# 产品推销策划方案模板范文

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-01-08

*市场营销是在创造、沟通、传播和交换产品中，为顾客、客户、合作伙伴以及整个社会带来经济价值的活动、过程和体系。下面是小编为大家带来的产品推销策划方案模板，希望大家能够喜欢!产品推销策划方案模板1一、活动主题20\_\_到了新年好二、活动时间\_\_月...*

市场营销是在创造、沟通、传播和交换产品中，为顾客、客户、合作伙伴以及整个社会带来经济价值的活动、过程和体系。下面是小编为大家带来的产品推销策划方案模板，希望大家能够喜欢!

**产品推销策划方案模板1**

一、活动主题

20\_\_到了新年好

二、活动时间

\_\_月\_\_日——x月x日

三、整体活动

20\_\_到了新年好，\_\_x本台历倾情送

活动期间，凡在商城累计购物满\_\_x元(大家电等贵重品满500元)即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止!

发放地点：三楼羽绒世界

\_\_x商城全体员工祝您新快快乐万事如意

各商场活动：

食品商场：美食升级贺新年

1、烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年

2、常规食品——大升级

名品商场：

1、20\_\_年春节金条全新上市、

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春

3、新年特别企划

1)黄金饰品免费换

2)黄金加工费兑换大升级

3)黄金身份证当钱花

4)黄金屋会员购金双倍积分

4、明牌首饰新年送惊喜

1)明牌黄铂金每克优惠价

2)明牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份

3)明牌\_\_钻成本价销售。

4)明牌铂金免费换(只须递增30%-40%)

5、欧瑞德银饰、你我银饰、ss8银饰、七好银饰、嘉缘银饰全场6.8折

6、元旦开门红，戴新表走正点7、化妆元旦惊喜接连不断选份礼物送给心中的“她”

鞋帽商场

1、元旦开门红兴隆鞋城旧鞋换新鞋

活动细则：在12月31日--1月3日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠80元，特价商品可优惠20元。(单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用)

2、兴隆鞋城精品男鞋展皮尔卡丹金利来卡帝乐沙驰花花 公子啄木鸟等。

3、元旦开门红运动春款上市贵人鸟新品上市冬款8.8折购物再送好礼361新品上市达额送好礼冬款8.5折李宁新款上市冬款8.8折4、元旦开门红箱包送财运金利来8.8折鳄鱼恤8.8折卡帝乐8.8折米奇8.8折万里马7折烟斗7折保罗7折特价包198----385元皮带59--98元

家电商场：

1、元旦开门红以旧换新大行动国家财政补贴10%厂商再补贴10%

双重补贴更省钱

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新

2、苹果店迎新开业

3、精品电器展

百货商场：

1、兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展

4、送礼送健康，健身器材大推广

5、健康三部曲：

(1)、健康送父母——足浴盆推广

(2)、健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼

(3)、健康送领导——按摩椅推广

6、应季新品全新上市：

(1)兔年送祝福——兔子大会

(2)新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展

(3)红红火火过新年——鸿运专柜全新上市

(4)欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展

(5)“瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展

(6)冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋

服装商场：

1、冬季商品大清仓。

2、极 品服饰推荐。

3、贺岁款服饰推荐

针纺商场：

1、红运专柜，休闲春款抢先上市

2、新年贺新春羊绒首选礼

**产品推销策划方案模板2**

一、活动目的

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来\_\_汇吧!

三、活动思路

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

四、活动时间

20\_\_年\_\_月\_\_日—20\_\_年\_\_月\_\_日

20\_\_年1月1日--20\_\_年1月3日

五、活动地点

\_\_汇购物广场

六、活动内容

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆!

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣!

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次!

活动一

“\_\_汇百款名品·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力，\_\_传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20\_\_年\_\_月\_\_日晚x点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀(根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3-5分钟，当晚拍\_\_件)

20\_\_年\_\_月\_\_日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖。

**产品推销策划方案模板3**

一、活动主题

主标题：丰功硕德、鸿图大展

副标题：贺鸿丰超市盛大开业

二、活动特点

本活动旨在将开业庆典与开业促销活动有机结合从而使开业期间的经济效益与社会效益得到双重收益。

三、活动目的

A、品牌认知——通过开业庆典仪式告知广大消费者——一个库尔勒面社区型超市诞生了。

B、卖点展示——舒适的环境、优质的服务。

C、效益提升——使开业期间的经济效益与社会效益得到同步提升。

四、活动定位

A、隆重、热烈

B、以现场布置的大气、隆重来衬托本购物广场和超市的规模与雄厚的经济实力。

C、将促销与开业庆典有机结合

五、庆典目标

A、创意型庆典

B、隆重的仪式

C、良好的销售

D、巨大的影响力

六、活动时间

20\_\_年x月22日上午12：00(北京时间)

七、活动地点

x市x路\_\_购物广场

八、具体步骤

A、前期宣传(提前一周进行重点宣传)

1、4月15日至22日上午宣传车(10辆)排成一行绕市区宣传公司开业时间及活动具体内容。

2、在市区商业中心和人员集中地区(如金三角)发行海报、宣传单，可在鸿丰购物广场十字路口设礼仪引导队，吸引来往行人，利于宣传，引人注意，预告开业讯息。

3、电视专题宣传：在库尔勒电视台整屏字幕广告，为期7天，或者制作专题片。

4、报纸媒体宣传。(暂定以平面广告为主，主要围绕日报、晚报、时光三家媒体，来进行全面的开业宣传和公益宣传。一方面告知广大消费者关注公司的开业，另一方面可以从公益角度上提升公司的知名度和美誉度，再一方面重点宣传公司的与众不同及特色服务吸引顾客前来消费。

5、以手机短信息的方式，告之市民中有消费能力的目标群体，内容为：库尔勒开业及促销讯息。(可也仅限周边县市，暂定10万条)

6、与出租车公司协商在出租车前插带有公司标志的小旗或粘纸，来扩大宣传范围。

B、现场布置

a、卖场前用红地毯铺满(突出喜庆主题)，两侧各置中式花篮60个。在广场放置红黄蓝三色的彩色气球拱门两座，一方面可以营造开业的喜庆

b、在主彩虹拱门入口设领导嘉宾签到处，对参加活动的领导嘉宾由礼仪小姐引导在签名薄上签名，突出本次活动的高档次。

c、在广场旁竖立卖场经营结构示意图，让不是很了解卖场的顾客更直观的熟悉卖场的经营结构。

C、剪彩仪式

08：00各部门人员衣着整齐，全部到岗进行开幕式前所需物的准备工作。

08：30-10：30保安及外场人员到位，各部门检查准备情况，发现问题及时报告相关主管领导，及时补救。(所有工作就绪)

10：30-11：10音响起，活动总指挥最后一次检查现场，庆典进入倒计时准备状态。11：10-11：30威风锣鼓队热场：以方阵的形式排列在舞台前，人数60个，退场至舞台两侧。(工作人员在舞台前准备礼花、礼炮等)

11：30-11：50舞狮队上台热场表演：结束后退至舞台两侧。(舞狮表演时，领导、嘉宾、由礼仪小姐引导到主席台就坐，领导嘉宾胸前配带胸花。)

11：50-12：00司仪上台介绍到场领导及嘉宾，恭请开幕式主持人并介绍。

12：00-12：10主持人宣布开幕庆典仪式正式开始，尊请库尔勒鸿丰购物广场张董事长宣读欢迎辞。

12：10-12：15尊请州市领导\_\_\_致辞。

12：15-12：20尊请兄弟企业代表\_\_先生致辞。

12：20-12：25员工代表讲话。

12：25-12：30特邀明星嘉宾助兴致辞。(礼仪小姐手托绸花托盘，内备剪彩剪刀，从左向右将剪彩彩绸一字排位在领导及嘉宾即将站的位子旁。)

12：30-12：40主持人宣布剪彩并邀请领导嘉宾剪彩。(剪彩结束，威风锣鼓队、舞狮表演，18个手筒礼花及18门礼钢炮同时发射，全场沸腾。)

12：40-12：42剪彩结束，张董事长宣布开门迎客，并邀请领导及嘉宾入场参观。

D、舞台演艺

13：00-13：05司仪上台宣布现场文艺演出正式开始，串词引出开场节目。

13：05-13：10开场歌。

13：05-15：00(节目待定)。

**产品推销策划方案模板4**

一、店铺简介

\_\_时装店，由\_\_时装店服饰有限公司全资经营。\_\_时装店品牌创立于20\_\_年，\_\_时装店是国内知名的互联网快时尚品牌，截止20\_\_年x月，\_\_时装店下设\_\_个业务部门，员工人数超过\_\_x人，有超过\_\_x万的会员，是\_\_电子商务的代表企业。

二、品牌故事

\_\_时装店是韩风快时尚第一品牌，旗下有四大品牌，女装\_\_，男装\_\_，童装\_\_，设计师品牌\_\_。

各个品牌的定位：

\_\_时装店\_\_—韩风快时尚女装第一品牌

\_\_时装店\_\_—韩风快时尚男装第一品牌

\_\_时装店\_\_--韩风快时尚童装第一品牌

\_\_--东方复古设计师品牌

\_\_时装店的目标销售对象为都市时尚人群，公司旗下拥有百余位专业的时尚选款师和设计师，并在韩国拥有分公司，同800余家韩国时尚品牌保持紧密的、全方位的合作关系。以产品“款式多，更新快，性价比高”而迅速赢得都市时尚人群信赖。

\_\_时装店致力于打造“韩风快时尚”的都市时尚人群服饰品牌，秉承“韩国时尚专家”这一品牌理念，将韩国最新的时尚元素第一时间引入国内，在引入韩国设计的同时与中国的审美相结合，将\_\_演绎的淋漓尽致，目前，\_\_时装店已经成为国内知名时尚品牌。20\_\_年\_\_时装店评为“全国十大网货品牌”、“全球化实践网商”、“全球网商三十强”。

三、促销的目的

(一)促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。淘宝商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

(二)促销的过程

1、确定促销的商品、并备好充足的货。

2、要确定顾客人群。

(1)确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

(2)要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

四、活动时间和方式

活动时间：20\_\_年\_\_月\_\_日0点0分0秒到\_\_月\_\_号\_\_点\_\_分\_\_秒

活动方式：淘金币：挑选\_\_款产品(顾家支持)上淘金币活聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动顾家商品，原价\_\_x，淘金币价399100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

五、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货;

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的.商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次双十一活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

六、总结促销的效果和经验教训

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

**产品推销策划方案模板5**

一、促销的目的

促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。淘宝商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

二、促销的过程

1、确定促销的商品、并备好充足的货。

2、要确定顾客人群

3、确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

4、要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

三、制定促销方案

l、会员、积分促销

2、折扣促销

3、赠送样品促销

4、抽奖促销

5、红包促销

6、拍卖

7、积极参与淘宝主办的各种促销活动

⑴会员、积分促销：所有购买我公司产品的顾客，都成为我公司的会员，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。

优点：采用这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度!

⑵折扣促销：折价亦称打折、折扣，是目前最常用的一种阶段性促销方式。由于折扣促销直接让利与消费者，让客户非常直接的感受到了实惠，因此，这种促销方式是比较立杆见影的。

A、直接折扣：找个借口，进行打折销售

优点：符合节日需求，会吸引更多的人前来购买，虽然折扣后单件利润下降，但销量上去了，总的销售收入不会减少，同时还增加了店内的人气，拥有了更多的客户，对以后的销售也会起到带动作用，何乐而不为呢?

建议：采用这种促销方式的促销效果也要取决于商品的价格敏感度。对于价格敏感度不高的商品，往往徒劳无功。不过，由于网上营销的特殊性，直接的折扣销售容易造成顾客的怀疑，一般不建议使用。

B、变相折扣

免邮费，单件商品的价格略低于免邮费要求的价格，组合起来买两件或者多件商品达到免邮费要求。将商品组合起来打折。

优点：更加人性化，而且，折扣不露痕迹!

建议：产品的组合有很高的学问，组合得好可以让消费者非常满意，一定要找相关产品进行组合。

C、买赠促销

其实这也是一种变相的折价促销方式，也是一种非常常用而且有效的促销方式之一。

优点：让顾客觉得自己花同样的钱多买了样产品，高兴!

建议：买赠促销应用效果的好坏关键在赠品的选择上，一个贴切，得当的赠品，会对产品销售起到积极的促进作用，而选择不适合的赠品只能是赔了夫人又折兵，你的成本上去了，利润减少了，但客户却不领情!

⑶赠送样品促销

在新产品推出试用、产品更新、对抗竞争品牌、开辟新市场情况下利用赠品促销可以达到比较好的促销效果。

优点：让顾客产生对产品的忠实度。

建议：效果过硬的产品才能够试用。

⑷抽奖促销

这是一种有博
彩性质的促销方式。也是应该较为广泛的促销方式之一，由于选择空间大都是有诱惑力的奖品，因此，可以吸引消费者来店，促进产品销售。抽奖促销活动应注意的几点：

a奖品要有诱惑力，可考虑大额超值的产品吸引人们参加;

b活动参加方式要简单化，太过复杂和难度太大的活动较难吸客户的参与;

c抽奖结果的公正公平性，由于网络的虚拟性和参加者的广泛地域性，对抽奖结果的真实性要有一定的保证，并及时能过email、公告等形式向参加者通告活动进度和结果。

⑸红包促销

红包是淘宝网上专用的一种促销道具，各位卖家可以根据各自店铺的不同情况灵活制定红包的赠送规则和使用规则。

优点：可增强店内的人气，由于红包有使用时限，因此可促进客户在短期内再次购买，有效形成客户的忠诚度!

⑹拍卖

拍卖是网上吸引人气最为有效的方法之一，由于一元拍和荷兰拍在淘宝首面都有专门的展示区，因此进入该区的商品可获得更多的被展示机会，淘宝买家也会因为拍卖的物品而进入家店内浏览更多商品，可大大提升商品成交机会。

⑺积极参与淘宝主办的各种促销活动

淘宝不定期会在不同版块组织不同的活动，参与活动的卖家会得到更多的推荐机会，这也是提升店铺人气和促进销售的一个好方法。要想让更多的人关注到你的店铺，这个机会可要抓住哦，所以别忘了经常到淘宝的首页，支付页面，公告栏等处关注淘宝举行的活动，并积极参与!

四、营造良好的促销氛围

有效利用店铺装修、公告及留言，营造一种火爆的氛围。有些人做促销，店外宣传也做得很不错，可进店一看，扭头就走。就是店内氛围没做好。促销时和没促销时一个样，冷冷清清的，店铺公告没有促销，留言也没有促销信息，进入店内就感觉不到一点有人气、有促销氛围的感觉。促销要“有声有色”!冷冷清清，能留住客户吗?

五、总结促销的效果和经验教训

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！