# 最新商品促销策划方案(模板8篇)

作者：梦想之旅 更新时间：2024-04-01

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**商品促销策划方案篇一**

自\*\*年\*\*月\*\*日起至\*\*年\*\*月\*\*日止，为期3个月。

把握购物高潮，举办“超级市场接力大搬家”，促销\*\*公司产品，协助经销商出清存货，提高公司营业目标。

(一)把握圣诞、元旦以及结婚蜜月期的购物潮，吸引消费者对“接力大搬家”活动的兴趣，引导选购\*\*产品，以达到促销效果。

(二)“接力大搬家”活动在a、b、c三地举行，借此活动将\*\*进口家电，重点引向\*\*国市场。

(一)以预备购买家电之消费者为对象，以f14产品的优异性能为主要诱因，引导购买\*\*公司家电，并利用“接力大搬家”活动，鼓舞刺激消费者把握时机，即时购买。

(二)诉求重点： 1.性能诉求： 真正世界第一! \*\*家电! 2.s.p.诉求： 买\*\*产品，现在买! 赶上年货接力大搬家!

(一)为配合年度公司“\*\*家电”国际市场开发，宣传媒体之运用，逐渐重视跨文化色彩，地方性报纸、电台媒体、电视节目选择，亦依据收视阶层分析加以考虑。

(二)以\*\*公司产品的优异性能为主要诱因，接力大搬家s.p.活动为助销手段，遵循此项原则，对报纸广告表现之主客地位要予以重视。

(三)tv广告，为赢得国际消费者，促销欣赏角度并重，拟针对接力大搬家活动，提供一次30分钟实搬、试搬家录现场节目，同时撷取拍摄15〃广告用cf一支，作为电视插播，争取雅俗共赏，引起消费者的强烈需求。

(四)pop：布旗、海报、宣传单、抽奖券。

为配合国际市场开发策略，并增加此次活动之促销效果，拟会同公司及分公司营业单位，共同协办“年末促销活动分区说明会”，将本活动之意义、内容及对经销商之实际助益做现场讲解，以获求充分协助。

(一)活动预定进度表

注：“接力大搬家”日期定于圣诞前后，理由有二：

1.圣诞前后正是购货高潮期，应予把握。

2.圣诞前后，是目标市场顾客非常忙碌的时刻;交通必然拥挤，交通问题不易妥善处理。

(二)活动地区 在\*\*国a、b、c三地，各择具备超级市场之大百货公司举行。

(三)活动奖额

1.“接力大搬家”幸运奖额

(2)以户为单位，每户限时相同，均为10分钟。

(3)每户10分钟，以接力方式进行。

2.“猜猜看”活动奖额

(1)完全猜对者一名，与搬最高额者同额奖品，同时猜中者，均分。

(2)附奖5位，最接近搬最高额者，每名赠\*\*品牌家庭影院一套，超抽签决定。

(四)活动内容说明

收件期间：自\*\*年\*\*月\*\*日至\*\*年\*\*月\*\*日，在a、b、c三地举行试搬，除选定之百货公司本身广为宣传外，并加以录像拍制现场，节目于\*\*月\*\*日8点档播放，借以宣传于观众了解活动内涵，同时剪录15cf“试搬”情况，做电视插播，广为宣传，刺激销售，增加回收件数。

**商品促销策划方案篇二**

比亚迪汽车五一大放“价”f6最高优惠25000元，f3最高优惠10000元!

20\_年4月29日——5月7日

大部分意向客户等到五一期间购车，为了最大化的消化f3豪华型、f6库存，利用此次促销活动，刺激消费者的购买欲望，从而提高终端销量。

1、f6尊贵型最高优惠25000元，活动价84800元

2、f6舒适型最高优惠13000元，活动价76800元

3、f3豪华型最高优惠9000元，活动价61800元

4、f3标准型最高优惠7000元，活动价53800元

5、f3豪华型dvd版最高优惠10000元，活动价65800

【范例】

4s店五一促销方案一：降价、折扣，以价格取胜

降价、折扣，以价格取胜的促销方案是最有效并且是最受欢迎的方案。据大部分4s店经销商表示，众多的消费者面对一些促销送礼活动都很清醒，保持更加理智，他们更看重现金的优惠力度上，所以一般都会采用这个最有效直接的促销方案。

一般来说，4s店在五一前都会打出：购买某品牌的任意车型，车价方面达千元或者是万元优惠。并且有现车可提!

4s店五一促销方案二、价格+礼包双重优惠

如果在价格上有所优惠，又加上赠送大礼包，这种不仅在宣传方面有大气势，更能吸引一些“贪小礼品”的准车主。一般来说，采用双重礼包的商家会在某一方有所偏重，例如，如果礼包足够吸引人，可以重点宣传礼包的内容。例如：购买\_系任意一款车型，可获得价值8000元礼包，其中包括前后下护板，车身侧踏板，后尾翼等。除此之外，车价方面也有3000元以上的让利。

4s店五一促销方案三、以活动吸引购车者

五一是旅游的黄金周，采用活动的形式促销既满足了准车主试驾的心理，也满足了出游的需要。如果条件允许，可以组织准车主进行五一行程的试驾活动。由4s店设计好路线，安排好住宿，并且备好试驾的车型等。来回路线，由专门的人员跟随，指导。

此外，说到组织活动的时候，也可以赠送活动，例如，购车任意一款车型，可以获赠某某著名景点的`门票多少张，让您驾驶着新车带着亲人去旅游!

4s店促销方案四、五一购车赠送售后服务

凡是在5月1日——5月10号期间到店购买新车的车主，都可以获得售后2年的免费服务，主要包括：免费检查方向、制动有无异常。免费检查轮胎气压。(无氮气)免费检查各种液位，清洁空气滤芯、空调空气滤芯。免费冷凝器、水箱外观除尘。免费检查空调开关、控制机构是否完好。加装空调滤芯免工时费。免费检查调整点火正时。免费检查蓄电池。免费检测发电机电压。免费检查调整各种皮带(正时皮带除外)。

4s店五一促销方案五、亲情感恩促销方案

五一活动期间来店看车及入厂客户均赠送温馨礼物，并且有机会获得亲情优惠卡，留下亲人联系方式，凡是到店维修或者看车，皆可获得优惠。

此外，也有商家逢节日赠送感恩大礼。这些主要适用在感恩节、父亲节、母亲节的促销方案上。

**商品促销策划方案篇三**

浪漫情人节，万枝玫瑰免费送

2.11-2.14(4天)

所有专柜3款情人节特别商品推荐

配套活动(金行，手表，美容院)

万朵玫瑰免费送：部分专柜消费不限金额即送玫瑰

1、情人节“爱她就要大声说出来”

活动时间：2月11日-2月14日

地点：大门中厅

活动内容：活动期间，顾客即可至大门中厅爱情告白墙上留下您的“爱情宣言”，现场进行拍照留念，并把拍好的照片用电子版形式发送给您。(需要顾客留下qq或电子邮箱)

2、贴心礼品包装服务

2月12日—2月14日凡购百货商场内任意商品，凭当日小票即可至客户服务中心享受礼品免费包装服务。

地点：客户服务中心

3、恋人花语情定今生送好礼

活动说明：情人节当天满就送，购物满不同的`金额送不同等次的礼品。

**商品促销策划方案篇四**

活动背景：农历五月初五，是中国传统的节日--端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到\"寓教于乐\"的目的;并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

活动目的：增加人气，提高销售额

活动主题：端午飘香，粽是情

活动时间：20xx年6月20日--21日

活动主办方：xxx有限公司

活动承办方：xxx水东购物广场

活动内容一：包粽子比赛，获购物卷

具体操作：

一、活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的都可以获得五十元的.购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的粽子带回家。

二、比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛，第二天的复赛选出十个人进入决赛，第三天(端午节)进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

三、活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

活动内容二：购物送肇庆粽(肇庆裹蒸)具体操作：

1、凡活动期间在人人乐购物满200的就送肇庆粽五条，满300送八条，满500送十二条。

2、凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

3、满200送的名额为50，满300送的名额为30，满500送的名额为25。

活动宣传：

1、店企划于6月3日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

**商品促销策划方案篇五**

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日。

二、活动目的

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：\_\_节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

三、活动主题

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

四、活动口号

五一逛\_\_，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop，广播宣传。

六、场景布置

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌\_\_块，上下电梯\_\_块宣传指示牌，平步梯广告帖纸，中空巨幅两条。

七、活动策略

1、五一黄金周，低价降到底，推出一期\_\_海报\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日，单品分类，生鲜\_\_，食品\_\_，非食品\_\_，专柜\_\_，老店\_\_。

2、五一逛\_\_，购物中大奖。

3、低价降到底，好运转不停。

4、\_\_月\_\_日第\_\_届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5、\_\_月\_\_日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。

6、\_\_月\_\_日“五一逛\_\_，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)。

7、“\_\_”报名正式启动，\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日报名，\_\_月\_\_日第一场预赛。

8、\_\_月\_\_日\_\_节，母亲购物有礼。凡于\_\_月\_\_日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满\_\_元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

**商品促销策划方案篇六**

20xx年x月x日——20xx年x月xx日

xx珠宝全国各地专店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

四、活动背景及目的

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的××钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大××珠宝的知名度和美誉度，提高××珠宝的品牌情感附加值。

（1）三年之约：

我们签约的形式担保凡购买××珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）。

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经××珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

（2）牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得××珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得××珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加××珠宝举办的各种联谊活动等等。

1、展架：65元×2=130元，条幅：150元。

2、宣传页（dm）：0.5元/张×1000份=500元。

3、婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元。

4、媒体宣传费：5000元左右（各地不同可根据当地情况重新预算）。

5、总计：8780元。

**商品促销策划方案篇七**

五一大促销。

二、活动内容

1、深呼吸，海的味道。

在\_\_月\_\_日到\_\_月\_\_日期间，凡在某超市各分店购物满\_\_\_元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运\_\_四日游的名额，到\_\_天涯海角去感受“海的味道”

特等奖\_名(\_个店共\_名)各奖\_\_一个。

一等奖\_名(\_个店共\_名)各奖\_\_一个。

二等奖\_名(\_个店共\_名)各奖\_\_一个。

鼓励奖\_名(\_个店共\_名)各奖\_\_一个。

2、服装打折，自己做主。

在\_\_月\_\_日到\_\_月\_\_日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

3、五一惊喜三重奏。

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

\_月\_日至\_日，一次性在某超市购物满\_元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：\_\_。

4、超市“五一”部分特价商品。

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归某超市所有)

**商品促销策划方案篇八**

牛奶香浓，丝般感受。送上的不只是给亲友带来最高享受，更是送上一份真挚心意!

宜宾绿源超市

绿源超市宜宾各个分店、宜宾职业技术学院营销协会

1、18岁—23岁之间的在校学生

2、25岁--45岁之间的社会工作人员。由于工作繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

1、卖场销售

活动时间：20xx年5月5日——5月11日(5月第二周)

活动地点：绿源超市总及分店

2、现场活动

活动时间：20xx年5月11日(周末)

活动地点：绿源超市总店外

促销负责：宜宾职业技术学院营销协会

广告宣传：绿源超市企划部

卖场销售：各店店长、德芙巧克力促销员

礼品赠品：绿源超市售后部

巧克力似乎早已成为人们传递情感,享受美好的瞬间的首选佳品.可是,走进商场,面对琳琅满目的各种品牌,消费者却难以抉择,消费者关心的不仅仅是一盒糖果.面是产品的品质如何.口感如何.味道如何,他们要求整盒巧克力可以带来非凡的感觉.

面对日益成熟的消费者,德芙巧克力不仅全力以赴研制出高品质的德芙牛奶巧克力,而且每年求新应变.希望给在家美好的巧克力体验。

“感恩母亲节特惠奉献”、“母亲节优惠套餐”5月11日是母亲节，各企业必将准备形式繁多的活动，抓住“母亲节”这个商机来促销。由于生活水平提高，母亲节成了非常受人们欢迎的节日。不少商家都看好今年的母亲节商机，推出各种优惠活动来促销商品。

营销目标。

1、广告宣传

1、电视台广告5月5、8、10日(宜宾电视购物节目3天30秒)

投放广告，告知消费者活动内容，以及开展活动的主要地点时间。

2、报纸广告

3、宣传单(5月5号——9号在市区发放宣传单)

4、发送“母亲节”亲情短信;短信发送活动内容。

5月9日，以“德芙巧克力绿源超市”名义，向消费者发送“母亲节”精彩短信，提醒消费者5月11日是“母亲节”，以情感交流打动消费者。通过短信发送活动内容，告知目标消费者5月11日“母亲节”活动内容，以及开展活动的主要地点。

2、各卖场销售。

1)时间：20xx年5月5日——5月11日(五月第二周)

2)活动准备：

所有的品种确保在每个销售点里有最充足的库存量

此次销售点的陈列面积必须超过平时的最大

所有销售点安置最充足的促销导购人员

保证持续不断的买赠、折扣活动等促销活动，动用所有可以用的资源

3)活动方式：

a、买赠：以优惠促销价格，陪送精致礼品包装;赠品

c、通过网络商店、礼品店的`宣传网页及同时促销活动，为母亲节活动造势起到烘托效果。

3、叙府总店现场活动.(奖品为德芙巧克力)

5月11日是母亲节。

在这样一个感恩的日子了，我们以实际行动送上真诚的祝福，开展一个特别的“感恩母亲节”活动，从而子女了解到德芙巧克力是最好传达感情的感恩节礼物。

1)活动时间：20xx年5月11日

2)地点：叙府商场门外空地。

3)方式：

a、在叙府商场门外空地，进行设点销售，从而把德芙巧克力推销出去给目标顾客。买赠：购买的价格是以优惠促销价格为标准，送礼物纸包装外盒。

b、在每天促销点旁边陈列一些有关德芙巧克力不同种类的介绍，和母亲节介绍。

c、并在促销期间派出有关德芙巧克力种类介绍的宣传单。

4)现场活动项目

a、现场表演我怎样对待母亲

主题：

我爱母亲

所获奖项：最佳亲情奖

b、合作猜字游戏

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对母女(子)，母亲用动作表演主持人所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的所展示的图片或文字，则视为违规;儿子(女儿)说出所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者只有一对情侣获得最配合母女(子)。

c、送礼活动(今天过生日的母亲)前100名

出示身份证确认，送上生日礼物

1、广告费用：

电视1200元短信1000元宣传单800元

2、促销宣传人员10名含主持(1000元)

3、活动礼品1000元

4、销售赠品10000元

5、现场海报横幅300元展台200元

6、其他1000元

总计：16500元

本次活动在各个销售点的积极合作下，达到公司在本次活动的主要宣传推广效果，活动期间，各个销售点的德芙巧克力陈列货架充满感恩气氛;实现公司预期销售目标，整体产品销售较去年同期上升2%。同时实现公司为淡季期间产品市场的销售方向，起到预测分析作用。

现场

活动达到德芙巧克力的主要宣传推广效果，

同时也提高了该德芙巧克的知名度。

1、赠品不够.(由专人负责配送)。

2、现场过于拥挤(向观众说明结束时间、请他们换时间再来)。

3、主持人缺席(在促销人员中多准备男女主持各1名)。

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