# 2024促销活动方案范文 促销活动方案范文4篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-30

*，有的店铺为了提高自己的知名度或者清空压仓货，会举行促销活动来吸引消费者购买他们的商品，那么，促销活动方案应该如何去写呢？下面范文网小编为大家整理了4篇促销活动方案范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。2024促销活动方案范文（篇一）一.活动...*

，有的店铺为了提高自己的知名度或者清空压仓货，会举行促销活动来吸引消费者购买他们的商品，那么，促销活动方案应该如何去写呢？下面范文网小编为大家整理了4篇促销活动方案范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**2024促销活动方案范文（篇一）**

一.活动时间：20XX年4月29日—5月2日

二.活动主题：欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

三、具体活动：四重喜、惊喜连连看!

惊喜一：激情五一开门送礼!

5月1日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送!

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张;满58元换取抽奖券两张;多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼!

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把;

购物满38元送500ml茶饮一瓶;

购物满68元送1.25L可乐一瓶;

购物满118元送1.5L洗洁精一瓶;

购物满168元送1.8L调和油一瓶;

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换!

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支;一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒;购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动;此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

**2024促销活动方案范文（篇二）**

20XX年中秋节是10月3日，与国庆节中间隔了一日，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多。

活动时间：9月25日（周五）——10月15日（周日）

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。）

活动内容：

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

国庆节、某商场八一店五周年店庆：

活动时间：9月28日（周五）——10月7日（周日）

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场

**2024促销活动方案范文（篇三）**

一、活动时间：20XX年9月10日到12日

二、活动目的：盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9月12日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、活动主题：花好月圆人团圆，盛隆送礼喜连连

四、卖场陈设：卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、活动内容：

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张;

A.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元;(此券限活动期间使用)

指定月饼品种有：

B.购保健品或酒(指定商品)可分别抵1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用);已买断的酒为使用品牌。

中秋礼券

A类保健品或酒此券可抵1元

B类保健品或酒此券可抵2元

C类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

A.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品(礼券、现金)

B.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品(礼券、现金)

C.盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品(礼券、现金)

D.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置：A共100个;b共1000个;c共10000个;

六、商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10米\*6元/条\*26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张\*10万=1万元

吊旗：2.5元/张\*1000张=2500元

DM快讯：待定;广告费用：报纸、电视，待定

八、注意

1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷;

2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。

3、吊旗、DM快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。

4、连锁店负责各门店的条幅。

5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。

6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

各项人员、物料准备工作有完成排期表；

实质性的准备工作需细分责任，落实到人，规定完成时间，避免某项工作出现疏漏而影响整体进程。

**2024促销活动方案范文（篇四）**

一、策划对象

XXX花店

二、目标战略

1、总体目标：

在三天门七夕情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现利益的达成。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

三、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

四、活动对象

我们\*\*本次活动主要针对的对象16-30岁的人群，这些年轻人82.2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

五、活动主题

“\*\*邀您一起共度七夕情人节”

六、活动方式

(一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

(二)促销方式

1、鲜花预约活动---送花上门项目

2、七夕情人节主题花卉展出活动

3、七夕情人节束花促销活动

4、七夕情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为三天，分别是8月26日、27日和28日。

(二)活动地点

本次我们\*\*花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

八、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

九、前期准备

略

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

十一、后期操作

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

十二、费用预算

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店。

以上就是范文网小编给大家带来的促销活动方案的范文了，希望大家能够借鉴参考。想了解更多相关类型范文，请关注“范文网”。

【2024促销活动方案范文 促销活动方案范文4篇】相关推荐文章：

2024最新五一促销活动策划方案范文大全

五一超市商场促销活动方案 五一超市促销活动方案

五一活动促销广告语 五一活动促销广告语广告词

2024年端午节商场的促销方案精选

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