# 汽车促销活动策划方案 药品促销活动策划方案(5篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-08-20

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**汽车促销活动策划方案 药品促销活动策划方案篇一**

值3.15销售旺季，以寻找\_\_老用户为噱头，彰显\_\_集成灶行业领袖品牌、市场销售量最高的优势，同时巩固老用户的品牌忠诚度，加大口碑宣传，刺激销售大幅提升!

二、活动主题：

寻找\_\_老用户，亲情服务送身边——感恩用户，激情好礼，温暖服务!

三、活动时间：

20\_\_年3月1日——3月15日

四、活动内容：

寻亲启示——亲，您在哪里?自从您和\_\_结缘，我们一直关心您!\_\_集成灶，\_\_寻亲开始啦!寻找\_\_老用户，亲情服务送身边!

1、亲情送：“回家”有礼

在活动期间，老用户“回家”亲临\_\_集成灶专卖店，凭有效购买凭证登记，即赠送精美礼品一份!

2、感恩送：亲情服务

在活动期间，老用户“回家”亲临\_\_集成灶专卖店，凭有效购买凭证登记后，还可获赠半年内免费亲情保养服务一次!

3、惊喜送：用户大使

在活动期间，老用户“回家”亲临\_\_集成灶专卖店，根据提供的有效购买凭证，属本店最老的3名用户，还可荣获“用户大使”称号，并赠送荣誉证书和价值388元的\_\_精美不锈钢果汁机一台!再次购买时，还可尊享“用户大使”特别优惠!

(各经销商可根据当地市场情况，调整奖励名额和幅度)

4、买再送：超值礼包

在活动期间，老用户“回家”亲临\_\_集成灶专卖店，再次购买或带来朋友购买\_\_集成灶的，赠送价值199元的\_\_高级精铁炒锅一个+价值199元的\_\_高级不锈钢蒸锅一套+价值388元的\_\_精美不锈钢果汁机一台!

5、幸运送：幸运大抽奖

在活动期间，凡付全款购买\_\_集成灶的，还可额外参加“幸运大转盘”活动，幸运转转转，更有机会赢取\_\_集成灶鸿运大奖!

一等奖：鸿运大奖，1名——直接返现金红包20\_\_元!!二等奖：幸运大奖，2名——奖励\_\_精致不锈钢双水槽+铜质龙头一套!

三等奖：幸福大奖，3名——奖励\_\_精美不锈钢果汁机一台!

四等奖：吉祥大奖，10名——奖励\_\_精致不锈钢蒸锅一只!

汽车促销活动策划方案 药品促销活动策划方案篇二

一、活动主题

感恩有您

二、副主题

感谢会

三、活动目的

1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入;

2、强化企业知名度、提升连锁店品牌;

3、庆祝感恩节。

四、活动意义

感恩节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。作为一个隆重的节日，少不了的是大餐，在中国就是以西餐为主了。在活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

五、活动内容

在各连锁店开展感恩节活动，在显眼位置显示连锁店标志，装饰酒店，将礼品放在酒店的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送小礼物，推出大餐及其优惠活动。

六、活动形式

1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个;

2、进来进餐的顾客都送小礼物，标有公司标志(可与其他商家合作);

3、制作宣传单，在优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券;

4、由厨房推出特价菜单，具体可分为：美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传(点排餐可赠送咖啡特饮券一张);

5、订位;

6、连锁店所有职员都必须着橙色，加强节日气氛;

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉;

8、各餐厅内播放颂歌。

汽车促销活动策划方案 药品促销活动策划方案篇三

一、活动目的：

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大富成百货的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下计划。

二、活动主题：

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：10月1日———7日

二楼以上穿戴类商品打折时间：9月28日———10月7日

四、活动内容：

1、超市抢购风

负责人：

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

2、洗化特价潮

负责人：

主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。(费用商户承担)

3、穿戴类商品打折促销：

负责人：各楼层经理

具体内容：

1)、活动时间：(9月28日———10月7日)

2)、凡参加活动的商户结算时扣13个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品5———5.5折，箱包类商品5.8折，二、三楼男装5.5折，三楼休闲装6.5折，4楼女装6折，5楼针织6.5折。

3)、不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣3个点。

4)、原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。

5)、要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

4、寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市

礼品发送分为三个时段：11：00———1：00，3：00———5：00，7：00———9：00

顾客凭有效证件在总台登记领取。有限证件包括：身份证、户口、警官证、士官证

如果是10月出生的顾客送价值2元的礼品。

如果是10月1日出生的顾客送价值5元的礼品。

如果是49年出生的顾客送价值30元的代金券。

如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值50元的代金券。

如果是49年10月1日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值1000元的代金券。(限每天一位)

五、门前的活动：

1、26日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。

2、建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主，详细后附节目流程单。

3、10月1日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员工务必参加，9：30分准时到岗，9：45各部门组织员工方队着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。

六、开展以“送温馨，献真情”为主题的优服流动红旗评比

主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你好，欢迎光临富成百货!”送声“欢迎下次光临”，具体方案由业务部制定后下发。

七、媒体投放

9月26日都市报：四分之一黑白版6500元

9月30日晚报头版：二分之一彩版5250元左右

建议投放广告时间跨度相应增加，

八、卖场装饰布置

1、店外：

巨幅布标20mx10m约1800元

大型喷绘3.6mx2.4m130元

门头悬挂灯笼4个，内容为“祖国万岁或庆祝国庆”

布标1条，内容以庆祝国庆为主。

拱门、气球、演出由商户提供。

2、店内：

1)中厅以气球彩链编织为主。费用约：3000元

2)因布局调整，洗化搬至一楼、五楼增加布匹经营项目，一楼购物导示牌现有内容和实际不符，为方便顾客购物，现申请更换一楼导示牌和五楼水牌。费用约：50元

3)“大型超市”牌子更换，因画起泡、变形、布局调整(洗化已搬至一楼)规格：6。6mx1。8m费用约：190元

4)各楼层中厅悬挂相应商品折扣幅度为内容的喷绘。

费用约：4条350元(可长期使用)

九、费用预算：

1、巨幅布标1800元(含制作和发布费)

2、楼层喷绘350元

3、大型喷绘130元

4、气球彩链3000元

5、时装展示4000元(一场)

6、媒体20\_\_0元

9月30日晚报二分之一彩版6500元

9月27日都市报1/4黑白版2750元

因考虑到10月1日至10月7日各大报纸休报，为不使广告宣传出现断档，以至影响销售，建议在9月27日至10月7日期间通过广播电台974或929滚动播出，每天20次15天15000元

7、超市广告画：190元

汽车促销活动策划方案 药品促销活动策划方案篇四

一、目的

萌晨队队长康哲，队员姚蒙蒙，胡艳萍，金光辉，候凤华现就读于郑州财经学院。通过本次方案，可以让更加清楚的表现本团队的销售计划、销售目的以及本团队的销售精神，增加对本团队的信任!也可以让本团队的各成员认清自己的目标以及目前的市场形式，增加对市场的了解，为日后成功实施本方案打下结实的基础。为自己、为公司、为社会实现最大的价值!同时，也让郑州财经学院的学生能够清楚地了解本产品———瑞诗曼面膜

二、校内销售环境分析

宏观环境分析通过大量调查显示：随着社会经济的不断发展，人们生活水平的不断提高，人们越来越注意对自己的形象保养。化妆品行业发展迅速，一些普通的甚至名牌化妆品进入到平常家庭。面膜也越来越受到更多的人们喜爱，不仅受到女性的喜爱，更多的男性也越来越喜欢敷面膜。基于以上原因，面膜市场也越来越大。郑州市属于我国的二线城市，经济不是很发达，属于河南省的省会城市，虽然现在各种名牌面膜已经进入郑州市场，但是郑州人口比较集中，高校密集度比较高，郑州在校大学生至少有60多万人，所以，我们的市场还是比较大的，由于我国化妆品行业还不是很规范，所以我们可以大力宣传我们的瑞诗曼面膜，而且还有公司的支持，所以我们的优势比较多。

微观环境分析郑州财经学院的学生来自全国十八个省市，学生总体消费在我国高校中属于中等偏上。并且通过对该校学生问卷调查显示：53%学生有能力购买化妆品，40%女生经常用化妆品，28%女生有经常用面膜的习惯。并且对瑞诗曼面膜的价钱能够接受。并且很多学生喜欢日韩的化妆品，并且比例很高。

swot分析

优势-s

劣势-w

1.瑞诗曼面膜质量有保证，

2.价钱大多数人能够接受。

3.瑞诗曼产品为新品上市，在校推广速度快

1.知道瑞诗曼面膜的人群较少。

2.有一小部分学生由于价格原因不能接受瑞诗曼面膜。

3.在我国的实体店较少，网购较多。

机会-o

so战略

wo战略

1.知道的人少，产品质量好，利于销售。

2.学生对化妆品的需要，尤其是物美价廉瑞诗曼面膜。

3.郑州还没有瑞诗曼产品，市场空白。

1.瑞诗曼在郑州知道的人少，市场空白，潜力大。

2.价钱适中，适合郑州市民的消费。

3.瑞诗曼为郑州本地产品

1.加大瑞诗曼在郑州的宣传，通过大量渠道宣传瑞诗曼。

2.加大瑞诗曼的科技投入，在保证质量的同时价钱下降。吸收更多消费者。威胁-t

st战略

wt战略

1.郑州原有的面膜品牌，对瑞诗曼的销售影响很大。

2.我国加大对化妆品的管理，安全问题的减少。

1.瑞诗曼目前只有这一个产品面膜，质量好，保障好。

2.瑞诗曼一如既往保证质量，杜绝产品的安全问题。

1.面对品牌宣传，萌晨将会做最大努力。

2.加大在郑州开店的步伐，确立每年在郑州开新的专卖店。

三、市场需求分析

1、郑州财经学院是郑州市规模最大的民办高等学府，全校学生有12000多人，在校学生有8000多人，其中女性学生占据了全校学校的三分之二，拥有那么多学生的郑州财经学院的消费潜力是巨大的、连续的。大一的女生还不是很会

化妆，且只有一少部分有敷面膜的习惯，所以市场前景巨大。大二女生的就好很多了，使用面膜的较多，市场可观。艺术系的女生由于专业需要，市场潜力很大。

2、学校消费地域集中，针对性强，宣传容易深入人心。高校学生作为现代青年，具有一定的消费能力和强烈的消费欲望，如果瑞诗曼面膜成功进入郑州职业技术学院，将会得到巨大经济效益和社会效益。但是，不是说每个家庭对十块钱一张的面膜都是能够接受的，学生的家庭条件也决定了学生的消费。

3、通过对调查问卷的数据表明：郑州财经学院的女生每人每月大概会购买五张瑞诗曼面膜，通过学校网站显示学校大概有5000名女生，每个月瑞诗曼面膜的需求25000张。

四、目标客户

1、郑州财经学院在校学生三分之二为女性学生，据本团队对郑州财经学院的调查，大一女性学生平均一个月购买一次护肤品，大二女性学生一个月购买一次以上的占据80%以上，男性学生则平均两个月购买一次。

2、根据对郑州财经学院的市场调查：萌晨队将主要目标客户确定为女性学生，产品主要为瑞诗曼面膜中的美白补水的蚕丝系列，男生则主要为瑞诗曼面膜中的补水系列。并确定女性学生为主，男性学生为辅的，全面的服务对象。五、具体的行销策划方案

1、本团队将会围绕增加产品的附加值、销后服务和与顾客为友三大主线对顾客进行产品推销和与顾客进行有效的沟通。

2、本团队将会通过多种方式进行宣传，因为只有把宣传做到深入人心，才能更好的勾起消费者的消费欲望。

a、传单：由我们安排人员于活动筹备阶段在人流量最为密集的第一饭堂门口、商业街以及各报名点发放传单;于活动当天在比赛场地门口发放传单;

b、横幅：活动前后两周我们会将横幅悬挂于人流量密集的一饭、二饭、商业街、教学楼、活动现场显眼位置为瑞诗曼面膜做宣传;

c、校园广播、财经微博：从活动开始宣传至活动结束，贯穿于活动的每个阶段，我们都会在学校的广播站、财经微博里，实时播出活动最新进展，为瑞诗曼面膜做多面的广播宣传;

d、展板：摆放在学院人流量最多的第一饭堂门口、教学区位置醒目的地方，如果能找到一个不受其他组织的宣传影响，效果更好。

最后本团队将会在商业街，第一饭堂，第二饭堂、商业街等人流比较多得地方进行销售，采用多种促销方法(买五送一，多买多送。、买一送精美小礼品等)尽快的把产品售出。

郑州财经学院化妆品调查问卷

1.您的性别?

a.男b.女

2.您的年级?

a.大一b.大二

3.您一个月的消费情况?

a.500元b.800元c.1000元

4.您每月购买化妆品的消费?

a.50元-100元b.100-200元c.200元以上

5.您对面膜产品的选择?

a.中国b.欧美c.日韩

6.您购买方式?

a,专卖店b.网购c.地摊

7.您能接受的面膜价钱(元/片)?

a.5元b.10元c.10以上

8.您使用面膜的频率?

a.每天一次b.两天一次c.及以上

感谢您的参与，谢谢您!相信瑞诗曼面膜终会用永远陪伴您。

萌晨是您的生活专家!!

附件：团队模式：总经理

宣传部售后部财务部采购部客服中心

校内代理网站策划售后服务财务大臣采购

费用模式：1，业务员：(1)售出1件韩束，工资40件;售出2件，工资90;售出5件，工资260;售出8件，工资400，奖励瑞诗曼面膜3贴;售出10件以上，工资按65元/件算，奖励8贴(一星期之内)

(2)售出1盒瑞诗曼，工资30/盒;售出两盒，工资75;售出5盒，工资230;售出10盒以上，每盒只收业务员140元/盒。(每盒售价218，一盒10贴，不超过5盒的，都享受8折优惠，而且这8折你在售出时可以享受，如果不享受的话，这8折归业务员。

2，代理：(1)韩束，1件代发，代理只能拿到40元，3件起批，每件225;5件-10件，每件210;10件以上190

(2)瑞诗曼，一级代理，2箱，85盒，送两盒

二级代理，1箱，105盒，送一盒

三级代理，30盒，120，送8贴

特约经销商，10盒，140，送5贴48盒/箱，10片/盒，官方指定价格是218

以直销模式发展

汽车促销活动策划方案 药品促销活动策划方案篇五

借助光棍假日消费，且光棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

一、活动主题

\_\_光棍惊喜多，恭贺新年送大礼

(一)惊喜一：1+1购物，实惠加实惠。

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满\_\_即送\_\_现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

(二)惊喜二：购物喜上喜，香港七日游。

1、在活动期间，顾客在一次性消费\_\_以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖;

2、领取奖券时，每满\_\_领取一张，超过\_\_部分金额以\_\_的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：\_\_—\_\_可领取两张)，以此类推，最多限领5张;

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负);

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排;

5、最终产生幸运顾客\_\_名。

(三)惊喜三：以上三个活动消费者可同时参与。

(四)惊喜四：好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

二、场内外布置

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

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