# 最新商品促销策划方案(4篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-09-06

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。商品促销策划方案篇一二、对象：情侣套...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**商品促销策划方案篇一**

二、对象：情侣套装系列等十款套装产品

三、活动主题：牵手海π，挚爱永恒;海π箱包见证你们的挚爱

四、活动方式：公司总部提供活动方案、礼品和监督;直营店准备物料制作执行。

五、活动时间地点：(七夕)8月3日~6日;直营店

六、广告配合方式：前期宣传(活动两周前起)

1、城市主要干道悬挂横幅

2、宣传单发放(派人员分区发放、邮寄)

3、当地晨报、日报、晚报登载广告信息

4、城市内电子显示屏广告

七、活动准备：

1、人员安排:

2、物资准备材料准备(开业两周前完成)

横幅广告、街口指示牌、宣传册、气球、pop广告、x展架、主题海报的制作

2.1店外主题海报：牵手海π，挚爱永恒

2.2吊旗：正面“海π箱包见证你们的挚爱”，反面“新品上市”

2.3x展架统一活动主题，与海报统一。

2.4小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

2.5横幅：海π箱包见证你们的挚爱

2.6宣传单内容同海报

2.7其他：名片、礼品、绶带

3、活动方案

3.1凡是进入店面的情侣由迎宾直接发放吉祥物“派派”一只;

3.2持公司宣传单在店面购买情侣系列新品套装可以享受5折优惠;

3.2成功购买情侣系列新品的将会赠送多美味情人节价值58元的套餐一份

4、店面终端气氛营造(海π统一视觉形象、开业一天前完成)

4.1周边街区

4.1.1专卖店邻近街和市区主干道布标宣传;

4.1.2专卖店邻近街口指示牌宣传;

4.2专卖店外

4.2.1门前设置升空气球;

4.2.2楼体悬挂巨型彩色竖标;

4.2.3门口用气球及花束装饰;

4.2.4专卖店前设立大型主题海报(开业专用)一块，发布开业惊喜活动。

4.3店内

4.3.1店内设立迎宾和导购小姐。

4.3.2专设新品促销活动区域及业务宣传台，摆设活动宣传品、礼品及纪念品，配备专人提供咨询、发放奖券和赠品。

43.3店顶部及货架处用气球及花束装饰。

43.4顶端悬挂pop挂旗。

4.3.5店内主题海报(新品专用)宣传。

4.3.6现场宣传单的发放。

5.4软硬件设施

5.4.1陈列、道具及灯光音响等，应符合海π品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

5.4.2专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与海π品牌形象交相辉映。

6、活动前期准备

6.1专卖店全体人员深入熟悉本次活动的主题、形式等;

6.2活动期间，导购、促销人员、执行负责人等均应提早到岗，确认各项准备工作到位;

6.3每天营业前摆放主题海报，检查其他宣传物料、促销礼品等是否齐备;

6.4宣传单置于店内供顾客自取;

6.5专设开业促销活动区域及业务宣传台，并有专人负责;

6.6专人负责物资准备：横幅、海报、促销礼品，并负责礼品发放，杜绝私自拿去礼品;

6.7每天营业结束后收好主题海报及其他形象画面;

7、促销过程的指导、监督

7.1督导员负责本区域终端卖场促销礼品落实状况跟踪;

7.2督导员负责对本区域终端场促销进行实地指导、监督;

十、费用预算：

预计销售：固定成本：变动成本：

十一、效果评估：

1、成立评估小组

2、组织评估<<<返回目录

**商品促销策划方案篇二**

活动时间：3月10日—15日

活动主题：情系3.15爱心连万家

活动地点：购物广场业态、综合超市

副题：关注3.15投诉有理更有礼

活动内容：

一、超市“五优”郑重承诺

1、优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛和环境。

2、优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。

3、优异的服务品质：3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份“服务质量有奖调查活动”表，填好后交回，即可获得佳用“好口杯”一个。

4、优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品(确保质量和品质)，超低价促销。

5、优厚的促销内容：推出一批百货和小食品进行买3送1活动。

二.、超市诚信——与您互动消费者权益日.

1、消法咨询：3月15日上午，由市消费者协会在第一购物广场门前设立咨询台，向消费者宣传消费者权益保护法的有关条款，并现场接受和处理维权投诉。

2、请您监督：提前招募消费者代表50名，3月15日下午在第一购物广场门前举行授权仪式，聘请他们为佳用公司的监督员，负责佳用各超市的商品质量监督工作，定期给公司提出各种整改意见和建议，根据所提建议的采用价值高低，佳用为其提供价值20——100元不等的纪念品。

三、真情回馈消费者

1、您的新衣我的心意

①“告别冬天”服饰特卖：凡一次性购买所有特价冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、羊绒衫满80元均可获赠价值10元左右的手套一双或精美纱巾一条;满120元获赠价值30元左右的棉拖鞋一双或围巾一条;满160元获赠价值50元的保暖内衣一套。(多买多送，送完为止)

②“走进春天”新品热卖：凡一次性购买各品牌新品春装、休闲服饰、鞋类满120元均可获赠价值10元的礼品一份;满180元获赠价值20元的礼品一份;满220元获赠价值30元的礼品一份。(多买多送，送完为止)③童装展示发布：在时代店组织儿童时装表演，进行精品童装秀，尽显童真童趣，促进销售。

凡购买模特身上的童装，均可获赠精美风筝一只;购买别的童装也可获得精美礼品一份。(多买多送，送完为止)

2、虎年有好味养好您的胃

①食品区：一批休闲小食品惊爆价促销。②生鲜区：⑴凡一次性购买生鲜满20元均可获赠鲜鸡蛋3只。(多买多送)

⑵限时特价水果1元1斤。(3.15当天早上9：00——10：00、下午3：00——4：00、晚上8：00——9：00;每人限买2斤)

四、特别企划：情涌柳北超市——购物淘金在柳北来柳北超市，获幸运之奖：3.15当天，在超市内不同的地方放置10套加盖佳用印章的电脑打印字(佳用诚信购物放心)，如能找齐一套，即可到服务台换取价值50元的奖品一份。(每人限找一套)活动配合：商品行政部安排促销活动细则采购中心组织产品及联系供应商品安排促销活动营运部实施活动计划企划中心制定方案及实施广告项目广告支持

**商品促销策划方案篇三**

对于零售业来说，一个好的成功地促销活动方案能够提升销售额50%以上，现在的商家越来越离不开策划，现在零售业常见的有策划部、营销策划部、广告部、企划部等等部门，事实已经证明策划部门已经是零售业的一个非常重要的部门。一个公司对策划部门的重视程度将直接影响一个公司的销售好坏。那么，作为策划部门作每次促销方案都有自己的风格和创新，我个人认为，要想有一个成功的促销活动，必然要提前做好促销策划方案，并组织相关人员、部门参与讨论，并最终达成一致，作最后的确定，开始利用各种媒体宣传。本促销活动策划方案模板基本上包括了活动策划中所涉及的内容，包括：市场分析、活动主题、活动目的、活动时间、预期目标和效果、市场推广建议、费用预算明细等。

1、市场分析

[说明：做运营必须能够把握市场的发展，如果需要，请描述一下自己负责产品的市场情况。]

2、活动主题

[说明：填写活动的主题，要求主题一定要简洁、清晰明确、有吸引力。]

3、活动目的

[说明：活动的主要目的]

4、活动时间

[说明：活动执行的时间段。]

5、效果预期和数字目标

5.1效果预期

[说明：预期的可以到达的效果。]

5.2数字目标

[说明：制定运营数字目标]

6、活动详细情况

6.1参与产品

[说明：说明本活动涉及的产品，及其配合程度。]

6.2活动详细说明

[说明：详细说明活动的实施方式。]

6.3奖项设置(随机)

[说明：奖项和奖品设置]

7、广告宣传(市场推广)

[说明：针对本次活动，做出详细的广告宣传计划和市场推广方面的想法和建议。]

7.1内部宣传(推广)

7.2外部宣传(推广)

8、活动任务安排及工作计划

[说明：将活动中的所有需要完成的任务细分并分配到责任人。]

9、费用预算

[说明：对所有活动计划投入费用的汇总。]

10、活动总结

[说明：详细总结本次活动的成功典与失败点，作为参考学习的宝贵资料。]

**商品促销策划方案篇四**

一、活动背景

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”.并逐步发展成为零售企业的龙头老大

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

二、活动目的：

1.基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.

3.营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.

3.长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一.

三、目前营销状况：

1.市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.

2.产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全.

3.宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮.

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多.

五、价格策略：

1.以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品.

2.给予适当数量折扣鼓励多购.

六、促销策略：

1.综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.

2.保持本土化经营.

七、广告宣传：

1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售.

2.并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则.

3.在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价.

4.注重卖点的广告宣传即pop广告.

八、公共关系：

1.建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系.

2.企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转.

3.设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.

4.赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象.

5.邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式.

九：营业推广：

1.实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务.

2.对消费者促销：赠送样品减价推销.

3.把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额.

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