# 2024年促销活动方案策划范文三篇精选

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-11

*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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。2024年促销活动方...*

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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**2024年促销活动方案策划范文三篇一**

一、促销口号

浓情仲春hold我所爱

二、促销时间

\_\_\_\_\_\_年2月8日——2月14日(情人节)

三、宣传档期

\_\_\_\_\_\_年2月8日——2月19日(14天)

四、促销主题

1.示爱有道降价有理

2.备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠予礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积存商品整理回类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名称数目原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前预备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销

1、情人气球对对碰

制作100-200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠予(门店自行安排)。

用度：0.155元/套。

2、会员卡赠予

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠予会员卡一张。(时间：2月10—14日)

留意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧......

九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租专心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实进步。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买\_\_\_\_\_\_元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购\_\_\_\_\_\_元饰品，赠由\_\_\_\_\_\_鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**2024年促销活动方案策划范文三篇二**

活动时间：

x月x日—x月x日

活动地点：

合美嘉家居自选商场

活动内容：

活动期间，预订合美嘉十一特惠套装组合家具，预交200元订金可冲抵500元货款，再获赠一元“秒杀”机会!

活动细则:

1 顾客在活动期间，到合美嘉预订十一特惠套装组合家具，预交订金200元，可冲抵500元货款;每套套装组合家具，最多只能冲抵500元，预订金多交不限。

2 预订十一特惠套装组合家具，预交订金200元，即可获赠10张一元秒杀券，参加一元秒杀活动;每人预订每套最多只限赠送10张一元秒杀券;

活动注意事项：

1 预订金交过不退;

2 设置一个交过十一特惠套装组合家具的订金的顾客，最晚提货时间，建议在元旦前，以免与下一阶段活动冲突，容易产生纠纷;

3 本活动主要目的在于刺激预订的顾客，与全额购买的顾客不相冲突，直接购买的顾客适当赠送礼品，以平衡顾客心理。

**2024年促销活动方案策划范文三篇三**

一、活动目的：通过六一儿童节的促销活动，激发顾客对儿童服装、玩具等货品的需求，提高公司童装区的销售，同时营造愉快的节日气氛，给予家长和儿童丰富的节目。

二、活动时间：20\_\_年5月30日上午9：30—12：30下午14：30—17：00

三、活动主题：我的节日、我做主—缤纷六一，尽在珠百

四、活动明细：

本次活动分上下午

1、上午部分：亲亲乐活动9：30—12：30

㈠活动内容：

a、爬行组(7-14个月)

b、推车组(15-24个月)

c、能干爸爸组(包尿布)(1-7个月)

D、小小搬运工组(24-30个月)

㈡活动人数：

约有BB100名左右、家长数十名

㈢活动准备

百货广场负责架设活动舞台、舞台背景布置、BB爬行的地面榻榻米铺设、护栏、维持秩序人员。探奇乐园和海莲艺术幼儿园和负责上午部分活动的道具、奖品、签到和协调人员。

2、下午部分：绘画、表演、游戏14：30-17：30

㈠活动内容：

1、庆六一绘画活动14：30-15：50

2、奇奇带动亲子带动操16：00-16：05

3、“好孩子”舞蹈表演16：05-16：15

4、亲子互动游戏—划龙舟16：15-16：20

5、武术表演16：20-16：25

【2024年促销活动方案策划范文三篇精选】相关推荐文章:

2024年促销活动方案策划范文三篇

2024元旦促销策划活动方案范文精选

2024年教师节活动方案策划活动方案三篇

超市国庆节活动方案策划 超市国庆促销活动方案策划精选5篇

商场十一国庆节促销活动方案策划

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