# 促销策划方案范文

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-09-17

*当消费者试用了产品以后，如果是基本满意的，可能会产生重复使用的意愿。但这种消费意愿在初期一定是不强烈的，不可靠的。促销却可以帮助他实现这种意愿。下面是小编为大家带来的最新促销策划方案，希望大家能够喜欢!最新促销策划方案11、满减活动满减是超...*

当消费者试用了产品以后，如果是基本满意的，可能会产生重复使用的意愿。但这种消费意愿在初期一定是不强烈的，不可靠的。促销却可以帮助他实现这种意愿。下面是小编为大家带来的最新促销策划方案，希望大家能够喜欢!

**最新促销策划方案1**

1、满减活动

满减是超市最常用的一种促销手段，为了提高超市的整理销量，吸引客户前来消费，满减活动也是非常吸引人的，但是在做满减活动之前，一定要想好什么样的物品适合做，怎么样才不至于亏损还保有盈利的空间。

2、一元购

加一元可以购买指定的商品，也是一个不错的促销手段，通过超低的价格来吸引，但是活动的前提应该定好，比如满多少加一元就可以买一斤鸡蛋或者其他商品等等。

3、幸运抽奖

抽奖活动不仅能够吸引一部分人购买，而且排队等待抽奖的。人也会吸引一批路人进店看看，无形中就刺激了整个超市消费。

4、送优惠券

这个也是超市中常见的促销手段，消费者可以在满多少时领取一张面额无门槛的优惠券，也促使了一些消费者的二次消费。

5、满送

有些超市会通过满多少送一斤鸡蛋或者家庭常用的物品，来刺激消费者进店购买商品，方法确实很奏效。

6、半价

针对一些不容存放的水果或者蔬菜采用半价促销的方式，一方面也减少了损失，另一方面也会给提高超市其他商品的购买率。

**最新促销策划方案2**

一、目的

把握购物高峰，举办“超级市场接力大搬家”，促销苏泊汤产品，协助经销商出清存货，提高公司营业目标。

二、市场调查

(1)针对在校大学生进行了调查。

(2)对上班一族、打工一族进行了调查。

(3)在网上进行了调查，主要是通过QQ、校内、邮箱、博客、E-mail。

(4)火车站、汽车站对旅客进行了调查。

三、市场细分

根据调查结果我们了解到我们应该把苏伯汤定位于在校大学生、都市白领一族、打工一族、长途旅行者及下厨房不太方便者的快餐食品，又因为其在国内市场知名度不是太高，我们先利用网络虚拟店+实体店进行推广，二期着重进行网络营销。本次活动的主要对象是在校大学生。

四、具体内容

1、活动主题：纯纯苏泊汤，款款校园情

2、销售地点：生活广场

3、活动时间：中午11点～1点

4、基础准备工作：

设网点一个，帐篷一只，条幅、海报、易拉宝、宣传彩页若干，扩音喇叭/音箱一个(有条件)、照相机(自备)。

5、人员组织、分配：

团队共4人，两人在帐篷内，负责产品整理、讲解销售、照相，两人在帐篷外10米内，主要负责发放彩页，招引同学，引起关注。

6、促销活动安排：

音箱设备：真人播音，内容为苏泊汤相关内容，尤其突出苏泊汤营养健康的特征，冻结干燥后包装上市。即冲即食，方便快捷。具有安全、营养、保鲜、快捷等突出特点。适当时候播放合适的背景音乐。

真人玩偶：由一名团队成员穿上女生喜欢的卡通、动漫形象的衣服，例如：hellokitty，在促销现场直径10米内活动，吸引来往人群的注意。(可以做一些比较好玩的动作，比如向来往的人挥手，打招呼、请他们走近等等)。

7、促销手段：

资源：3000元苏泊汤系列产品组合、200元的自由经费、礼品若干。

(1)当日现场购买购买苏泊汤系列产品的顾客，均有机会免费和卡通hellokitty(女生特别的喜欢!)照相。并且可获得各种小礼品。顾客留下QQ号，活动后通过邮箱发送，以后定期进行新产品的宣传记促销等等。

(2)试尝促销。试尝促销需要强调的是它并不是单纯为了促销而促销，“试尝”这只是促销手段之一，目的是提高产品认知，同时宣传品牌，更要促进实际销售业绩。因此在进行试尝销的同时商家应制定相配套的销售促进策略，也就是说要以一种组合拳的形式进行促销。满150远免费赠送间包装苏泊汤一袋。

(3)特款特价，特别送!公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖25克、56克、75克系列、168克系列、180克、238克等。

小礼品派送：饭盒、小勺子、环保袋、钥匙扣、面巾纸。(这些礼品用200元的.自由经费换取。)根据购买数量、金额赠送不同价值的礼品。量大从优，价格让利!

8、促销预算：

(1)3000元的产品组合(各种口味均有)

(2)200元的活动经费分配：

80元准备配成康师傅公司提供的一些小礼品，例如：钥匙扣、小饭盒。

80元用来支付租借卡通人物衣服的费用。

40元作为本次活动的打折让利，对产品进行微小的让利，可以适当优惠1～2角。

9、促销效果展望：

经过几天的现场促销活动，相信能够树立苏泊汤的品牌形象，使苏泊汤迅速的大学生熟悉、认知，增强对苏泊汤品牌的信任度、美誉度。

10、风险、过程控制：

促销当日，如果出现意外的情况，团队队员一定要沉着冷静，积极的找出方法解决，在保证不损害康师傅品牌的基础上，顺利完成本次促销活动。

五、活动评估

活动促销的结果需要来做效果的评估，经过促销推广活动的开展，很好的扩大了品牌的影响力以及在民众中的美誉度，能够扩大市场占有份额，同时提升了销量，并拉动了产品的销量!

六、线上推广

在进行线下的促销活动同时，应积极采用网络工具进行线上推广，提升产品的网络品牌，提高知名度。其具体的线上推广方案如下：

(1)博客

博客内容涵盖烹调技术、食谱、营养保健等相关主题，并以生活流行话题进行补充，转载当前关注的帖子拉升博客人气;并和相关网站进行友情链接，扩大博客影响力。在博客上有一些搞笑的动画，点击动画首先跳入眼帘的是一份调查问卷，即我们已设计好的一份关于被调查者身份、年龄、喜好、月消费支出、是否经常食用苏泊汤等问题的调查问卷，预订者填好后点击下一步，进入下一个页面，该页面主要就是接受来访者的商品预订。预订可分为两种模式，一种是送货上门，另一种是预订者前来实物店进行购买，第一种模式会加收一定的运输费，可根据距离的远近调整价格。

(2)网络视频

制作苏伯汤主题相关视频，用视频形式充分展现苏伯汤营养、快捷、安全、方便、保鲜的特点。

**最新促销策划方案3**

写七夕故事，拿七夕大礼。

这个活动主要是奖品一定要丰富(可以给红包或者优惠卷，让得奖的朋友自己在店里选宝贝也可以直接给个比较有价值的商品)，这样才能让入围的朋友拉人来投票。借此让大家都知道有这样一个帮派，有这样一个店铺，为下期活动做准备。

活动参加的方式很简单，就是让参加的朋友写出一篇他和她的恋爱故事，并且由店铺自己选出入围的故事，再进行投票决出最后的大奖。

参赛的朋友可以写他们的恋爱阶段(单身期/暧昧期/初恋期/热恋期/稳定期)的故事，也可以写他们失恋后的心情等等

下面举列：

今年的七夕，你还是单身一人吗?

你有想要大声呐喊的爱情宣言吗?你在等待那个对的人出现吗?

快来这里许下你的爱情之愿吧!说不定你的他/她真的会在不久后出现哦!

今年的七夕，你和他/她，还在不安的暧昧中吗?

你想对他/她表白吗?想对他/她大声说出你心底的声音吗?

快来这里大胆的对他/她表白吧!我们一起为你加油!

今年的七夕，你和你的他/她刚刚走到一起吗?

你想和我们一起分享你们的喜悦吗?

快来这里记录你们碰擦出火花的一瞬间吧!我们一起感受不可思议!

今年的七夕，你和你的他/她还在热恋中吗?

你想和我们一起分享你们的甜蜜吗?

快来这里谱写你们的爱情恋曲吧!让你们在回忆中更有信心走到最后哦!

今年的七夕，你和你的他/她已经携手走出了无数个年头了吗?

你愿意告诉我们那些隐匿在生活之中爱情吗?

快来这里写下爱的点点滴滴，让我们一起见证爱的奇迹!

注意：该活动是为那些文笔好，并且愿意持续关注，不断拉票的朋友准备的，虽然只是淘宝买家的很小部分，但因为活动持续时间很长，所以中途店里做活动的时候就很容易得到关注。

**最新促销策划方案4**

七夕挖宝大行动，给心爱的他/她一个温暖的家。

活动开始前，店家一定要提前几天开始宣传，同时将店里的商品都弄回原价，这样挖到几折的朋友才会觉得有优惠。

其实挖宝活动很简单，就是在店里的商品介绍里随机出现藏宝图。而买家需要做的是，找到带有藏宝图的宝贝，在第一时间拍下。然后联系客服确定。是藏宝图产品，就马上付款。

不过店家必须事先申明每次终极藏宝只送出一件，最先付款并符合资格的帮众即可得到;其他已经付款但不是第一个付款的帮众，店家联系他们申请退款(每次出名单后，得在群里公布一下，这样才能让大家觉得公平)。

藏宝图可以多设定几种，代表不同的优惠活动。

举列：

终极藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，联系客服。跟客服确认后。付款。客服会把你拍下宝贝所付的款，通过支付宝打还到你的帐号上。等于白送的产品。)

买一送一藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，联系客服。跟客服确认后。付款。同时可以在这购买的本产品上，免费赠送多一件产品。买一送一，所送的宝贝，可在店铺内任选同等价格的宝贝一件(不超过买的这件宝贝的价格)。

VIP5折藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，本产品支持淘宝VIP5折优惠活动，购买本产品可以享受5折VIP优惠。(折扣自己定)

还有免邮或者其他的一些藏宝图，可以有很多种优惠。这样可以代动销售

关于终极藏宝图出宝时间，可以弄成每天最少有个三时间段出宝。其他时间随意‘让大家一整天都关注旺旺群里的通知：

上午10点30分——-11点30分

下午14店30分——-17点30分

晚上8点30分——-9点30分(店家可结合实际情况更改时间)

这三个时间段会固定爆出终极藏宝图，第一天可以等宝贝上架好后，立马在群里通知大家，终极宝藏已经出现，让大家开始行动。从第二天固定时间的将不再做出宝提示。非固定时间出的宝，可以在群里客服提示。这样做是为了让大家谁时关注群。方便接下来的其他活动。

**最新促销策划方案5**

一、提前做好宣传工作

\"酒香也怕巷子深\"，再好的促销方式消费者不知晓，也无济于事。做好七夕促销前的宣传工作是必不可少的。适时在七夕节前张贴海报、发发小传单等，也是不错的宣传方式哦。

二、巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

1、发挥附赠品的魅力

\_\_店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢?原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

2、注意创新

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜。但不管是哪一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能\"搬起石头砸起了自己的脚\"。

三、中后期的宣传

在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

四、发放优惠券

优惠券促销与现金折扣的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

五、其它七夕促销活动

1、精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

2、网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

3、团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。

style=\"color:#FF0000\">最新促销策划方案

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