# 2024暑期促销活动方案 促销活动方案模板范文5篇

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-10-12

*为了确保事情或工作得以顺利进行,往往需要预先制定好方案,方案是解决一个问题或者一项工程,一个课题的详细过程。下面小编为大家精心整理了，仅供参考，希望对大家有所帮助。促销活动方案优秀范文1一、活动背景为在教师节(9月10日星期五)更好的提高东...*

为了确保事情或工作得以顺利进行,往往需要预先制定好方案,方案是解决一个问题或者一项工程,一个课题的详细过程。下面小编为大家精心整理了，仅供参考，希望对大家有所帮助。

**促销活动方案优秀范文1**

一、活动背景

为在教师节(9月10日星期五)更好的提高东南医药、百合医药、达辉大药房及东南医药集团品牌知名度，增加销售额，提高市场竞争力，东南医药集团企业策划组特结合连锁总部20\_\_第[0819A1]字《关于各直营门店继续开展活动的通知》拟此优惠促销活动方案。

二、活动简述

1、活动名称：健康“师”足。

2、活动时间：20\_\_年9月9日(星期四)至20\_\_年9月12日(星期日)共计4天时间。

3、活动门店：集团旗下泉州市内各直营门店。

4、活动消费形式：凭教师证、学生证到店使用现金、医保卡、VIP充值卡、银联卡及达辉独有的`新华都购物卡消费。

三、活动细则

1、本活动适用于所有在东南医药连锁有限公司、百合医药连锁有限公司、达辉大药房参与活动门店消费的顾客。

2、活动全称：健康“师”足优惠促销活动。

3、活动时间：20\_\_年9月9日(星期四)至20\_\_年9月12日(星期日)共计4天时间。

4、本活动所称消费指：现金消费、医保刷卡、VIP充值卡刷卡、银联卡刷卡。

5、本活动奖品兑换需凭收银小票，经确认符合本活动条件后方可领取。如拒绝提交收银小票，不提供兑换机会。

6、参加领奖的收银小票时间需为消费当日，如过期不能领取礼品。

7、领取时请认真查验，礼品一经发放，恕不退换。

8、本公司并非活动奖品的生产商，产品生产商承诺该产品符合国家相关质检标准。有关产品质量方面问题，恕本公司不承担相关法律责任。如出现断货等情况，本公司有权用等价产品进行替换。

9、详细规则以东南医药有限公司网站公布为准，如有变更，恕不另行通知。

本公司保留对此次活动的最终解释权，及随时变更、调整、中止此次活动的权利。

**促销活动方案优秀范文2**

一、促销目的

教师节学生对教师感恩的心，威智德为您传递真情，展开快递礼物传心意的活动，提高知名度，达到销售的目的。

二、活动时间

20\_\_年9月5日——9月9日(5天)

三、宣传档期

20\_\_年9月5日——5月9日(5天)

四、促销主题

“特别的爱献给特别的你”

五、商品促销惊喜不断

惊喜一：教师凭借教师证购物8。5折优惠。

促销方式：

在活动期间，凡是凭借本人教师证购物的客户享受全场消费8。5折的优惠。惊喜二：学校教师团购礼物享优惠

促销方式：

团购总额300元—500元享受8折优惠，采购负责人可赠送相应的礼品一件。(礼品可选择下列产品中的任意一款：飞龙在天、金屋沙漏钟、烟灰缸系列)

团购总额500元—800元享受7。5折优惠，采购负责人赠送相应的礼品。(礼品可选择下列产品中的任意一款：2号迷宫、罗盘游戏、大富翁系列)团购总额800元以上享受7折优惠，采购负责人赠送相应的礼品。(礼品可选择下列产品中的任意一款：诱惑、异度空间、电话系列)

惊喜三：快递礼物传心意

1、促销方式：

在活动期间购物可以在9月10日当天送到您想送的礼物

2、促销内容：

(1)登记自己要送礼物的教师名字及联系方式，并写下对最想说的话，并选购礼物。(表基本的样式在最后一页)

(2)本市地址：购物满100元，可免快递费;不足100元消费的客户，支付百分之五十的快递费。

(3)非本市地址：购物满200元，可免快递费;不足200元消费的客户，支付百分之五十的快递费。

(4)免费赠送礼品包装。

注：费用和价格标准可以根据当地市场的快递费用情况进行适当的调整。

六、店铺布置

在店内的收银台的位置，设置登记本，并要做好详细地记录，登记本的纸张选择最好精致一点的卡片纸。(卡片的样式在最后一页)

备足团购促销所需的优惠产品，产品数量可根据各店的情况而定，设置一个专门的赠送区域。(产品的种类个店也可以根据自己的店面情况适当的调整)

在活动期间要联系好快递公司，以保证礼物能准确地到达。

店内准备好包装用品。

**促销活动方案优秀范文3**

一、活动主题：

老师，您辛苦了!

二、活动日期：

9月7日—9月10日

三、活动内容：

1、活动期间老师凭教师证可办理会员卡，并可获赠一份教师节专属礼物。

2、凡进店购物即可获赠精美贺卡一张，可以由家长的小孩写上对老师的祝福转送给老师。

2、凯伊秀、温碧泉、法兰琳卡、片仔癀、兰瑟购满200减50，满400减100，满600减150，依此类推。

3、玉兰油、欧莱雅、ZA、泊美、相宜本草、卡尼尔、曼秀雷敦全品92折。

四、活动执行：

1、9月6日发短信给所有会员。

2、设计物料：门店横幅，店内柜台POP。

3、9月6日门头悬挂彩色气球，营造节日促销气氛。

4、店堂背景音乐播放与教师有关的音乐。

5、短信内容：感恩教师节9月7日—10日凭教师证免费办会员卡，并送教师节礼物。所有会员可享专业护肤满200减50，名品护肤92折。

6、执行物料：

(1)横幅(老师，您辛苦了!感恩教师节)

(2)彩色气球2包

(3)贺卡100张

(4)老师礼物

(5)POP

**促销活动方案优秀范文4**

活动时间：

20\_\_年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\_\_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\_\_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、鸡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月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)

**促销活动方案优秀范文5**

利用端午节这个中国几千年来的民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店、SPA等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

一、活动地点

西餐厅及户外。

二、活动对象

内部及外部大客户(约50人，20组家庭)。

三、活动时间

\_\_年x月x日15：30—17：00(端午节)。

四、价格标准

免费。

五、活动安排

活动亮点：

1、带香囊虽是端午节的习俗之一，但本市区鲜为人知，可以作为一个亮点突出本次活动;

2、佩五丝是一个比较传统的习俗，考虑家长爱子心切，通过此方法达到看到五丝就想到端午节，想到端午节就联想到\_\_;

3、累计卡的运用，累计卡是由一张A4的PVC材质制作的卡片，上有公司LOGO及端午节活动照片，分成16小块，大小不一，拼成后是一张完整的图片，利用儿童贪玩、好奇心重的心理，达到酒店宣传。活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项目。

优惠政策：

1、增值活动项目。凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐\_\_元，可享受亲子特价房\_\_元，可享受餐厅\_\_折优惠。

2、凡在活动期间凡参加\_\_活动除享受\_\_折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理SPA卡可享受\_\_折优惠，另赠送累计卡1张。

4、支付\_\_元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。

5、报名参加游泳班、购买游泳卡的客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

7、奖项设置及奖品负责人：\_\_。

(1)奖项设置：一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖。

(2)奖品：以客户体验产品及赞助商赞助的物品等。

六、活动预算

1、场地布置：\_\_。

2、食品预算：\_\_。

3、各类优惠券共计18张。

预计活动费用总计\_\_元。

以上就是小编为大家整理的的相关内容，为大家带来最新学习资讯，了解更多相关资讯，请关注本站！

【2024暑期促销活动方案 促销活动方案模板范文5篇】相关推荐文章：

2024小学校园文化建设活动方案 小学校园文化建设实施方案模板5篇

幼儿园中秋活动方案策划 中秋节幼儿园活动方案策划5篇

2024暑期大学生社会实践报告最新5篇

2024企业文化创意活动方案模板【五篇】

2024学校卫生工作计划模板范文5篇

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