# 有关促销方案模板集锦4篇(销售大赢家：精品促销方案汇总)

作者：静心旅行 更新时间：2024-03-28

*本文汇总了一系列有关促销方案的模板，包括不同行业的促销方案，如餐饮、服装、电子产品等。这些模板可以为企业的促销活动提供参考，帮助企业提高销量和知名度。第1篇当日单张购物小票满88元，即赠康乃馨一朵。（限送1000元，送完即止）当日单张小票满*

本文汇总了一系列有关促销方案的模板，包括不同行业的促销方案，如餐饮、服装、电子产品等。这些模板可以为企业的促销活动提供参考，帮助企业提高销量和知名度。

第1篇

当日单张购物小票满88元，即赠康乃馨一朵。（限送1000元，送完即止）

当日单张小票满188元，即赠蛋糕五折券一份。（限当日前100名顾客）

当日单张购物小票满288元，即赠8寸鲜奶蛋糕一个。（限当日前100名顾客）

当日单张购物小票满388元，即赠8寸鲜奶蛋糕一个加康乃馨一朵。（限当日前100名顾客）

备注：（只限单张购物小票，不得累计，大宗团购及支票结帐除外）

凡5月12日生日的妈妈们，只要您购物满30元，即可赠8寸鲜奶生日蛋糕一个。（每人限一个，领赠品时请出示身份证。）

在活动期间，只要把你和xxx合影照片寄往好又多超市，就可参加“明星脸大比拼”活动，由好又多评选出最相像母女（母子）前5名，送自行车一辆。

（邮寄地址：xx百货有限公司、企划部收 邮编：310007）截止日期：5月23日

5月2日当天好又多举行“大声公擂台赛”比谁喊“妈妈我爱你”的声音响，奖品多多，欢迎现场报名参加

第2篇

今年9月30日是中秋节，距离10月1日仅仅1天，是连在一起的，又值9月30日某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的`双重性，促进商品的连带销售。

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月30日—10月7日同步跟进】 活动主题：某商场携您度中秋，手机互动抽大奖。

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”发送短信还有大奖等着您，顾客心理感受是不一样的，可以取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。）

活动内容：在所有品牌现有折扣上当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元），用手机编辑 手机互动#小票号 到12114 并有机会获的商场送的ipad2一台。

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）用手机编辑 手机互动#小票号 到12114 并有机会获的商场送的ipad2一台。

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）用手机编辑 手机互动#小票号 到12114 并有机会获的商场送的ipad2一台。

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款或者发送奖品。

本活动解释权：某某商场 手机互动平台：指尖互动传媒技术支持

第3篇

海参有着悠久的历史，中国是食用海参最早的国家，在很多年前就被当做高档的滋补品，名列八珍之首，在青岛，大连，等沿海城市很多老人有着常年进补海参的习惯，现在更多的人开始了解海参，在广东，北方的刺参总是供不应求。

20xx年大连海参迅速升温，20xx年海参专卖店开始遍布街头，20xx年大量资金开始涌入海参市场，20xx年海参商会成立，海参进入品牌时代。

海参作为一种高端消费品，奢侈品，其营销有一般产品的通行，也有其特殊性，作战空间狭隘，渠道特殊，战略战术的运用不同于一般消费品。任何营销无非是买合买的关系，卖的是产品，买的是消费着，所以产品分析和消费者分析是营销方案的重点。

营销的目的是征服消费着，从消费者-----消费者构成，消费者需求，消费者心理动机----角度分析， 是任何营销方案的终点也是起点。

海参的目标消费群体很简单，具备三高的特征，就是高端消费者，收入高，层次高，意识高。

海参作为海产八珍之首，属珍稀消费品，普通人是可望不可及的，能买不会买，就是买也是作为礼品相赠，而非自我消费，因此海参消费者特征之首就是高收入人群。

海参消费着层次高，海参是高端消费品，一般市民可能听说过，但是真正了解海参的海参少数。海参由于其稀少，一般地区没有消售，海参消费着必须有很高的层次，不仅是文化层次，还有生活层次和社交层次。维持较高层次的生活水平，较高层次的社会圈子才有可能成为海参的消费者。

其次就是意识高，海参作为食药两补之佳品，在功能上很受人追捧，但其味道腥涩。干海参易保存，但是发制过程复杂需要的时间较长，鲜海参由于季节性不是什么时候都能吃到，所以过程复杂，一般坚持吃下来的消费者一定是非常认可他的药用和食用价值的。因此消费者的意识层次必须高

海参是药食同源的高档滋补品，产自青岛天然海域的海参更是海参中的极品，作为世

上少有的低脂肪，低糖，无胆固醇的营养保健品，海参是不可多得的补肾益精，壮阳疗萎，气血双补的天然佳品，具有提高免疫，改善睡眠，调节血脂，降血糖，抗癌护心，延缓衰老等功效。

中国是礼仪之邦，在人际交往方面，礼品的需求日益增加，距统计保健品的需求占礼品礼品消费的12%。

现在生活水平日益增高，人们的养生保健意识也随着生活水平的提高而日益增强，礼品赠送不仅适用于家庭，而适合商务馈赠，而海参由于稀缺，比起其他随处可见的礼品作为保健品，其中所代表的感情自然和一般的礼品意义不一样，海参作为礼品，显然被很多人推崇，礼品其本身已经超出了其所代表的自然属性，而在于其稀有性，稀缺资料逐渐成为礼品市场的主流。

因此海参市场的礼品需求，在于海参的稀缺性，地域性，所以抓住消费者对稀缺资源的追逐行和占有性，打原产地，稀缺资源牌成为占领礼品市场的策略。

健康意识成为高端消费者在现在社会的主流生活观，也是恒久不变的主题，养生，纯天然的概念充斥着每一个生活角落。

根据消费者三高的特征，和健康，便利的消费诉求，所以消费者营销要走高端礼品，高端饮食，高端即食休闲之路。

优势：沧州沿海，具有海鲜消费习俗，随着生活水平的`体高，南皮消费着开始注重健康食品的消费南皮海参专卖是南皮第一家从事海参销售的门市。

海参市场尚未完全开发，具有广阔的发展前景为顾客提供优质的服务，免费为顾客发海参，让吃海参变得简单起来

劣势：优质的海参价格昂贵，将许多中层消费者拒之门外，影响市场的开拓店面陈列无统一标准，文化不健全，店内装修不过关

威胁; 目前海参市场价格参差不齐，许多消费着掺假，影响消费者的购买信心市场基本无前人经验可鉴，自行摸索可能遭遇不可抗拒的因素影响使市场开发受阻

机会: 随着海参产品的不断丰富和加工的多样化，使海参的食用方法越来越简单。

为了做好销售工作产品细分也是必然的我们更具消费者的年龄，性别和收入进行市场

细分。根据年龄细分可分为青年群体市场，中年群体市场，老年群体市场。按照性别细分可分为男性群体和女性群体，按照收入细分可分为高端市场中端市场和低端市场。

人口的结构决定了消费结构，南皮消费着特征：1南皮人生活富裕，企业老板特

产品的主要受用人群为:老人，孩子，脑力工作着，病患，手术后人群，亚健康

就海参现阶段来讲，海参的目标消费人群其实就是三类；

短期目标：在市场上打响知名度 ，树立良好的品牌形象

1广告：报纸 以产品的各种买点特质，标题醒目，主题鲜明，以知识性，趣闻性开头，吸引光大消费着注意

2 可联系中老年组织，树立形象，以健康养生为主宣传

第4篇

随着社会的进步，网络的飞速发展，传统营销与网上购物也正发生巨大的变化，很多人开始了网购，网上商店层出不穷，商品也是多种多样。为了在这竞争激烈的环境下脱颖而出，就要准确的对目标市场进行定位，分析出自己商品的利和弊。在进行网络营销时，网上促销是其中极为重要的一项内容。

时代的宠物我们的淘宝小店“衣韵风情服饰专营店”整个店铺装修风格与我们主题相符，充满时代的色彩和人们对美的追求，连衣裙、、针织衬、毛衣等。 服务上以阿里旺旺在线等方式与客户进行在线交流，第一时间为客户排忧解难，以便大家更好地了解我们所销售的时尚女装。

现在网民数量每天都在上升，喜欢网购的网民也在提升，特别女性，网上购买同品质的衣服相对比实体店都便宜，且现在工作忙的人少了逛街时间，都喜欢网上购买，另一方面是网店比实体店节省租金员工薪资，减少了部分风险。采购渠道：紧抓最新款时尚休闲装、市场流行的款式为样板在批发城采购，网上采购，或按样板到制衣厂定做等手段。目标人群：18岁--30 岁独立经济能力的喜欢打扮的时尚女性。价格定位：中档定位，80元——200 元的价格位置，通过分析， 这个价格段是网购衣服能接受的\'主流价。款式风格：质量+款式，以个性、休闲、时尚的流行款式为主 流产品，尽显衣着品质。

（1）会员、积分促销：所有购买本小店产品的顾客，都成为本店的会员，会员不仅可享受购物优惠，同时还可以累计积分，用积分免费兑换商品。

（2）买赠促销：本店承诺凡是在小店购买的衣服的顾客，都将收到本店赠出精美礼品一份。

（3）折扣促销：凡是在本店购满200元的顾客，享受8.8折最低优惠。

（4）红包促销：在“衣韵风情服饰专营店”买5送5红包促销。 （5）网络广告促销：在比较热网络站点上，植入本店最新的优惠购买的信息。

（6）联合促销：将本的店女服和拍拍网上的女装饰品联合起来，就既可以满足消费者的需求，也可以扩大销售量。

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