客户推广;

5、媒体推广：合美嘉报广、dm、大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

合美嘉的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响郑州的人群，要影响郑州人群就要选择能够影响郑州人群的媒体。郑州晚报主要发行郑州市区及周边市县区，办报60多年，在郑州老百姓心目中有着良好的口碑，在郑州市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与合美嘉客群吻合，选择与郑州晚报合作更适合。

媒体合作形式：

2、以“预订合美嘉套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3 、以“郑州晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

1、郑州晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集;

2、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织;

3、合美嘉建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织;

4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

一、策划背景

1.各大品牌同区域竞争、扩大产品市场迫在眉睫

安顺市内不缺乏优势家具品牌。然而随着不同品牌的相继加入，安顺市的家具市场上出现了邂逅消费。市区的市场逐渐不能满足各个商家对市场的需求。面对同行业的不断竞争，每个品牌商家的市场占有率在逐渐的缩小关于家具促销活动

策划方案

关于家具促销活动策划方案。除此之外，各大品牌的相继进入安顺市场，给各个商家造成不小压力的同时也抢占了大部分的市场。面对日益激烈的同行业的竞争和资金雄厚各大品牌，扩大安顺市的家具市场迫在眉睫。

2.占领广大乡镇、农村市场势在必行

从我们现有客户资源进行分析，乡镇以及农村在家具市场的需求量也越来越大，目前这一市场尚有很大的可开发空间，各大乡镇以及农村市场的客户在采购家具用品时，大多都是到周边的市区以及县城进行采购，然而;县城的家具市场不成熟，而市区离农村和乡镇有太远，造成了这部分客户群在采购过程中的极为不便和价格偏高等一系列的不利因素。为了达到扩大产品市场，并形成一种全新、积极的多赢式营销理念。投入地方市场的开发，并以“5.1献爱心，家具送下乡”为主题的活动，进军安顺市周边各县、乡镇以及农村市场。抢先占领各县、乡镇以及农村市场的主导权。

3.家具明码标价的趋势化经营

随着消费者消费水平的提高和对品质生活的迫切追求，家具消费渐渐成为继居民购房之后的第二大家庭投资项目，但是消费者在购买家具时不耗几天时间好像也下不了单!造成这种结果的原因除了品牌众多、消费者产品辨别能力差等特点，还有就是在家具商场等大型零售卖场都有两个价格，一个是自定标价，一个是厂的“最低价格”，于是所有商品的的成交价格几乎就在这两个价格之间进行成交。导致消费者在家具市场里看看这个好，那个也好，回家开始算价格，老是感觉价格还能降，这就使消费者在购买家具的过程中，防备心理较强，时常保持谨慎的心态，防止被商家欺骗。如何改变目前这一消费状态呢?那就是家具产品实行明码标价经营。

4.展望未来家具市场

家具产品去开发农村以及乡镇市场，目的只有一个，就是掌控地方家

具市场的主导权。让公司在农村以及乡镇市场上形成一个讲诚信、提供优质产品和服务的家具产业品。更好的在农村以及乡镇市场上站稳脚跟，并结合市区家具市场，实行家具明码标价经营，整合成一个庞大的家具市场，只有这样，我们的家具市场才能有更大的发展空间。

二、活动主题：劳动节感恩回报

兴伟家具下乡、明码标价惠市民

三、活动时间：20xx年x月x日至x月x日

四、活动地点：兴伟国际家具城

五、市场分析

综合安顺市周边县、乡镇以及农村家具市场的整体分析有以下几点情况：

(1)各县区，家具市场不完善，价格偏高。

(2)各乡镇以及农村市场家具市场基本上处于空白状态

(3)各县、乡镇以及农村的客户群到市区采购不方便。

(4)市区各家具卖场价格不完善，存在价格差异。

(5)再者地方消费者对于产品和品牌的信息来源较少。

由此可见，各县、乡镇以及农村市场具有极高的开发价值。

六、客户分析

消费者主要有如下特点：

(1)消费者对产品价格持怀疑态度，对产品质量不放心。

(2)县、乡镇以及农村的广告宣传不杂乱，在宣传的时候容易取得效果。

(3)县、乡镇以及农村需要一个方便实惠的购物环境。

(4)县、乡镇以及农村对市区的产品信任度较高。

七、创意方案

针对前面我们所分析商家和消费者的特点和问题，我们从两者的角度出发，从双赢的角度出发，特提出如下敢为人先的创意方案：

(1)家具送下乡，让地方消费者能享受到方便实惠的统一消费。

(2)实行部分商品明码标价式经营，让消费者不再为价格烦恼。

(3)抽取现金大奖，刺激消费者消费。

八、运作方式

1.五.一家具下乡真情回馈活动

(a).进店有礼活动

凡在活动期间光顾兴伟家具城的顾客都有由兴伟提供的精美礼品一份，数量有限，赠完为止关于家具促销活动策划方案关于家具促销活动策划方案。(凭农村身份证件领取)

(b).家具下乡补贴

买家具享受家具下乡补贴：所有乡镇、以及农村户口可凭有效证件最高可享受家具下乡补贴10%，以最终成交价为基础。(补贴10%的含义：活动期间所以家具上浮7个百分点，真正让利3个百分点，共计让利10个百分点)

(c).你购物，我买单

五.一活动期间，特设立两个厅进行商品明码标价、平价惠市民，分别是儿童及休闲专厅。

3.抽奖活动

抽奖可设为每3000元以上抽一次;8000元两次;13000三次,以此类推。

活动设有：一等奖一名：现金奖5188元。

二等奖两名：送价值3188元的休闲沙发一套(按20xx元每套成本计算)。

三等奖五名：送价值588精美衣帽架一个(按100元每套成本计算)。

幸运奖一百名：送公司提供的精美礼品一份

九、活动宣传

单页的发放关于家具促销活动策划方案投资创业。

2.黔中早报的宣传。

3.车身广告。

4.乡镇张挂布标。

十、经费预算

1、dm单页：a3\*50000份\*0.28元/份=14000元

2、半版报纸广告宣传：20xx元/每期\*2期=4000元

3、车身广告费用：15平米/每车\*4车\*10元/平米=600元

4、活动奖品费用：9688元

6、抽奖卷：500张\*0.1元/张=50元

8、出差车费：1824元

合计：38674元。

**促销方案设计思路篇七**

联想电脑在国内品牌电脑中独树一帜，以其优质的服务和过硬的质量赢得了无数消费者的信赖，在此假期来临时刻，更应打好一场促销战，让更多的消费者用上联想电脑。

为此，从渠道建设，促销方案，公关方案，特殊事件营销等方面进行规划。

第一部分：高校内渠道建设

第一，在各高校组建校园舰队，目标是服务同学并发掘联想的未来人才。利用广大的学生资源进行自我开发。由于大多数学生是想锻炼自己，所以渠道建设的成本将会很低。此团队可暂时称为“联想队”。

第二，他们的日常任务是在每班招收一名业务员，及时宣传，调查，跟进。并负责学校卖场的组织和促销，以及定期的活动。这样各班都有我们人员，他们利用人际传播，达到最大效率的信息传播效果。

第三，重点对新入学的新生进行调查，宣传和市场咨询。

第四，设立奖励机制，激发他们的热情并对他们的工作表示肯定。

第五，树立几个全国的学生模范，让大家有崇拜感，便于以后的推广。

第六，全国表现优秀的团队可以参加年终的北京表彰会，一切费用免费。

第七，以城市为单位进行管理，对表现好的城市多加表扬和奖励。

第八，经常对校内团队进行技能和知识培训，使他们有所得。

第二部分：促销方案

第一，每学期开学的第一个月，进行校园团购促销。凡在此期间购买联想电脑即可享受团购价格。“联想队”便配合工作，效率和成绩都会很好。

第二，每位购机的同学将拥有联想特送的嘉宾卡，其作用是可参加全国范围的每月幸运抽奖，还可凭此卡推荐五位朋友购机，不但朋友可享受优惠，自己每次推荐成功都可获得礼物，如优盘等。促进人际关系营销。

第三，对不急于购机的同学可填写购机意向卡，将来购机时可凭档案中的记录享受特殊优惠。

第四，对“购机意向档案”进行整理，经常短信问候，提供优惠消息和新闻给这些潜在消费者，以达到最大限度的预售效果。

第三部分：公关活动

第一，提供勤工助学岗位，竞争上岗。扩大联想在校园的影响力。

第二，赞助全国性的大学生比赛，如创业大赛，网络征文，营销比赛等。低成本运作，又有影响力。

第三，与中国移动，中国联通进行商业合作，凡拥有手机校园卡的同学以后购买联想的电脑都可享受优惠并获赠话费。

第四，在各学校设立联想信息栏在学生关注的地点。经常颁布新闻，优惠活动，以及一天一个小笑话。

第五，新生报到期间发放“联想教你如何有效度过大学生活”等小册子，感情联系新生。同时广告顺便到位。

第四部分：特殊事件营销

第一，奥运会。凡购机同学都有机会中奖，免费到北京观看奥运会。

第二，世界杯。购买网上直播权，或提供网上观看链接，吸引受众又可大做广告。或进行世界杯促销。借助它的影响来扩大联想的销售成绩。

第三，春节。利用中国人的传统消费心理，在此期间做促销，卖点为“父母送给孩子的好前程”。

第四，高考后，与当地电信局合作，为学生提供查分消息时宣传联想对学子的关心和特异为他们提供的优惠机。或在成绩公布后及时送给他们“金榜题名贺卡”，附送有效期四年的优惠卡和近期购机的优惠条件。刺激消费。

第五部分：其他营销

第一，有奖广告语征集。

第二，有奖

策划方案

征集。

第三，校园形象代言人选拔赛等。

第四，进行竞技游戏比赛，比如魔兽争霸，cs，极品飞车等。

总结，将以上方案进行适当组合应用将会有更好的结果。

在重庆地区联想笔记本电脑促销方案，我们将严格按照规定时间执行，时间从20xx年1月1日开始到20xx年1月31日截止。主要按照促销策略板块的5大促销策略执行。

1、降价低价促销

产品类型：针对价格高、20xx年前产的，销量一直不好，需在近期清货的库存产品。

实施细节：

活动时间：一个月（20xx年1月）

活动方式：在活动期间，凡购买指定型号笔记本电脑，即可享受最低低至7折的优惠，进行降价促销。

地点：联想授权笔记本专卖店。

人员：每个门店两名促销员，一名店内，一名负责人店外。

2、现金返还促销

产品类型：除新产品和打折商品以外的笔记本电脑

实施细节：

活动时间：20xx年1月1日——20xx年1月3日

活动方式：在活动期间，凡购买非打折或新型号笔记本电脑，即可凭发票和奖券到指定地点换取500元现金。地点：重庆地区联想各大授权笔记本专卖店。

人员：每个门店两名促销员，两名店内，一名负责人店外。

3、新产品促销

产品类型：只针对近期上市的指定新款联想笔记本电脑

实施细节：

活动时间：20xx年1月1日——20xx年1月15日

活动方式：凡购买指定新型号联想笔记本电脑可免费获得价值1488元的大礼包。礼包内包含喷墨打印机一台、迷你音箱一个、网络摄像头一个、光电鼠标一个、耳机一个、正版金山软件包一个。

地点：联想各大授权笔记本专卖店。

人员：每个门店两名促销员，两名店内，作好赠送大礼包的登记，一名负责人店外。

注：其他促销实施联想各大授权笔记本电脑专卖店店长按照策略要求严格执行

预算

1、广告宣传

地方电视台、报刊、网络前期宣传：15万元

2、人员推销：30元/人/天，共100人，30天，30\*100\*30=9万元

3、礼品赠送：1000套，300元/套，200\*1000=20万元

4、现金返还：10万元，共计：15+9+20+10=54万元

意外防范

以防意外必须对各个可能出现得意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。

1、若政府部门干预，及时与上层取得联系进行调解。

2、若有消费者投诉和不满，以大局为重，尽量满足消费者的合理要求。

3、若在外场促销过程中天气突变导致户外的促销活动无法继续进行，及时转移到内场，减少促销规模，注意促销卖场的灵活性。

促销活动效果评估

通过这次促销活动达到促进联想笔记本电脑的销售，扩大市场占有率的效果，力求提升这一季度笔记本电脑市场的5个百分点。一切与促销结束后的实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结这次促销的成功点和失败点。

主题：激情五月联想电脑五一特惠欢乐购

活动目标：刺激消费需求、促成消费动机，增加店面人气。

人员安排：现场工作人员2名。

活动时间：xx月xx日-xx月xx日

活动内容：1)购买联想一体电脑送价值200元无线键鼠套装1套

3）抽奖

操作方式：

1、活动当天，购物满88元的顾客即可参与此活动

2、在服务台旁设一处抽奖台。

3、抽奖箱内用白纸放置1—4等奖奖票，再按比例混入一定数量的鼓励奖。（中奖率要达到85%）

4、推出特价机型f6084048、00z3603698、00s2052748

一等奖：联想手机一个（3名）

二等奖：精美8g优盘一个（5名）

三等奖：精美鼠标1个（5名）

鼓励奖：清洁套装耳机鼠标垫桌面礼包等

氛围布置：a)店内挂吊牌

b)橱窗高精喷绘2张内容：送礼抽大奖联想电脑五一特惠欢乐购要求：简洁突出主题

c)店内特价机型统一贴特价标牌

d)led电子屏：全天滚动播放促销活动信息，xx月xx日——xx月xx日。

内容：激情五月联想电脑五一特惠欢乐购送礼抽大奖好礼不断详情欢迎进店咨询

**促销方案设计思路篇八**

注：“接力大搬家”日期定于圣诞前后，理由有二：

1.圣诞前后正是购货高潮期，应予把握。

2.圣诞前后，是目标市场顾客非常忙碌的时刻;交通必然拥挤，交通问题不易妥善处理。

(二)活动地区

在x国a、b、c三地，各择具备超级市场之大百货公司举行。

(三)活动奖额

1.“接力大搬家”幸运奖额

(1)a地200名，b地150名，c地150名，如下表：

表5-4“接力大搬家”幸运奖地域分布

区别次别

a地b地c地

首次抽奖100名70名70名

二次抽奖100名80名80名

合计200名150名150名

(2)以户为单位，每户限时相同，均为10分钟。

(3)每户10分钟，以接力方式进行。

2.“猜猜看”活动奖额

(1)完全猜对者一名，与搬最高额者同额奖品，同时猜中者，均分。

(2)附奖5位，最接近搬最高额者，每名赠x品牌家庭影院一套，超抽签决定。

(四)活动内容说明

1.收件期间：自x年x月x日至x年x月x日，在a、b、c三地举行试搬，除选定之百货公司本身广为宣传外，并加以录像拍制现场，节目于x月x日8点档播放，借以宣传于观众了解活动内涵，同时剪录15〃cf“试搬”情况，做电视插播，广为宣传，刺激销售，增加回收件数。

**促销方案设计思路篇九**

不知不觉圣诞的脚步离我们近了，对于手机行业来说又将迎来一个很不错的促销机会，但是如何抓住这个机会加强品牌宣传与提升利润，做年末一搏。

手机行业有着很好的发展前景，业内预测，智能手机的需求增长速度在不断的攀升。而且发展前景非常广阔，在未来极有可能替代电脑。在手机功能高速发展市场的情况下，小米公司推出新产品小米，迎合这一潮流趋势，有着极好的发展潜力。

为了迎合这一潮流趋势，小米公司特地在圣诞期间推出促销活动，以提高公司的知名度。

1、加强本公司的\'销售力度、提高营业收入；

2、宣传企业文化、强化产品知名度、提升企业美誉度；

3、庆祝圣诞节。

浪漫圣诞，温情小米。

现在在中国，圣诞节也是一个必备的节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的等五彩缤纷的party。这是一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞礼物，在圣诞活动宣传期间，公司从中宣传企业文化，提升小米手机品牌知名度，强化企业美誉度。

此次促销活动主要在清远市区，以通过网上购买小米手机或现场购机（有限），及拿到幸运数字到小米之家去兑换圣诞小礼品；与此同时在小米之家开展圣诞活动，活动期间公司将专门制作陈列、形象展示，现场活动用 pop物料。除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，需在 12 月 20 号之前到达各一级城市小米之家。赠品配送方式：赠品必须由促销员及现场工作人员控制，赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

此次促销活动地点主要在清远市区实品店，时间为2024年12月24日至2024年12月26日。

通过在黄金时段插播电视广告、在官网和其他浏览网页上做好广告宣传、及在街道上派发宣传单，为此次活动做好宣传准备工作。

1、准备及做好宣传工作的相关资料；

2、做好场地、音效及相关的物资准备；

3、安排好工作人员就位，确保不出意外；

4、做好安全保卫工作；

5、布置好活动现场，组织好演习及通知。

1、按照活动方案进行活动；

2、在活动期间，注意消费者安全问题；

3、做好监督工作；

4、礼品赠送只在活动期间执行。

1、做好收场工作；

2、收集好物资，统计好费用；

3、总结方案，及不足和补救方案；

4、加强工作宣传，在活动结束后进一步宣传企业文化、强化产品知名度、提升企业美誉度。

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