# 木门店活动方案精选6篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2023-07-31

*一篇优秀的活动方案是一场活动成功的基础，一份出色的活动方案是具有可实施性的，职场范文网小编今天就为您带来了木门店活动方案精选6篇，相信一定会对你有所帮助。木门店活动方案篇1一、活动目的1、把握520促销网店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消*

一篇优秀的活动方案是一场活动成功的基础，一份出色的活动方案是具有可实施性的，职场范文网小编今天就为您带来了木门店活动方案精选6篇，相信一定会对你有所帮助。

木门店活动方案篇1

一、活动目的

1、把握520促销网店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望。

2、提升网店浏览量，吸纳新客源。

3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度。

二、活动时间

\_\_年x月x日——\_\_年x月x日。

三、活动主题

我爱你，丝丝心动。

四、活动对象

针对\_\_到\_\_岁的女性客户。

五、活动内容

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1分享即有奖：上传宝贝试穿的真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。（人人有奖）

2幸运降临奖。（每月x名）

3忠诚客户奖。（年终x名）

六、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前x天；520后x天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如淘宝旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告，qq，博客，微博，贴吧，帮派，论坛，微信等等。

七、促销前工作

1、货源问题：确定促销的＇商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

2、做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

一、促销主题：持医保卡消费优惠多多。

二、促销目的`：利用促销活动传递开通医保的信息，提升企业知名度，维护老顾客，开发新顾客，从而提升销售业绩。

三、活动时间：20xx年11月1日—–20xx年11月5日

四、促销方式：

1、凭医保卡可免费办会员卡，享受会员权益。

2、保健品8、8折（汤臣倍健系列、惠世康系列），中药贵细精品8、8折

3、持医保卡消费满就送：

持医保卡消费满28元送洗洁精1瓶持医保卡消费满48元海天酱油一瓶持医保卡消费满68元送奥妙洗衣粉一包持医保卡消费满88元送纸巾一条（10小包）持医保卡消费满128元送小沐浴露1瓶（名牌）持医保卡消费满198元送纸巾一条（10卷）持医保卡消费满288元送5kg香米一包

持医保卡消费满498元送4l金龙鱼调和油1瓶

4、惊爆超低价：龟苓膏10元/6盒，抗病毒口服液16、5元/盒，王老吉凉茶12元/包，太极玄麦柑桔颗粒11、8元/包，阿胶液体42元/盒，修正益气养血口服液35元/盒，999润通茶25、8元/盒，701跌打镇痛膏3、9元/盒（大参林会员价4元/盒），25mg倍他乐克5、5元/盒，北京降压0号6元/盒，复方丹参滴丸（150粒）19、9元/盒，拜新同33、5元/盒。

木门店活动方案篇2

一、活动背景：

xxxx公司于xx年成立，经过多年的发展公司规模不断壮大，企业欣欣向荣。现为进一步拓宽市场，决定在xx建立xx公司专卖店。以门店为辐射带动整个市场的发展。

二、活动时间：

xxxxxxxx年xxxx月xxxx日

三、活动目的：

1、热烈庆祝xx店盛大开业。

2、提高xx公司在xx地市场的知名度。

3、增加xx公司产品的销售量。

四、活动目标：

xxxx人群，随着人们生活水平的不断提高......

五、活动方式：

1、进店有礼

来就送，凡在开业当天进店顾客，均可获得xxxx产品。

2、买就送

a、凡进店顾客单次购物满68元，即可再获赠价值xx元xx产品。

b、进店顾客单次购买非特价产品满100元，特价产品满200元，非特价与特价产品（含一种特价品和多种非特价品与一种非特价品和多种特价品两种情况）一起购满150元，即可获20元现金券两张。此项与a项同时进行。

3、超低特价限量购

两款超低特价大放送：

xx产品原价：xxxx特价：xxxx（限xxxx瓶）。

xx产品原价：xxxx特价：xxxx（限xxxx瓶）。

4、超值礼盒特惠购

节庆送礼佳品，礼盒满100元立减20元，满200元立减40，满300元立减60元。依此类推。同时还可获得推荐礼盒。

5、好礼限量拿

纸条上写有一等奖、二等奖、三等奖、纪念奖字样。统一放入抽奖箱中，凡在店内进行了消费的顾客都可进行抽奖，奖励当场兑换。

设立一等奖xx名，奖励

二等奖xx名，奖励

三等奖xx名，奖励

纪念奖若干名，奖励

六、活动准备

1、活动前期准备：

在确定开店时间前三日内进行试营业

2、物料准备

横幅，pop，宣传单页，花篮，鞭炮，拱形门，现金券，赠品（音箱，纸条），抽奖箱。

七、费用预算

横幅：xx元

鞭炮：xx元

花篮：xx

音箱：（租）xx元

拱形门：xx元

赠品：xx元

其它：xx元

合计：

八、开店流程

前一天，人员物资全部到位

开业当天：

7：00开业筹备人员全部到位

7：00—8：45全体人员进行活动装饰

9：00正式开业

9：01以后正式进入营业时间

17：00开始撤消装饰

木门店活动方案篇3

一、

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、彩色竖标、pop广告、x展架、主题海报的制作

1、店外主题海报：；人生需要一段轻松而快乐的旅途

2、吊旗：正面“”，反面“开业大吉或新品上市”

3、x展架统一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、横幅：活动主题内容 6、宣传单内容同海报

7、大型充气拱门（写有活动主题）、升空气球、花篮等

8、其他：名片、礼品、绶带

二、

前期宣传（开业两周前起）

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 三、

活动执行

1、促销方案确定（开业两周前完成）

主题阐述：营造与\*\*\*\*的品牌诉求保持一致的促销氛围。同时，可以用二重奖励的宣讲吸引人气并直接刺激消费者的购买欲。

活动方式：顾客在购物前先购买奖券，参加当场兑现的抽奖（或刮奖）活动。 第一重惊喜：进店者均可获得面值为30元的.等值奖券，并有机会当场获得精美礼品一份；

第二重惊喜：无论中奖与否，奖券均能以等值金额在门店消费； 1.1 分发方案：对于每个进店者都能免费得到一张奖券

1.2 奖券解释：

等值金额 限定产品种类

抽奖号码 代码

1.3 奖券设计：正、副券刮刮卡形式，固定面额30元，每张奖券隐藏部分有对应的唯一的

序列号（即为抽奖号码），以及顾客中奖金额。 1.4 中奖活动细则

1.4.1 第一重惊喜：为刺激顾客的购买欲望，满足消费者从众贪便宜的消费心理，我们设计

的抽奖号码尾数是1、6、8的都能得到一小礼品，中奖率为30%。 具体是：尾数是1和6的礼品为：例：袜子 尾数是8的礼品为：例：打火机或雨伞

注：具体的中奖尾数和礼品可由代理商自行制定，礼品数量不够可向公司申购 1.4.2 第二重惊喜：每张奖券都设有一个基本的固定值，30元。消费者可凭奖券均能以等值

金额在门店消费，但消费产品只限于公司的正品。 注：奖券票面值不能与之累计使用。

2、店面终端气氛营造(\*\*\*\*统一视觉形象、开业一天前完成） 2.1周边街区

2.1.1 专卖店邻近街和市区主干道布标宣传； 2.1.2 专卖店邻近街口指示牌宣传； 2.2 专卖店外

2.2.1门前设置升空气球；

2.2.2楼体悬挂巨型彩色竖标； 2.2.3门口用气球及花束装饰；

2.2.4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。 2.3 店内

2.3.1店内设立迎宾和导购小姐。

2.3.2专设开业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。 2.3.3店顶部及货架处用气球及花束装饰。 2.3.4顶端悬挂pop挂旗。

2.3.5店内主题海报(新品专用)宣传。 2.3.6现场宣传单的发放。 2.4 软硬件设施

2.4.1陈列、道具及灯光音响等，应符合\*\*\*\*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。

2.4.2专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与\*\*\*\*品牌形象交

相辉映。

3、活动前期准备

3.1 专卖店全体人员深入熟悉本次活动的主题、形式等；

3.2 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；

3.3 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； 3.4 宣传单置于店内供顾客自取；

3.5 专设开业促销活动区域及业务宣传台，并有专人负责；

3.6 严格登记兑奖人身份证、电话等详细情况。兑奖结束后，对奖项的兑换要保

存好原卡，再与库存奖品对账，杜绝私自拿取奖品； 3.7 专人负责物资准备 ：横幅、海报、促销礼品、抽奖箱； 3.8 每天营业结束后收好主题海报及其他形象画面；

3.9 注意整理并及时把持有贵宾卡的消费者的资料输入电脑做备案资料。

4、促销过程的指导、监督

4.1片区经理负责本区域终端卖场促销礼品落实状况跟踪； 4.2片区经理负责对本区域终端场促销进行实地指导、监督；

4.3店长对本次促销礼品库存进行把控，及时向总部要求补充货源； 四、

预算

五、活动评估

1、片区经理负责本区域市场促销效果评估及收集加盟商对本次促销活动的反馈意见，及时反馈给总部品牌部；

2、品牌部对本次开业促销效果进行整体评估，为下次促销提供有力数据； 3、品牌部对本次促销在执行过程中存在的问题进行讨论、总结。

木门店活动方案篇4

一、促销时间：

6月11日至6月30日，共20天（6月23日端午节）

二、促销地点：

吉林省各专卖店

三、促销主题：

“粽情端午，冰鲜凯洋”

四、主题商品：

北极甜虾、杂色蛤、凯洋世界海鲜礼盒

五、促销可行性论证：

六、活动内容：

活动一：“浓情端午，凯洋冰鲜惠购”

1、免费办理凯洋会员，九五折购买凯洋世界海鲜礼盒

2、北极甜虾、杂色蛤、三文鱼特价

（以上数量有限，售完即止）

活动二：“凡购物满10元可凭购物小票抽奖，每10元抽奖一次，奖凯洋系列产品”（奖项分为五等，最高奖298礼盒一个）

活动三：“专卖店门前投放产品品尝试吃（每日投放一定数量的三文鱼、北极甜虾、休闲食品）”

七、操作流程：

序号

步骤

操作规定

负责人

完成时间

1、查验小票

小票当天有效，过期作废；

满足标准，方可赠送。

2、盖章

符合条件者对购物小票盖章确认，盖章后作废。

3、登记顾客资料

按《换购发放表》填写。

4、送赠品

5、整理促销表格及工具

每日上报促销结果。

八、广告宣传

dm广告

展板

手绘pop

店内广播

九、准备工作进度表

十、费用预算

每日需控制赠送数量，赠完即止

十一、促销效果分析

1、前后比较法

2、dm商品分析

木门店活动方案篇5

一、 促销活动目的：

○体验式营销：宣传“xx”高档皮具护理品牌，通过与消费者互动，让消费者了解和感受产品;

○消费引导：让更多消费者了解皮鞋及皮具护理知识和护理方法。

○提升产品销量，带动门店人气及销售。

二、 活动具体方案：

1、供应商派推广专员1-2名，在卖场内货架旁摆台促销，为顾客讲解皮革制品的保养和护理知识，现场演示皮革护理方法;

2、增值服务:现场免费为顾客护理皮具(皮鞋,皮包等);

3、无论顾客是在活动现场购买还是在卖场里面买，都有礼品赠送(价值x元的.擦鞋手套或牙刷)。

三、活动时间：20xx年x月x日---20xx年x月n日

四、 结账方式：

先跟门店清点好货物数量，核对好;

每天下班前向门店结清当日销售所得，销售收益归门店所有。

五、 本次活动供应商：

xx有限公司

木门店活动方案篇6

一、活动主题

元旦大酬宾，购物送大礼。

二、活动时间

20xx年12月29-20xx年1月3日

三、活动内容

活动一：购物送礼

礼品发放地点：一楼前台大厅。

凡在x店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物x元以上(含x元)，送洗手液一瓶。

购物x元以上(含x元)，送时尚抱枕一个。

购物x元以上(含x元)，送电饭煲一个。

购物x元以上(含x元)，送床上用品一套。

(一)活动细则：

1.买赠(一单购物达x元赠x物品)

2.互动有奖游戏(一单购物达x元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)

3.活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动。

4.若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

5.演艺(请演艺队营造气氛)。

6.样品，特价商品不参与购物送礼活动。

(二)活动现场礼品发放程序：

1.顾客持消费兰票到三楼收银台。

2.在礼品登记处接受登记并签名确认。

3.礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

(三)退、换货程序：

1.若发生退货须同时退回获赠奖品，并保持赠品的包装完整。

2.若退回奖品影响二次赠送，则顾客须按照礼品实际价值，退回相应金额的现金。

3.一单商品发生部分退换货，造成成交金额增加，不予补发礼品;造成成交金额减少，将按照金额减少比例退回获赠礼品，具体方法如下：退奖顺序为本购物单所产生的奖→最低奖;奖→最低奖......(以此类推)。

4.若发生全单退货，则须退回所有礼品。

5.其他事项按本商场退换货规定处理。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com