# 2024年促销活动方案案例(五篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-06-30

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。促销活动方案案例篇一活动针对的是...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**促销活动方案案例篇一**

活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在范围多大内？哪些人是促销的主要目标？哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

在这一部分，主要是来解决两个问题：

1、确定活动主题

2、包装活动主题

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？而选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，这使活动更接近于消费者，更能打动消费者。几年前爱多vcd的“阳光行动”堪称经典，把一个简简单单的降价促销行动包装成维护消费者权益的爱心行动。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震憾力和排他性。

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自已的“狗肉”？这是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。而刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

促销活动的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现；持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。而选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的.受众抵达率和费用投入。

前期准备分三块，

1、人员安排

2、物资准备

3、试验方案

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管””，无空白点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通？谁负责文案写作？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。

尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者，填调查表或在特定的区域试行方案等。

中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。

同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？脑白金在这方面是高手，即使一个不怎么样成功的促销活动也会在媒体上炒得盛况空前。

没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。当年爱多vcd的“阳光行动b计划”以失败告终的原因就在于没有在费用方面进行预算，直到活动开展后，才发现这个计划公司根本没有财力支撑。一个好的促销活动，仅靠一个好的点子是不够的。

：每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。

预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

**促销活动方案案例篇二**

又是勤奋的一年，又是收获的一季，xx的风风雨雨马良绣品有限公司都与大家同在，我们真心感恩又是一个五年的陪伴，回想去年年终活动的成功，马良绣品再次开启百万回馈，本次活动公司将所有利润倾囊相赠给我们的加盟商，甚至公司还拿出部分产品以象征性的一元两元五元的形式进行馈赠。当大家看到这份马良绣品为大家呈现的大餐，我相信所有人都会满意。

xx伴随有太多的风风雨雨，无论xx需不需要诺亚方舟的船票，我们都希望我们这份大礼让所有人眼前一亮，充满希望，谣言终将至于智者，时间是检验谎言最有力的武器，当有人不仅山寨我们的产品还山寨我们的品牌的时候打擦边球骗取加盟商的信任的时候，也是广大加盟商第一时间反馈公司，没有造成大家的损失，这是万幸中的万幸。

马良绣品xx为大家呈现了行业首创的彩绘底抱枕，还有个性丝带绣定制，还有林林种种的“家”计划。“客厅墙”计划精准营销的新品都得到了大家的认可，为广大加盟商在xx店面盈利中划上了浓重的一笔，马良绣品全体公司员工真心的为广大商高兴，赠人玫瑰手留余香，有这份余香我们就心满意足。

所以今天公司在xx年12月15号正式开启年终百万零利润反馈。

1.加盟商拿货xx以上5000一下，公司所有商品将按照最低拿货价格再打九折销售，成品赠送如常，购物袋赠送如常，光盘赠送如常。另公司提供特价款产品（均以二元，五元，等价格）

2.加盟商拿货五千以上，公司将会以零利润特价专供近三百款行业最新公司销量最大的产品，请广大加盟商从公司索取特价活动进货单，同样也可以享受特价款产品（均以二元，五元等价格）

3.活动时间为：xx年12月15日到xx年12月31号。

a:活动期间我们将尽最大可能保证货物在一两天内发出，如有特别情况公司将及时通知加盟商。

b:特价款产品（均以二元，五元等价格）数量有限，发完既止，详细情况请以既时既刻选货单为准。

**促销活动方案案例篇三**

活动时间：自20xx年\*月\*日至20xx年\*月\*日

活动地点：凯德世家小区.现代家居城鑫博瑞橱柜形象店

针对家居产品逐渐进入销售旺季，再加上凯德交房之际。将鑫博瑞橱柜.衣柜等一系列产品推入市场，打响品牌声誉，抢占市场份额。制定相关促销活动方案。

根据活动时间的季节特点，推出购物有礼的活动，提升商业活动的附加值，增加娱乐性和亲民性元素，强化活动吸引力。

新博瑞橱柜促销巨惠上献———新博瑞橱柜心动价清凉登场

1.进店有礼，凡在活动期间当天光临本店的前20位顾客均可获得一份精美礼物（洗衣粉之类或其他小礼物）。活动期间凡购买鑫博瑞橱柜衣柜（ ）元即可参加抽奖一次，依次类推。

2.特价橱柜衣柜小区店面（需形象照片）

3.活动期间凡购买新博瑞橱柜.衣柜赠送小家电，家用刀具，精美餐具等礼物

4.特价书柜（需形象照片）

6.抽奖现场：一等奖苏泊尔某产品；二等奖另定；其他奖项另定

注根据实际情况定奖品

（一）.活动期间操作（可于活动前三天）

1.短信通知：短息内容：迷人夏日，新博瑞橱柜心动特惠价格清凉登场！诚邀您亲临\*\*地鉴赏，重重惊喜等着您！活动地址：\*\*\*\*\*\*\*店铺地址：\*\*\*\*\*\*\*电话：

2.广告宣传。派发宣传传单可招暑期工(高考生)

（二）.中期操作：物料准备主要是宣传物料的准备

（三）.后期延续：

1.宣传物料的跟踪和确定。

2.活动前两天开始布置活动现场，对专卖店全部产品定价并填好价格牌

3.活动前一天对参与活动人员对活动内容的讲解。

1.接待组

做好顾客进入商场内的接待工作

2.物料物业业组

做好宣传物料的分发礼品的分类与发放；以及活动现场的清洁与整洁；宣传物料摆放到位，礼品准备到位。

3.小区内设专车接送

4.摄影组。活动期间的拍摄工作

5.管理组：设立导购及员工的激励方案

卖场气氛：据某国的权威机构研究结果显示顾客进商场购物70%以上的决定是在商场内做出的，冲动性消费占很大部分。良好的终端气氛对卖场的销售有着非凡的贡献和巨大的意义。

1.促销宣传品——具有很强时限性，以促销信息宣传为主的物料：dm单.写真.海报.地贴.横幅.抽奖箱等

2.活动现场的布置：

1）.接待台的设置

接待2名单的发放讲解以及客户信息的登记。小区的接待一定要将客户的联系方式记录下来。

店内导购数名：在现场分发宣传单捕捉有意向的顾客领到接待台备份客户资料业绩记入本人业绩。

小区活动物料：太阳伞接待桌椅纸笔宣传单广告标语等

2）现场环境：

广告物料：红地毯.三角旗.广告牌等

**促销活动方案案例篇四**

一、产品陈列

根据公司要求，把产品进行分区陈列（详见陈列专题）

二、准备开业

1、所需物品—开业条幅（2条），拱形门 ，易拉宝，鞭炮，海报，宣传单，赠品，会员卡，优惠卡，音响，气球人等

2、准备销售工具—销售单、手提袋、计算器、零钱、顾客档案记录册等

3、店面形象—卫生清洁、pop悬挂有条理、招牌醒目、陈列泡满

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽

三、开业前宣传

1、确定好开业时间，并在开业前3天进行有效宣传

2、海报宣传（提前3天张贴）

3、宣传单发放宣传（提前3天直到开业不间断发放）

4、有条件客户可在相关媒体宣传

四、开业活动及促销

1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人（或拱形门）吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销！

2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户

3、海报写清促销活动方案，并实施

4、后续跟踪回访

五、具体促销活动（即海报内容）

用爱创造的世界—爱幼多母婴用品专卖

用爱创造的世界，爱幼多母婴用品 专卖店隆重开业啦！

尊敬的小宝宝准妈咪们：

大家好！

你们的好朋友——爱幼多来啦，快到这里来看看，让我们牵起手，一起去追寻幸福吧！ 更多快乐，更多惊喜，更多幸福，尽在爱幼多——幸福大家！

1、本店开业为x月x日，开业活动自x月x日至x月x日一周时间

2、活动期间所有产品均8折销售，部分促销产品有更多优惠哦

3、活动当日前5名进店购物的顾客可免费获得t恤一件

4、活动期间出生的小宝宝凭出生证明可获得精美礼品一件，并可成为爱幼多“小爱星”；购物超过100元的宝宝可成为爱幼多“爱星宝宝”，以后均享受本店所有优惠政策；

5、开业当日所有进店购物顾客，只要填写“贵宾”档案均可成为爱幼多贵宾，享受本店最新产品信息和以后所有促销优惠政策并可免费获得本店的孕养知识培训；

6、购物满150元顾客，填写贵宾档案即可获得会员卡一张，成为爱幼多俱乐部会员，享受公司以后所有优惠政策和促销活动

**促销活动方案案例篇五**

活动背景分析：

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升银座商城的企业形象及以文经商的特点，银座应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升银座的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”五一节日主题系列活动，活动方案如下：

一.系列活动主题：

1.五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2.心系千千结，十万爱情大展示

3.迎五一旅游大礼回馈会员

4.春季时装周

5.打折促销活动

6.印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

二.活动时间：

1.五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月1日——5月5日

2.心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月5日

3.迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日——5月7日

4.春季时装周：20xx年5月1日——5月5日

5.打折促销活动：20xx年5月1日——5月7日

三.系列活动范围：

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店

.系列活动内容：

(一)五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

①5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

②凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④凡当日累计消费正价商品满120xx元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

⑤凡当日累计消费正价商品满20xx0元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送，注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000——20xx0元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线尽显温馨

五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与成都人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。施细则：

①五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

②每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

情侣旅游套票价值200×5=1000元;宣传活动x展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：银座商城

为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至20xx年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的银座会员，于20xx年5月1日——5月7日期间，可凭银座会员卡、及身份证到总

台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布)

第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人×3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。

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