# 公司促销活动策划 促销活动策划名词解释(14篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-20

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。公司促销活动策划 促销...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇一**

1、活动时间：20xx年3月8日上午9：00-12:00。

2、促销工作人员：市区范围内的发行站员工200人及采编、广告工作人员共约200人，共400人。

3、促销地点：各公交站场、地铁出入口、各大型小区出入口、主流公园及商业、写字楼周边等白领密集区域进行增量促销（促销地址后附、。

4、促销方式：促销工作人员在指定促销点开展促销工作，每销售一份《xxxxx》赠送健力宝2+1饮料或西梅汁一支，先到先得，卖完即止。发行站员工每销售一份报纸按1元/份上交。

1、报纸和礼品管理：促销报纸必须全部集中在各发行站作促销报纸特定标记，促销期间送摊员将零售报纸完成上摊后，回到发行站统一集中，各促销点的报纸和礼品由零售站员工负责配送和报款回收，做好签收手续。由站长/主管按计划发放报纸和礼品，所配发的促销报纸和礼品，员工必须做好签收。礼品随报纸一起送到各促销点。

2、促销口号：以当天《xxxxx》的头版内容为主题，要求促销员到预先指定的促销点开展促销工作，促销员必须大声吆喝，向所有读者推荐、叫卖《xxxxx》。固定口号是“新闻早知道，就看xxxxx”，结合当天的重要新闻消息作为促销词或者将3.8妇女节买《xxxxx》有好礼送作为卖点。

3、注意事项：促销期间，不可影响交通和注意人身安全，遇到相关职能部门干涉促销工作要尽量回避，避免发生冲突。促销点需保持与报摊的距离至少30米的距离，以免与摊主发生业务冲突，引起摊主反感。

4、监督：因本次的促销零售部采取了定人、定点、定量的促销方式，市场营销部全体工作人员需在促销过程中对执行的情况作全方位监督。如促销地点因受管理部门干涉导致无法按计划开展促销而要更改促销点的，必须马上通知站长备案，站长需第一时间向所属的区域主管汇报。区域主管将此情况通知各区的监督工作人员。如监督工作人员按促销时间到场检查促销工作人员不在场的，视为违规，对当事人作扣罚当月综合服务奖50元/次，并严重警告。

1、 促销礼品出库前必须专人保管、发放、签收，各发行站长为促销礼品第一责任人。必须认真执行促销规定，严格按每促销一份《xxxxx》送份礼品，绝不允许如出现礼品私留，报纸私自处理，只交报款的情况出现。如有将促销礼品私自处理、变卖、冲货等现象，严肃处理，内勤员协助监督发行站每日礼品出库登记。

2、 本次促销活动礼品：健力宝动力2+1饮料及西梅汁，采取以买一份《xxxxx》送一瓶健力宝或一瓶西梅汁的方式进行，每人只允许买一份，不能多买。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇二**

1、以“五·一”为契机，通过策划一系列活动，促进商贸城内电动车以及其它产品和商业地产销售，进一步宣传企业的整体形象，提高企业的知名度和美誉度。

2、迎五·一小长假通过和电视台合作，最大限度地提高人流量、提升人气、扩大商业地产的销售业绩。

赶“五·一”大集，撞特大幸运。洲盛电动车集现场免费派送 惊喜一：买电动车到洲盛，总裁亲临现场签售，品牌电动车狂降，抢！

惊喜二：购车中大奖，喜中0元电动车派送，喜！ 惊喜三：电动车0元起拍，价格低！

惊喜四：买商铺到洲盛，总经理现场签售，旺铺惠恩八千，赚！

20xx年4月30日至5月1日

射阳电视台 洲盛商贸城

协办：爱玛电动车 雅迪电动车 速派奇电动车 新大洲电动车 小羚羊电动车 金彭电动三轮车

1、报名特惠

凡报名有意向参加电动车五·一团购活动的客户，即送洲盛购车补贴金券100元及洲盛商贸城购房抵金券5000元。(凭购车发票和补贴金券到洲盛领取)

2、总裁签售 底价买车 、总经理签售 特惠购铺

五·一活动期间总裁签售电动车保证市场最低价；总经理签售商铺特惠八千元。

3、赶大集、碰好运

凡在“五·一”期间来洲盛赶大集的客户凭宣传单页的抽奖券直接参加抽奖活动（奖品可以有商家提供小商品），上下午各组织抽奖三次共送六十组时令商品。

操作要点：参加六个品牌的商家每家准备十份抽奖奖品，奖品市面价值不低于50元。

4、0元起拍

以0元起拍电动车，烘托现场低价抢拍电动车的氛围。

5、惊喜抽大奖

凡在“五·一”活动期间当日所有品牌累计销售满50辆为一组，现场抽取免费购车大奖一名。

操作要点：购车客户凭购车发票到洲盛商贸城领取抽奖券一张，中奖客户由商家当场返还购车款，返还购车款项由各商家按销售比例分摊。

1、发放彩页50000份

可从活动前10天发放一直延续到活动结束。发放人员有商家组织人员按区域进行发放，要求进入小区、社区、学校门口、菜场等人员密集点进行发放宣传，这样宣传覆盖面广，信息传达精准有效。

2、电视宣传

一是电视滚动字幕预告，在活动前10天开始宣传至活动结束。二是制作15秒宣传短片(此制作配音要专业人员)，在电视台黄金段以15秒十15秒形式播出，保证最广泛的传达信息。

3、街头造势

活动期间可以利用腰鼓队、锣鼓队宣传，烘托五·一喜庆的气氛和达到“洲盛商贸城”节日促销广而告之的目的`。

4、乡镇巡游车造势

活动前5天在全县乡镇不停的巡回超势，并在巡游车上告知活动细则。

5、户外广告

公交车、出租led大屏，县城户外广告牌。

1、楼盘装点

设置拱门在楼盘内外烘托气氛，红红火火的气势，营造节日氛围，宣传电动车砍价及赶大集措施。

2、街道渲染

在街道主要地段悬挂横幅，使促销活动随处可见，直击人眼球，目及之处皆有感染。

3、环境布置

设计制作五·一主题广告，增加节日的喜庆气氛，门外设置大型拱门，室内外设立大型主题展版。

4、场地布置

活动场地在商贸城北广场，现场分六块方阵，舞台搭建在场地中心。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇三**

绚丽的圣诞灯饰、轻快的圣诞音乐、绚丽的圣诞贺卡……离圣诞节尚有一个月的时间，而商家们却已经着手为圣诞节的到来做足准备。

“有圣诞狗熊卖吗？”在市区几家礼品店里，已有不少顾客前来挑选圣诞礼物。正打算挑选礼物寄给国外好友的郑小姐说：“虽然还有一个月才到圣诞节，但是早点开始挑选礼物，显得更有诚意些。”往年基本上是在圣诞节前的半个多月开始出现玩具礼品购买的高潮，而今年提前的商机让商家们乐了一把，一家礼品店的店主兴奋地说：“前几天刚进了36只圣诞玩具狗熊，一摆上柜台就立刻脱销了。”在民航路的礼品市场，不少礼品店店主都表示，过两三天各种圣诞礼品就全面上市了。

除了玩具等礼品，圣诞节里少不了的重头戏就是鲜花了。市区各家鲜花店除了为圣诞节预备大量鲜花和推出各种让利促销活动之外，在为顾客送花上更是花费了心思。除了市内和省外城市都能送花上门之外，还可以把预订的鲜花送到国外去。

除了新鲜时髦的圣诞礼物，传统的圣诞贺卡和圣诞音乐是必不可少的。在温州书城，工作人员上周就已经把满架子的贺卡摆在最醒目的位置。而在市区一家音像店里，因为前来购买圣诞音乐的顾客逐渐增多，有关圣诞节音乐的cd和vcd也显得很抢手。店主介绍说：“圣诞音乐光碟的存货不多，现在已经在紧急订货，要为圣诞节早做准备。”

除此之外，不少新新人类喜欢在网上购物，通过邮路把圣诞礼物直接送到朋友手上。今年才20岁出头的小周这几天正忙着在电脑上制作漂亮的圣诞节电子贺卡，打算花两三个星期制作和修改，赶在圣诞前夕发给同学好友，另外他还通过网上购物预定了十几件圣诞礼物。

酒店商场也开始积极营造圣诞节氛围。在市区一家酒店里，荧光的彩带、缤纷的彩球、鲜艳的蝴蝶结……工作人员正在加紧布置酒店大堂。届时营造出的一派温暖的圣诞情怀，让人感觉格外温馨。

在世纪联华、好又多、屈臣氏等超市里，商家们有的加紧调配圣诞节相关货品，有的正准备推出圣诞专柜，而像各种圣诞动物吊饰环、圣诞印章、圣诞家居用品等商品更是精心筹备，迎合顾客的喜好。在开太百货、时代广场里，商家们还不失时机地推出圣诞节促销活动。

各大旅游公司也就势推出了各种圣诞节海外游和国内游项目，像香港狂欢购物游，就吸引了大批游客。据杭州海外旅游温州分公司预计，我市参加圣诞节期间香港购物游的游客，将比平时增加20％左右。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇四**

摘要： 端午节，为体现酒店对宾客的尊贵礼遇，营造欢乐祥和的消费氛围，以节日酬宾为契机，以客房促销为重点，开展一系列活动，进步酒店整体业绩。经协商，特制定本方案。 一、端午节

端午节，为体现酒店对宾客的尊贵礼遇，营造欢乐祥和的消费氛围，以节日酬宾为契机，以客房促销为重点，开展一系列活动，进步酒店整体业绩。经协商，特制定本方案。

◆ 6月x—xx日，西餐楼面组织客人举行“现场包粽比赛”，让客人体验包粽之乐趣，优越者可享赠父亲节进住客房特价(268元/当晚)，或送粽子一串红酒一盅(预计10份)。

◆ 端午节当天，西餐厨房推出各款粽子及海鲜大餐，6月7日前团体或个人预定自助餐，均可享8.5折(西餐部操纵)。

◆ 千人\"粽子宴\"活动：

娱乐千人\"粽子宴\"——6月x—xx日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部部编演《端午纪念屈原》的特别节目。

员工千人\"粽子宴\"——6月xx日当天，员工饭堂同时供给各款粽子，让员工有驻店如家的感觉。

1、设计、印刷6月份综合宣传单5000份，外发宣传。

2、网站、led、横幅、海报、电视广告、报纸同时发布。

3、短信群发：vip客户、签约客户、厂商、台商、旅行社。

4、节日环境布置

儿童节：汽球、礼品、门口福娃、吊旗、灯谜信封——西餐负责

父亲节：贺卡、厅内小横幅、吊旗、海报

端午节：吊旗、粽子串图案、包粽比赛专区牌。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇五**

元宵节是我国的一个非常有中国特色的传统节日，在这一天，看灯会，猜灯谜，闹元宵已从好几千年延续至今。此外，由于我国对传统节日越来越重视，越来越关注。如若在这一天，您到超市逛逛，您定会发现，超市里张灯结彩挂起了各式各样的谜语，如若猜对了，揭开谜底，可到超市服务台换取精美小礼品一份。这是最常见的商超元宵节促销活动。

张灯结彩大闹元宵

20xx年正月十一至正月十五

活动一：正月十五元宵灯谜猜猜猜

活动期间，在本商场或超市各个楼层悬挂灯谜，每位客户均可参加此猜谜活动，猜对者均可到总服务台领取相关礼品一份;

活动二：吃元宵 甜蜜蜜

活动期间，凡购买汤圆满20元者，均可送“福”字小对联一幅，吃得越多“福”越多。

活动三：庆元宵 抽“元宵券”

活动期间，凡在本商场或超市购满60元者，均可凭小票到服务台换“元宵券”一张，并兑换汤圆一份。满120元者，可获元宵券两张，可兑换汤圆和开心果各一份，以此类推，可领得不同赠品。

活动四：做元宵，包汤圆，比比谁家最团圆

活动期间，举行包汤圆大赛，活动前期，通过发dm的形式在客户里进行宣传，凡有兴趣者均可参加，报名条件不限，此外邀请各大商场管理人或其他知名人物担任评委进行评比，并设置相应的奖项，一等奖可送省内全家两天游，二等奖可送全家福艺术照一套，三等奖可送全家团圆饭一桌，鼓励奖可获精美礼品一份。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇六**

为进一步提升《xxxxx》的品牌号召力，提高本报实销量，抢占零售市场份额，影响本报的读者定位-中产、白领人群，发行中心拟定在20xx年3月8日当天，联合采编、广告和征订员工在广州市区主要路段范围内开展零售售报送“西梅汁加健力宝2+1饮料”的促销活动，以期达到联手提高本报影响力和提升销量的目的，方案如下：

1、活动时间：20xx年3月8日上午9：00-12:00。

2、促销工作人员：市区范围内的发行站员工200人及采编、广告工作人员共约200人，共400人。

3、促销地点：各公交站场、地铁出入口、各大型小区出入口、主流公园及商业、写字楼周边等白领密集区域进行增量促销（促销地址后附、。

4、促销方式：促销工作人员在指定促销点开展促销工作，每销售一份《xxxxx》赠送健力宝2+1饮料或西梅汁一支，先到先得，卖完即止。发行站员工每销售一份报纸按1元/份上交。

1、报纸和礼品管理：促销报纸必须全部集中在各发行站作促销报纸特定标记，促销期间送摊员将零售报纸完成上摊后，回到发行站统一集中，各促销点的报纸和礼品由零售站员工负责配送和报款回收，做好签收手续。由站长/主管按计划发放报纸和礼品，所配发的促销报纸和礼品，员工必须做好签收。礼品随报纸一起送到各促销点。

2、促销口号：以当天《xxxxx》的`头版内容为主题，要求促销员到预先指定的促销点开展促销工作，促销员必须大声吆喝，向所有读者推荐、叫卖《xxxxx》。固定口号是“新闻早知道，就看xxxxx”，结合当天的重要新闻消息作为促销词或者将3.8妇女节买《xxxxx》有好礼送作为卖点。

3、注意事项：促销期间，不可影响交通和注意人身安全，遇到相关职能部门干涉促销工作要尽量回避，避免发生冲突。促销点需保持与报摊的距离至少30米的距离，以免与摊主发生业务冲突，引起摊主反感。

4、监督：因本次的促销零售部采取了定人、定点、定量的促销方式，市场营销部全体工作人员需在促销过程中对执行的情况作全方位监督。如促销地点因受管理部门干涉导致无法按计划开展促销而要更改促销点的，必须马上通知站长备案，站长需第一时间向所属的区域主管汇报。区域主管将此情况通知各区的监督工作人员。如监督工作人员按促销时间到场检查促销工作人员不在场的，视为违规，对当事人作扣罚当月综合服务奖50元/次，并严重警告。

1、 促销礼品出库前必须专人保管、发放、签收，各发行站长为促销礼品第一责任人。必须认真执行促销规定，严格按每促销一份《xxxxx》送份礼品，绝不允许如出现礼品私留，报纸私自处理，只交报款的情况出现。如有将促销礼品私自处理、变卖、冲货等现象，严肃处理，内勤员协助监督发行站每日礼品出库登记。

2、 本次促销活动礼品：健力宝动力2+1饮料及西梅汁，采取以买一份《xxxxx》送一瓶健力宝或一瓶西梅汁的方式进行，每人只允许买一份，不能多买。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇七**

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感。

很庆幸，我们千卉花店也成为了编织这个美丽海滨城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了芳香的家园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

千卉花店开业于20xx年，地址位于天津市中心的一家私营小型花店。自开业以来，在老板与员工的齐心合作之下，花店营业状况一直不错。

2月14日将近，我们又将迎来我们20xx年的情人节。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是我们期盼的日子。

针对此次情人节，我们花店公关部门决定，采取一系列紧跟消费者需求及时代要求的方案，希望各位花店的`“主人翁”能够提出建议，并且全力地配合。

其实，千卉花店前几年的情人节策划有很多值得我们继续沿用下去的优点。例如，经过长时间的积累，本花店已经在顾客心目中形成了良好的形象，且已经有不少老顾客一直支持着我们，才能让千卉花店能够在这站稳脚，并且得到人们的好评。但也不可忽视的是，我们店里的缺点也日益显现。尤其是在面对像情人节、春节这样的节日当中，我们缺少一股强大的冲劲，未能充分抓住机遇。

所以在这次的情人节促销活动中，我们要吸取前次教训，扬长避短，抓住机遇，迎接挑战!

1. 总体目标：

在情人节活动的三天活动中，实现活动的圆满成功，并且为花店获得更多顾客，赢取更多人们的信赖与支持，并且最终实现花店的最大利益。

2. 具体目标

在活动期间，争取实现三天的营业额每天达到8000元，每天订花的数量不少于20，每天送花次数不少于50次。零散花数量总计500朵。

1. 传播方式选择：

大型展板 传单 标牌设计、花店装饰与布置 网上订购

2. 媒体策略：

纸质媒体 口头媒体 网络媒体 电话手机媒体

1. 活动名称：

千卉花店 20xx情人节 特别活动

2. 活动主题：

“千卉邀您一起共度情人节”

3. 标语：

“千卉邀您一起共度情人节”

4. 宣传作品：

鲜花预约活动---送花上门项目 情人节主题花卉展出活动 情人节束花促销活动 情人节散花特别活动 与插花有关的小件用品

5. 饰物：

各味香水、各色扎纸、各种塑料捆花蝴蝶结、各种可爱爱心、各种贴心小挂件饰品。要求饰物是需要各种各样的，但更应突出情人节的浪漫主题，使得顾客心满意足。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇八**

2月13号——到2月23号活动地点：大润发超市活动主题：“迎春纳福，大礼满天飞舞”，主色调为大红色，白的，黄色为辅。

生鲜：超级美食，天天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)食品：暖暖冬日，你我分享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶)百货：我爱我家，营造温暖生活(家居百货、针织、冬季商品)日化：冬天不怕干，护肤我在行(洗浴、个人护理、洗涤)

1、dm海报：

①规格：16k12p，数量：x万张。②dm版面分标题及商品品类重点：

封面(1p)：迎春纳福，大礼满天飞舞(特惊爆商品2—5款或二级营销活动内容)生鲜(2p)：超级美食，天天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)食品(3p)：暖暖冬日，你我分享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶)百货(2p)：我爱我家，营造温暖生活(家居百货、针织、冬季商品)

2、主题设计：

(1)主题海报的设计

(2)大润发外的玻璃拱门设计

(3)吊旗的主图全部围绕活动主题设计;

(4)电梯入口及电梯周围的海报场景设计

(5)入口设计

(6)堆头、展台、场景设计，均围绕主题设计

(7)收银台设计

(8)其他一些(例如：装饰海报、装饰品等等)

活动一、春节大派送会员更省钱活动时间：02月13日至02月23日

活动内容：活动期间，采购部组织20个以上的过年及民生必需品，该类商品必须超值惊暴，如：传统年货、5l食用油、袋装大米、名酒、礼盒、肉品、熟食、蔬果、五谷杂粮、日常洗涤用品、洗发沐浴品、超值家居品等。

注：必须是过年及民生必需品，必须非常惊暴，这些单品关系到此次春节销售的成败，因此我们需要慎重考虑这些单品。

活动二、购物积分双倍送

活动内容：活动期间，在xx超市购任意年货达xx元以上的会员均享受积分翻番(双倍);注：该活动适用于有会员卡消费积分的超市。

活动三、年货大采购奖品等你拿活动内容：活动期间在xx超市购物168元以上即可凭购物小票直接兑换抽奖卷，参加抽奖领取超值奖品;(一等奖一名，奖29寸电视机一台;二等奖二名，奖名牌微波炉一台;三等奖28名，奖100元购物卷;四等奖100名，奖50元购物卷;纪念奖1000名，奖07年挂历一份)

注：抽奖的奖品可另行安排，可与供应商洽谈来承担部分。

活动四、春节年货大展销

此项活动的费用以及奖品采购部负责洽谈提供，可要求供应商负责承担

1、02月13日各超市开始正式设立地堆展销年货、礼篮、礼盒，并布置年货礼品展台;2、购买(指定)年货换礼品

a、活动期间，一次性购买(指定)年货，可凭单张收银小票到服务中心加xx元领取礼品一份(或其他)，数量不限、多买多送。

b、活动期间，凡购买年货满150元以上者送红酒一支，以150元为整数倍递增，多买多送，数量有限、送完为止!活动五、除夕之夜美食专家活动时间：02月20日—02月23日

活动内容：除夕之夜您吃什么?

活动期间本超市为您准备了丰富的年夜饭：

1、3—8款惊爆价熟食，例如：烤全猪、烤鸡、鸭等;

2、各种速冻水饺、汤圆买xx元送小袋(200g)汤圆;

3、各种碟菜、水产等特价销售。注：以上活动仅限生鲜超市进行。

(一)、场外布置：

1、各大卖场外墙悬挂巨幅节日海报(可根据实地尺寸制作，悬挂于卖场门头)，宣传

活动内容：活动主题+dm封面单品(费用可联系厂商支持)+活动文字，户外广告报批市政手续由行政部落实;

2、各超市正门上方悬挂春节大红灯笼;(具体数量由各超市上报)

3、玻璃拱门上贴上与主题相关的装饰物

4、让布偶在超市外发放宣传海报，对小孩子还可以发放气球，为吸引更多的消费者前来。

5、两个大的升天大气球

(二)、场内布置：

1、在室内，顶部都挂上吊旗，不同的区域可以选择合适的吊旗来悬挂

2,、电梯入口可做适当的装饰(注意：要方便消费者行走)。其次可在电梯的两边张贴一些宣传促销海报。

3、因为是春节，礼品多，促销商品也多，所以把堆头和展台都设计的喜庆一点，并明确告诉大家促销的`方法。

4、陈列年货一条街，在年货一条街上端悬挂吊牌、海报、彩旗、气球、小灯笼等，烘托年货一条街气氛;

5、场景活动的一些布置，围绕迎春纳福的主题。

6、场内播音、led电视不间断宣传传

7、最后大家结账时的收银台的设计，根据主题要弄的喜庆，红火，让消费者在离开时也能够感受到浓浓的节日气氛。

8.服务台的设计。服务台的台子外围四周，都会贴上与主题相关的装饰物，顶部还会悬挂写小吊饰----

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇九**

:

20xx年3月4日-6日

:

20xx年元宵节促销策划

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞师舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

一、团团圆圆过元宵 美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆:如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明:

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可缺少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的`小吃对客户来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，客户凭购物小票到服务处领取小吃券，客户凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、 小吃摊位设置:除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、 除了用小吃券消费外，客户也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让客户一目了然。

三、良辰美景共赏 元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇十**

3月7号——3月9号

美容院

中老年女性顾客

(1)妈妈辛苦了，感恩伴你行

策划以“感恩”为主题的活动方案，节日期间，美容院内外营造出一种浓浓的感恩氛围，可以专门布局一面感恩墙，让进店的所有顾客感受到妇女节的来自不易，体会妈妈的不易，填写个人资料，在感恩墙写上对妈妈说的话，从而可以免费领取美容单支一支;美容院则会从所有的顾客中抽出一部分的幸运顾客，把她们相对妈妈说的话，以短信的方式发给她们的妈妈。

活动目的：营造出一种浓浓的节日感恩情怀，鼓励顾客在忙碌的工作中能够多关心父母，加深顾客对美容院的感激之情，在增加美容院人气的同时提升知名度，从而达到引流目的。

(2)带着妈妈一起做美容

美容院可以举办以“带着妈妈一起做美容”的.主题促销活动，活动内容可以设置为，鼓励消费者带着自己的母亲一起进店消费，凡是跟随母亲一起进店消费的顾客，母亲都可以得到特殊的礼物——康乃馨一束，表达对母亲的感恩与祝福;同时，与母亲一起进店消费，所有商品均享受八折待遇，同时，当天体验任何美容项目，母亲都可以享受免单服务。

活动目的：主题新颖，激发消费者的参与热情，带动更多顾客进店消费;与母亲一起进店，既让母亲开心，还能享受优惠待遇，会增加顾客的体验度，刺激顾客消费，在增加顾客好感的同时达到提升业绩的目的。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇十一**

：

益天龙商厦十天大清仓

：

6月22日——7月1日（10天）

广告语：

1、三楼品牌清仓大卖场不计成本先到先抢

2、购物狂潮价格风暴

3、再掀价格狂潮再造价格神话

4、省钱就是赚钱~！

一、20xx件小衫天天论斤卖

活动方式：

1、自活动之日起每天上午9：00——10：00，下午2：00——3：00两个时间段，每时间段商场在三楼开辟夏装“论斤卖狂卖区”活动时间内，所有在狂卖区货架上的`商品，每斤0、5元起价，每个时间段仅限100件衣服，分秒必争，抢完为止。

2、配备电子秤2台（如有需求可适当考虑增加）

4、在非狂卖时间段，特卖区域服饰价格返回到正常价格。

二、500元羽绒服1元卖！

时间：23、24日两天

活动方式：

1、自活动之日起每天上午10：00——11：00，下午3：00——4：00两个时间段，每各时间段商场在三楼开展“500元羽绒服1元卖”活动，共200件羽绒服一律一元起价拍卖！

2、拍卖商品必须在售出小票上标明“拍卖”字样

3、服务员可以在每个时间段临时在三楼抽调，适当在特定时间段增加服务速度。

4、在拍卖时间段，服饰价格返回到正常价格。

三、每天好礼免费送

活动方式：

每天不定时发放免费好礼！详情请收听益天龙商厦店内广播

地点：益天龙商厦三楼清仓大卖场

一、一楼大台北鞋业广场夏凉鞋20元起

二、一楼牛仔服饰馆夏凉小衫10元起

三、二楼服饰广场，男女装，内衣、箱包大出清1折起

四、三楼清仓大卖场再掀价格狂潮

三楼活动详情

一、广州知名品牌清仓处理

二、200万双星鞋清仓大甩卖

注意事项：

1、所有厂家增加应季货品（400件/厅——36平方米）

2、定价：应季商品：进价×1、2（1、5）

反季商品：低于进价

3、每个厅内增加2~3个花车或地架

4、单品大约50个左右

5、拍照单品写清原价和现价

6、制作适量爆炸签

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇十二**

国庆特别奉献——零点打烊乐无眠 幸运购物赢大奖

一、10月1日——3日

(打烊时间：10月1日24：00， 2-3日22：00)

（一）中华鼓王欢庆盛世 升旗大典感恩太平(10月1日8：10-8:40)

中华鼓王布30余人的锣鼓巨阵(最大直径2米)，中层干部及员工台阶列队观看升旗。8：40-8：50，经警清场，观看升旗(此次升旗增加队列表演);9:00结束。(通过开门造势引客，使开门第一时间就进入销售高潮)

（二）国庆佳节激情奉献 穿着类满300立减100(10月1日-3日)

男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋满300元立减100元，满600元立减200元(封顶)，不跨部门、不跨柜组累计。会员刷卡不打折，但可积分。

(仅仅3天!务请动员所有品牌参加。)

（三）电脑旗舰百日庆典 破冰让利饕餮盛宴(10月1日-7日)

1、价值升级：电脑降幅30%，主流笔记本低至三千元;

2、服务升级：笔记本终身免费服务(限软件、送修);

3、礼品升级：购电脑送mp4、盛大易宝、mp3、优盘等精彩好礼。

（四）国庆晚会歌舞升平 央视绝活精彩绝伦(10月1日)

10月1日20：00-22：00，央视绝活川剧大变脸等。

（五）夜晚十点派送红包 满三送四满五送五(10月1日)

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块(零售15元，成本9元);超过500元赠50元礼金券(超额部分不累送)。礼金券10月7日前使用有效。

二、10月4日——7日

(打烊时间，晚10点)

（一）会员刷卡双倍积分 买礼送券赢取电脑

活动期间：

1、vip会员刷卡购物，所有商品双倍积分奖励!

2、所有消费者在新亚商城购穿着类、针纺织品、洗化用品满200元，家电、电脑、手机、照相器材、健身器材、mp4、mp3、学习机、首饰、自行车、电动车、保险柜(箱)满500元，赠抽奖卡1张，多买多赠，上不封顶。奖品为价值4990元的手提电脑1台，共计8台(个人缴纳奖品税)。10月8日电脑摇奖产生幸运顾客，10月9日发布中奖公告(淮海晚报、现代快报、新亚商城门前广告)。

（二）每晚八点实惠多多 时点特价限量抢购

三、10.1-10.7门前活动安排

（一）门前活动包括正门舞台活动和东广场大棚促销。采取申报制，原则上每个部门只能申报使用1天，而且舞台活动和大棚促销要同时举行。具体办法如下：

1、申报10月1-3日使用的，一是活动方案要好，影响力度要大，二是能够全部承担舞台、音响、背景制作等费用。

2、申报10月4-7日使用的`，舞台、音响费用由公司承担。

3、申报时间：9月16日前报企划部。

（二）氛围、造势：(10月1日-3日)

1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦

2、电脑旗舰店做活动昭示牌20个(活动主题)，戴“新亚电脑旗舰店”绶带。

3、一楼月饼赠领处布置。

4、楼身巨幅、正门横幅、门前靠牌

5、广场舞台活动

6、包柱(正门4根廊柱，节日氛围)

7、营业大厅中庭节日氛围布置

（三）宣传办法：

1、9月26日日报、晚报、商报、快报软文宣传(一)

2、9月27日日报、晚报、商报、快报软文宣传(二)

3、9月28日日报、晚报、商报、快报、广电报整版广告

4、9月26日-10月7日人民台、交广网广告

5、9月26日-30日5万份dm入户、下乡、小学校散发

6、9月26日会员短信广告

7、10月8日日报、晚报、商报、快报国庆营销实况报道五、夜晚十点派送红包 满三送四满五送五(10月1日)

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块(零售15元，成本9元);超过500元赠50元礼金券(超额部分不累送)。礼金券10月7日前使用有效。

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇十三**

又迎来了家电销售的旺季，借着苏宁电器促销活动的东风，我营业部可以参与其中，去拓展新的客户渠道，增加客户来源，实现开户和宣传的双重效果。

为了完成七月份的开户任务，更为了在活动中锻炼自己，从以前的被动营销改变为主动营销，我们特组织这次活动，参加人员也均是新入职的员工和培训生，共计？人。

1、我们对此次活动主要活动内容是收集客户信息，进行现场和后期的

跟踪，实现开户的效果，在活动中也应适当配合苏宁的员工进行电器的促销多多沟通交流以实现活动过程的顺利开展

2、材料准备了100份，供27、28两天使用，调查问卷先准备了60份，

看情况再加印。

3、提前向所有参加活动的人员通知时间、地点。

一、人员的分工：人员分成若干组尽量每组2~3个人，分布于各楼层去收集客户资料以调查问卷的形式（要注意收集客户的质量性，对于有意向的客户应该给予更多的信息量最好能够确定预约开户）

二、建议：

1、完善活动细节

2、男女生应该更加放开，努力去营销。

3、注意客户的后期跟踪，不能脱节

需要相关赠品配合（如雨伞，香皂，纪念币）

**公司促销活动策划 促销活动策划名词解释篇十四**

重阳节，也是中国的“老人节”。近年的重阳节，逐渐掀起了一股“团圆风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

通过重阳节超市促销活动的开展，表达对老年朋友的深深祝福。

菊品为尚，情浓重阳

20xx年10月28日前后七天

1.九九重阳节，金菊贺天伦

(1)活动期间，凡在本超市购物满99元，可凭小票到服务台领取金菊一盆。

(2)活动期间，超市会请医务人员帮中老年人免费测量血压。

(3)活动期间，凡满66岁的老年消费者均可获得超市送出的精美礼品一份。

2.“情暖金秋”老年服饰特卖场

活动期间，在一层共享空间设置老年服饰特卖场。

3.“欢乐九月九，好戏天天有”戏院专场演出

商场附设戏院在活动期间每天推出一场精彩演出，并推出买4赠1的家庭套票优惠，同时向每个定购该套票的家庭赠送1盘小吃。

4.全场举办“购物重阳节，好戏送不停”活动

活动期间在商场购物，百货类满100元的顾客，可获赠精美礼品；百货类满300元顾客，可获赠价值50元的消费卷。百货类满600元的顾客，可获赠价值100元消费卷，以此类推。

5.保健用品、珠宝首饰“购物送福”

在保健用品、珠宝首饰卖场推出开展“购物送福”活动，即活动期间在商场购买保健用品、珠宝首饰的顾客都将获赠一枚平安符或中国结，以求为到本商场购物的每位顾客及其家庭带来一份平安、吉祥。

6.免费快递邮寄，贴心服务

商场继续提供以往的优良贴心服务，在卖场购物满600元，即可获赠免费快递服务，不足600元，按市场价格交快递费，也可获得代为快递的服务。为父母身在外地的子女传递重阳爱心。（此政策与第四项政策不可同时享受）

1）为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳—xx商场赏菊会”的主题横幅。

2）在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。

3）卖场内张贴重阳节主题吊旗。

4）在各楼层显著位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

1.广告费

电视台：10月7日-10月13日，4500元

晨报、晚报：一期6000元

店面横幅广告：500元

合计：11000元

1.店内所做活动，须提前向员工详细说明，以达到理解一致，口径一致。

2.活动前，须给员工做服务礼仪和销售技巧的培训。

3.本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商。

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