# 促销策划方案模板范文

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-02-02

*促销可以使产品在节庆期间或企业庆日期间锦上添花。每当例行节日到来的时候，或是企业有重大喜庆的时候，开展促销可以表达市场主体对广大消费者的一种酬谢和联庆。下面是小编为大家带来的促销策划方案模板，希望大家能够喜欢!促销策划方案模板1一、促销目的...*

促销可以使产品在节庆期间或企业庆日期间锦上添花。每当例行节日到来的时候，或是企业有重大喜庆的时候，开展促销可以表达市场主体对广大消费者的一种酬谢和联庆。下面是小编为大家带来的促销策划方案模板，希望大家能够喜欢!

**促销策划方案模板1**

一、促销目的

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

二、促销时间

20\_\_年x月\_\_日——x月\_\_日

三、宣传档期

20\_\_年x月x日——x月x日

四、促销主题

1.示爱有道降价有理。

2.备足礼物让爱情公告全世界。

五、商品促销

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月16日——8月20日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

六、“浓情头饰花束”

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表。

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销

1、情人气球对对碰

制作100-20--，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

费用0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：x月\_\_—\_\_日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、DM投递等等。

**促销策划方案模板2**

开办网上书店也可以为在校大学生提供方便、廉价、高效的购书方式，促进文化传播，帮助国家和学校培养优秀的人才，具有长远的社会效益和经济效益。网上书店已是现代传统书店必不可少的经营策略。目前，网上书店在国际互联网上可以实现的商务功能已经多样化，可以说从最基本的对外沟通展示功能、信息发布功能，在线图书展示功能、在线洽谈功能、在线交易功能、在线采购功能、在线客户服务功能、在线网站管理功能等等，几乎以往传统书店功能都可以在互联网上进行电子化的高效运作。

但是，网上书店的推广更不易，考虑的因素更多，如书店上网的需求分析、书店上网总体规划、网上书店系统的功能和实施方案、网上书店的传播与推广、运行网上书店系统的软件和硬件配置、网上书店的管理系统和管理方法等等。网上书店具体实施的质素直接影响传统书店在Internet的实际效果和经济效益，这不仅是技术问题，同时也涉及到管理的因素。

一、目前的营销的情况

在中国大家都认为网络营销是刚刚兴起的一种网络营销模式，针对中国的现状，网民的素质和普及化来说，是有点勉强，但是我们要站得高看得远，其实网络营销的空间还是很大的，非常有潜力，企业进行网络营销可以大大的减少投资，见效速度快，是企业做营销的首选。

二、市场的需求分析

可行性分析：

1、网上书店的优质低价的竞争优势

2、网上的书店传播速度快

3、网上书店所面对的购买顾客群达到8000万人

网站的设计需求分析：

1、建立完善的产品信息展示系统。

2、树立诚信经营企业形象。

3、保持市场的地位。

4、吸引更多的客户，提供短期优惠、定期更新信息、了解客户、实行打折、搞促销活动等。

5、为现有的客户提供更有效的服务。

6、开发新的商业机会，比如：各种音响制品、各种软、硬件、学习光盘等等。

7、建立完善的网上服务系统，实现网上和往下合在一起。

三、推广方案

1、品牌打造，建立书店及连锁店。

2、除了人员促销手段，非人员促销包括三种形式：广告、公共关系和营业推广。

3、搜索引擎推广。

4、商务信息平台发布：利用环球资源和各个大型的商务平台，把我们书吧网上书店的新产品及时有效的出现在广大客户眼前。

5、行业链接：在网上广泛搜寻一些和本网站相关的同行的网站，和它们进行行业上的链接，这样可以增加各个行业的知名度。

6、商务软件推广：利用网络营销商务软件，把大学城书吧网上书店的信息和产品信息发布到各大行业供需平台。

7、利用假期，周末，进行校园促销招聘活动，提高知名度。

8、实行会员制。

四、网络安全管理

针对Internet上的安全风险，为了有效地防止网站被非法入侵，ISP应当加强网站的安全管理。网络安全管理主要分为四个方面：

1、防止未授权存取。

2、防止泄密。

3、防止用户拒绝系统的管理。

4、防止丢失系统的完整性。

**促销策划方案模板3**

一、活动背景：

3月,春天的脚步声悄悄已接近人们的身边,\_\_\_\_店通过3.8妇女节和3.15消费权益保护日,以及植树节,特别企划以商品特价,买赠促销活动,社会公益活动等来回报顾客,让顾客真正感觉到\_\_\_\_店新的实惠,新的感觉。并通过各种各样的促销活动,营造热点,推动商场销售。

二、活动主题：

缤纷女人节、诚信权益日

三、卖场布置：

1)卖场主要以暖色调为主,如果有需要,\_\_\_\_店可自行购买相关物资进行布置,在专区做重点布置。

2)3.8妇女节及3.15消费权益日营销店制作横幅各一条.(放心购物在\_\_\_\_天天都是3.15)。

3)商场内可自制小吊旗,主要以企业的形象标语为主.人人关心商品安全家家享受幸福生活。

4)主通道：悬挂节日专用吊旗(由\_\_\_\_部统一设计制作)，对于两侧可沿灯管的空隙间悬挂汽球或其它装饰物。

四、商品陈列：

1)妇女节到3.15整个活动时间也只隔8天的时间,所以能否给顾客留下深刻的印象,在商品陈列及结合商品促销起了相当大的作用.3.8妇女节各营销店有专区陈列,主要以保健品、计生用品、家具用品为主，3.15主要选择低价商品如：洗衣粉(量贩装)、洗洁精、洗发水、沐浴露、袜子、内衣、衬衫、吹风机、牛奶、饮料、饼干(量贩装)、油、方便面、奶粉、春季拖鞋、饼干、大米、纸巾等。

2)专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需有POP标注，商品建议全部用枪纸标价。

五、员工服务用语：

1)3.8妇女节当天,凡进入\_\_\_\_商场的女顾客必须祝她节日快乐,尤其是商场服务台的工作人员。

2)其他时间均可采用通用的欢迎光临用语。

六、大宗团购及顾客回访：

1)短信息的派送,坚持顾客永远是对的原则，妥善处理顾客意见。

2)对周边的家庭住户进行团购拜访,并做好企业形象宣传工作。

3)各\_\_\_\_店的大客户老客户进行回访,并提前在3.15来临时做好对工商局的拜访工作,得到相关信息,并有利开展好工作。

七、活动宣传方式：

1)妇女节期间各\_\_\_\_店各挂横幅一条,关爱女人你的美丽你做主。

2)植树节主要采用的方式是街道宣传方式进行,由\_\_\_\_科统一制作广告旗,\_\_\_\_店上报需求,广告旗只要内容是爱护树木的宣言,放置位置可考虑在街道傍边的树上。

3)3.15的到来,又是一个对于我们商业重大的考验节日,需要我们全城戒备,各\_\_\_\_店客制作横幅一条,并有海报进行本次的主题宣传。

4)3.15期间\_\_\_\_店各制作喷绘海报一张,主要以超低价商品为主。

5)制作迎宾条幅,主要用于厂外人员的佩戴工作。

**促销策划方案模板4**

今年9月25日是中秋节，距离10月1日仅仅5天，又值9月28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，同时为了应对某某10周年大庆，提前引爆并释放消费高
潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象和应对某某10年大庆的好机会。

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。

具体内容如下：

一、活动时间：9月21日(周五)——10月7日(周日)

二、活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

三、活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

四、活动内容：

1.中秋活动：【超市中秋档期DM海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

2.活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

3.活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

4.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”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上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。)

5.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)

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)

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)

**促销策划方案模板5**

一、活动主题

牵手\_\_吉祥伴一生

二、活动时间

x月x—x月x日

三、活动内容

黄铂金：

黄铂金消费满\_\_元送x元钻石

黄铂金消费满\_\_元送x元钻石

黄铂金消费满\_\_元送x元钻石

以此类推。

银饰：

\_\_银饰全场x折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约\_\_—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_银楼送出的价值\_\_元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_银楼送出的价值\_\_元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付\_\_元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、\_\_钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以\_\_折特价销售。

四、活动准备

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约x万条，x县两店合为一起。)

4、网络宣传：\_\_论坛、同城交易网等宣传。

5、DM单宣传。

style=\"color:#FF0000\">促销策划方案模板

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！