# 优惠方案范文大全英文通用20篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-05-18

*优惠方案范文大全英文 第一篇>活动目的：1、圣诞节、元旦双节将至，正是化妆品销售的旺季，本活动可以提高日销量，促进店内的整体销售。2、本活动方案以店内整体销售为出发点，力求增加整体销量。3、本次活动对进一步提升\*\*店在当地的知名度会有较大的...*

**优惠方案范文大全英文 第一篇**

>活动目的：

1、圣诞节、元旦双节将至，正是化妆品销售的旺季，本活动可以提高日销量，促进店内的整体销售。

2、本活动方案以店内整体销售为出发点，力求增加整体销量。

3、本次活动对进一步提升\*\*店在当地的知名度会有较大的促进作用，同时也会帮助该店在与其它竞争对手的力量对比中占据比较有利的地位。

4、本次活动会有利于经销商规划店内的品牌，有利于全店的精细管理。

>活动对象：

\*\*市内及周边的化妆品消费者

>活动主题：

迎双节 纯美情动女人心

⑴活动方式：

化妆品店可采用几店联动的连锁促销方式，以四条线作为活动的有序开展模式。

>具体环节：

A、以迎双节为主线，以纯美情动女人心，圣诞元旦送炫礼这个主题为第一条线，突出纯美化妆品店的整体特色，建议印制纯美丽人储蓄卡，只要在店内消费48元的客人均可赠送本卡一张，成为本店的会员，同时获得精美礼品一份，这样的储蓄卡可以建立贵店与客人的长期合作关系，并在一定程度上打造纯美化妆品店的形象。本卡可根据客人的消费情况抵现使用。

B、以“ 迎双节 盛券在我”为主题，两种促销模式

⑴ 68元+1元=168元

购物满68元+1元送价值100元产品(此产品以厂家或代理商免费配送的产品为主，增大刺激性)

⑵ 200元=400元赠代金券

购物满200元赠总价值200元代金券

(此代金券以购买指定产品为主，在购买指定产品时可冲抵现金使用，可选择要处理掉的产品为主)

C、以买赠为第二条线，突出纯美化妆品店对支持和关爱的客人朋友的真情回馈，以利益吸引消费者进店购物。

主打品牌的赠送以买28送8元，买98送18元为主。

D、以各品牌的独立赠送为第三条线，各品牌可以根据自身的条件提出赠送方案，这样可以巩固本品牌的老客人，也可吸引一些新客人，但需要注意的是尽量使各品牌的赠送力度达到一个动态的平衡，这样才能保持多品牌齐头并进的态势，对于维护品牌的长期生存具有重要的作用和意义。

⑵确定刺激程度：促销要取得成功，必须使活动具有刺激性，能刺激

目标对象参预。刺激程度越高，促进销售的反应越大，但这种刺激也存在边际效应递减。因此，须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

活动时间和地点：十二月三十日至元月四日。

>广告配合方式：

一次成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法，选择什么样的煤体炒作，这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

根据本次活动的情况，建议经销商印制DM宣传彩页，幅面以A4大小，双面四色铜版为宜。DM彩页要设计精美，更能吸引消费者的目光。

同时建议店方在店内将参加活动的产品，及赠送给消费者的产品做形象堆头，并在适当地点摆放各品牌的X展架，最好用汽球、小挂件等装饰店内空间，为本次活动营造温馨喜庆的购物氛围，从消费心理上刺激消费者的购买欲望。

>前期准备：

⑴人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，各个环节都考虑清楚，无空白点，也无交叉点，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

⑵物资准备：对活动需要的赠品、代金卷、中样、试用装、抽奖用品及其它备用品要准备妥当，用单子罗列出来后，按单准备，确保齐全，否则必然导致现场的忙乱。

⑶方案实验：本方案是在经验的基础上确定的，因此有必要进行实验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。

>中期操作：

中期操作的主要内容是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件。在方案中就对参预人员各方面的纪律做出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，做到忙而不乱，有条不紊。同时，在实施过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

>后期延续：

鉴于其它精品店的成功经验，建议王姐在发展会员方面再下一番功夫，因为会员数量的多少能对贵店的发展起到至关重要的作用。

>活动达成销量：

按40%的利润点计算，此次活动的销售量应在40000元以上，那么利润为15000元左右，以上活动方案的投入比率应该达到利润额的30—40%。

>意外防范：

每次活动都可能出现意外。比如天气变化导致促促销活动的无法进行、城管等政府部门的干涉等无法继续进行，所以必须对各种可能出现的意外事件做出必要的人力、物力、财力方面的准备。

>效果预估：

预测这次活动达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功经验和失败的教训。

如果各个环节配合默契，本次活动应该能够达到预定的销量。

**优惠方案范文大全英文 第二篇**

一、项目背景

二、公司项目策化

1. 提供鲜明,厂家责任

有效,畅通的卖出量渠道,提供产品服务为根本,促进鲜花市场的大进展.我们的“香雪海”将成为这个可爱的信使,把祝愿和美满送到千家万户.为人类创造最佳生存环境!

2.厂家目标

以asp的形式在分站推广.经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场.：

三、经营环境与客户分析

2.调查结果分析：本公司对武汉的各高校求职者为重点开展客人分析,主要采用问卷调查取证(问卷调查取证表见附录一)和个别访谈的方法.此次我们共发出问卷50份,收回37份.因为时

刻有限,问卷数量不多,但还是从一定程度上反馈了广大消费哥们的消费内心和需要.

⑴有肯定的好奇内心,在创新地方有趋同性,听同窗或哥们说明产生购买行为.

⑵购买行为基础上是感性的,但因为受自身经济收益的影响其购买行为又带有理性色彩,一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种.

⑶在校求职者不见固定的购买模式,购买行为往往随心所欲.

⑷接受和吸收新事物的能力强,追逐时尚,崇尚个性.

⑸影响产品购买的条件依次为:价格,品种,包装,服务等. ⑹购买行为节日性很强,一般集中在老师节,情人节,圣诞节及哥们生日前后.

**优惠方案范文大全英文 第三篇**

一、产品准备

店庆活动为期三天，为了保证店庆期间的产品供应，蛋糕店根据自身情况分别从产品数量和种类两方面做准备。

店庆期间大力度的优惠活动必然带动销售量的剧增，根据饼干等糕点类食品存储时间长的特征，三味奇提前10天开始下单子，生产此类产品，以保证供应量。

客户多选择经济实惠型产品，根据这个情况，在准备产品时把糕点类、吐司类和现烤类产品的比例各占二分之一，以适应客户的消费需求。

二、宣传推广

在宣传推广方面，蛋糕店分别从店面海报、吊旗、店面设计、宣传页等方面进行推广宣传。根据此次活动设计了“温暖一冬，只因有你”为主题的海报，海报详尽介绍了此次活动的优惠内容，并悬挂于店内醒目位置，不仅介绍店庆内容也起到烘托气氛的作用。对于店内的设计，在橱窗位置布置了可爱的毛绒玩具，营造出温馨的氛围;在进店处摆放了优惠活动赠送的礼品，吸引客户了解店内优惠活动。

在宣传页派发这项推广上，也要颇费心思。为了防止派发时间过早人们遗忘，宣传页的派发在活动前的2—3天开始，并遵循由远及近的原则，在派发的最后时间主抓附近客户群，沿街店面等固定人群。

三、人员安排

在人员安排之前首先对店内人员进行培训，让其详细熟知本店的活动内容，并能精确运用话术表达。针对人员安排，专人负责专岗。新员工可以负责相对简单的面包岗，业务熟练的老员工负责蛋糕岗、会员卡卡品销售。为了更好的烘托气氛，安排专人负责店内广播宣传，顾客在店面附近即可通过音响了解店内的活动。

四、活动策划

此次具体的活动方案主要从买一赠一、代金券、会员充值等方面吸引客户消费。

1、现金消费面包西点满30元返20元代金券，多买多送。

2、生日蛋糕现金购买或预订均可享受买一赠一活动。

3、会员充值优惠，除多送金额以外，更有精致口杯、卡通公仔等礼品赠送。以此稳定客源，增加销售量。

**优惠方案范文大全英文 第四篇**

>一、指导思想

为了进一步推进素质教育，深化新课程改革，激发学生对英语学习的兴趣，提高学生英语的听、说、读、写能力，我校开展xx年“英语节”系列活动。并借活动的契机，营造浓厚的英语学习氛围，分享英语教学成果，展示学生的英语才能。让每个孩子找到自己身上英语学习的潜力，增强自信心，增强开口讲英语的能力，努力培养学生的创新精神和实践能力。

>二、活动目标

充分挖掘每个学生的潜质，力争使每个孩子人人参与、人人快乐、人人有收获。让校园英语节成为每个孩子的节日，让每个孩子从轻松愉快的活动中感受英语、应用英语、体验学习英语的快乐?让每个孩子在活动中找到自信，让英语走近每个孩子，使他们想说、敢说、能说、乐说。

>三、活动口号

To do the most，to show the best．尽力做，秀最佳。

>四、活动原则

1、以“活动”激发兴趣英语教学提倡寓教与乐、寓学于乐的教学过程。兴趣是学生学习英语的动力，英语节系列活动就是激发学生对英语学习的兴趣，使学生乐于其中、学于其中。

2、以“活动”形成自主:通过活动培养形成“自主”的学习方式，是学生学习主体得以实现的基本形式，在充满乐趣的学习活动氛围中，学生积极参与主动实践，尝到了成功。在成功中建立学习的自信心和增强进一步学习的欲望，使学生形成自主学习意识。

3、以“活动”促发展通过活动来培养学生的听、说、读、写能力，使学生语言能力得到发展，综合素质得以提高。

>五、活动时间

xx年xx月xx日

>六、活动内容

1、“庆六一贺卡设计”评比活动。

对象:三年级学生

要求:学生自愿报名参加，每班选取三张设计好的贺卡上交英语组，内容为表达美好心愿及衷心祝福，采用手写设计。

2、英语基本功——书写比赛活动。

对象:四年级学生

要求:各班自行组织初赛，每班再推选3位书写能力较强的\'学生参加四年级段的书写比赛。内容由英语老师定。班级内优秀作品帖至班级墙壁，获奖作品学校橱窗内展示。

3、英语手抄报比赛活动。

对象:五年级学生

要求:各班自行组织选拔，推选4位同学参加现场决赛。主题以Happy Children’s day.

4、英语看图写话(命题作文)

对象:六年级学生

要求:各班自行组织选拔，推选4位同学参加决赛。看图写话的内容和纸张由老师提供。

5、英语口语秀

对象:三—六年级学生

人数:三、四年级每班3人，五、六年级每班4人。

形式:三-——四年级:简短的自我介绍和歌唱(可以选取书本的、也可以选取课外的歌曲)

五--六年级:自我介绍和美文朗诵

6、根据英语节的活动评比出:

(1)设计奖

(2)书写奖

(3)写作奖

(4)口语奖

>七、活动具体时间

1、“儿童节贺卡设计”评比活动暂定5月5日中午

2、英语基本功——书写比赛活动暂定5月6日中午

3、英语手抄报比赛活动暂定5月7日下午

4、英语看图写话比赛活动暂定5月8日中午

5、英语口语比赛暂定5月14日下午

>八、活动要求

在“英语节”期间学生值勤、师生之间问候、学生之间问候提倡用双语交流，充分拓展“英语校园”的空间。

1、三至六年级学生全体，快乐合作，生动活泼，以校为本，和谐发展。

2、每项活动均应精心设计，有专人负责，确保活动质量，增强活动吸引力。

3、营造氛围，丰富多彩，创设我校浓厚的英语特色校园氛围，确保活动有条不紊。

4、工作人员:英语组成员。

**优惠方案范文大全英文 第五篇**

>一、指导思想

通过举办校园英语节，营造浓厚的英语交际氛围，让学生感受英语，应用英语。通过举办丰富多彩的各项活动，激发学生学习英语的兴趣，培养学生的创新精神和实践能力。为学生提供展示才能的舞台，拓展学生视野，丰富校园文化。

>二、活动口号

英语节将以 say you, say me为主题，通过系列活动，营造开口说英语的氛围，激发英语兴趣，展示语言能力，促进和谐发展。

>三、活动宗旨

人人参与、经历过程、体验快乐、培养能力。

>四、活动内容

第一阶段：日常英语活动

利用校园广播台播放英语歌曲、英语故事、介绍西方国家人文风情，人人说英语要求能运用所学的日常用语进行表达。

（1）学生值勤或在校园内用英语问候老师，学生间日常交流能说英语尽量说英语，提倡用双语交流,充分拓展“英语校园”的空间，形成浓厚的校园英语氛围。

（2）开展“每位学生教爸爸、妈妈、爷爷、奶奶学英语单词，说英语句子”活动。从学校延伸至家庭，营造良好的英语学习氛围。

（3）每日一句英语谚语或者名言警句。

（各班推荐1名日常能积极运用英语的“superstar”(英语之星)）

第二阶段：英语基本技能比赛

1、英语歌唱比赛（每班选5名学生） 周一

2、英语chant比赛（每班选5名学生）周二

3、英语talk show比赛（每班选5名学生）周三

4、英语配音比赛（人数不限）周四

5、英语短剧表演（每班一个节目）周五

>五、活动奖励

以上活动以年级为单位，各项比赛设一、二、三等奖若干名，获奖证书由教导处统一发放。学校英语教研组组织教师认真做好评选工作。

XX市XX区青少年学生校外活动中心是国家专项彩票公益金支持建设的青少年校外活动场所，是XX区功能较全、服务完善的青少年学生校外教育机构。20\_年是青少年活动中心逐步发展的一年，各项工作都在有序进展中，每个学期培训学员的数量处于相对稳定的状态。一年来培训学员人数达到20\_人次。今后中心将继续组织学生开展各类公益活动，延长开放时间，增加免费活动项目，丰富、充实、活跃学生的假期生活，满足其多方面发展的需要，活动中心拟开展以下活动：

一、广泛开展读书活动。充分利用图书馆的藏书，长期对全区乃至全市青少年学生免费开放，这些图书健康向上，内容涵盖文学、科技等多方面内容，中心坚持做好为区一小集体阅览和青少年自主阅读的服务工作，将统一办理借书证，全天对学生开放。

二、为丰富学生校外文化生活,努力营造和谐向上、健康文明的文化氛围和艺术教育环境；为学员提供展示艺术才华的舞台，展现校外文化风采；挖掘学员艺术潜力，调动学员学习艺术的兴趣，不断提升学员的综合素质。

三、为学习各类乐器的学员免费培训乐理素质知识。

四、学习钢琴、电子琴、手风琴的学员假期可免费来中心进行练习，巩固培训成果。

五、继续开展培训活动。

开设专业：

中心根据青少年学生素质发展的需要长期开设舞蹈、书法、钢琴、电子琴、管乐、乒乓球、儿童画、素描、写作、英语、数学思维训练等专业。

具体操作：

一）发放招生简章。

每学期放假前一月到各校发放招生简章，以区属小学为主（区一小、八冶一小），同时到公司各学校、市直学校、区农村中小学校张贴宣传资料，使城区及两镇每位学生及家长都能了解中心公益活动情况。学生可根据自己的兴趣爱好，自愿参加。

二）严格执行市物价局核定收费标准。

本着公益性、服务性的原则，对所开设的班收取培训成本费。

三）对聘请的校外兼职教师严格把关。

聘请业务精湛、具备较高的师德修养、对学生认真负责的校外兼职教师，保证每位学生来有所获。

四）报名时间。

每年一月、七月份开始到正式开班前，各班名单在开班前一天公布。

特别做好以下工作：

一）采取措施，确保每位学生安全。

开始活动前在中心门口以书面形式告知家长，在中心学习期间，对于需接送的学员，必须按时接送，其路途安全由家长负责。与家长签订安全责任书。

二）做好疾病防控工作，严把大门关。

学生活动期间，由家长亲自将学生送到活动中心门口，中心管理人员在门口把关，禁止家长入内。

**优惠方案范文大全英文 第六篇**

一、总体思路

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间：8月1——8月15日

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——200钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券 西装77元抵扣券 鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券 服装配饰9折卡 华服6折卡 婚纱摄影8折卡

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二)全场活动

1、全场主题活动

(1)活动主题

浪漫七夕，幸运77

——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2)活动策划

由店内商家提供77件商品做为礼品，周六日在共享空间设置活动区，制作一块大kt版，画面为77件礼品的名称和图片，按照惯例，将所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单类累计消费超过一定额度即可参加活动，选择77件礼品中的一件，先符合条件者享有优先选择权。

(3)奖品

店内各商家每家提供一件售价不低于100元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以100元抵扣券形式代替。消费者现场抽奖，现场领取奖品。

(4)促销物料准备

①kt版设计及制作

②活动规则说明水牌

④活动场地所需桌椅

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送相声情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

**优惠方案范文大全英文 第七篇**

一、活动背景

每年农历的正月十五日，春节刚过，迎来的就是中国的传统节日---元宵节。正月十五日是一年中第一个月圆之夜，也是一元复始，大地回春的夜晚，人们对此加以庆祝，也是庆贺新春的延续，其中吃汤圆、赏花灯、猜灯谜等都是元宵节几项重要民间习俗。

随着越来越多的企业进入汤圆这个市场，“思念”、“五丰”、“三全”、“龙凤”、“冠生园”等等几大品牌彼此之间的竞争也越来越激烈，到目前为止，竞争几乎进入到白炽化状态，提高销量几乎成为他们每个企业的难题，每个企业为了提高自己的销售量和夺得利润，都想方设法来对自己的汤圆进行各种各样的销售。因此，如何在元宵节前做好促销活动，对提高三全汤圆的销量及市场占有率，巩固市场地位，提升三全品牌的知名度具有重要意义。

二、活动目标

本次促销活动将在20xx年2月20日至24日之间进行，主要通过一系列的宣传及促销活动提高三全食品的知名度和美誉度，扩大三全汤圆的影响力和范围，促进“三全凌汤圆”、“三全新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大汤圆系列的元宵期间的终端市场销售和团购销售，提高汤圆销量。

(一)销售目标

让更多消费者了解和知道三全公司的多口味汤圆，让消费者在最短的时间内认知三全汤圆系列的特色，培养更多消费者购买三全汤圆，实现在元宵期间的XX市10万斤销售目标。

(二)利润目标

通过本次元宵期间的促销宣传活动，提升三全汤圆的销量，实现元宵期间销售利润50万元的销售利润。

(三)市场占有率目标

此次的推广活动三全汤圆以“三全凌汤圆”、“三全新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大系列细分市场，扩大三全汤圆的市场占有率，让消费者亲身市场不同口味，应对市场的激烈竞争，争取更多销售机会，迅速赢得汤圆消费的巨大市场，最终获得更大的利润。

三、活动方案

(一)前期：广告宣传促销方案

时间：20xx年1月起

宣传形式及内容：

**优惠方案范文大全英文 第八篇**

（一） 竞争主要力量行业

在竞争对手、新加入者的威胁、供应商和顾客的讨价还价能力及替代品的威胁之中，这些影响行业竞争的主要力量在于争取有利位置。

1、在市场竞争中处于优势地位

目前在电视机市场众多企业都积极展开战略上的转型或是想方设法使产品

如今，电视机已经是一种很平常的家用电器，尽管它已经是一种平常的消费品但是中国国内尚有不可忽视的市场，在未来一段时期内中国国内及一些发展中国家对其的需求会持续下去，而发达国家则是对高档电视机的需求会继续下去。 索尼、三星代表的是相对高档的电子产品，所以到目前为止高端市场仍是被这些企业所垄断，国内电视机厂商只是在中低市场占据优势。

和中国的企业相比，日本和韩国的企业（高端电视机企业主要是日本和韩国的）通常是高技术的代表，它们基本都掌握核心技术，因而它们的产品大多是最先进的也是成本较低的，但同时它们又都能获得高额利润— —品牌价值高是一，技术先进更是必不可少的。

在国内这些企业都会建一些合资企业或是独资企业来生产电视机，而最关键的芯片则是在国外完成制造之后送往中国装进电视机内。通过这些措施它们更加进一步降低了成本从而获得了更多的利润——在中国国内建厂以来可以避开关税，二来可以降低付给工人的成本。

2、新加入者的威胁

在如今竞争异常的电视机市场中，新加入者大致可以分为两种：一种是规模小竞争力不强的企业，它们往往只会存在于发展中国家的小区域内，针对的市场也很有限；另一类则是规模较大相当有竞争力的大企业，它们往往是跨国公司或是国内排名前列的大企业。

3、供应商的讨价还价能力

电视机制造中的原材料以及关键零部件供应也都越来越广泛，各企业与原料及零部件供应企业都保持了较好的合作关系。

日本和韩国的电视机制造企业在供应商的选择上都有较大主动权，毕竟他们都是原材料和关键零部件供应企业的最大也最有实力的买家。

中国的家电企业在和本国原材料的供应商的协商中有较大的主动权，但是在电视机关键零部件（一般是视频解码芯片）的供应中总是比日韩企业落后——这也是一个短期内难以改变的事实，在零部件供应企业看来向中国企业交付稍微落后的零件似乎是可以理解的但其实是一种歧视的态度。

海信电视机在此方面有较强的竞争力：在原材料供应上海信有具有较

大的话语权，而关键的视频解码芯片则完全实现了自主知识产权，这在国内同行中是最独特的。

4、客户的讨价还价能力

电视机市场趋于饱和，各生产企业都出现了产能过剩的情况，每年的生产量也远远高于需求量，各企业的存货也成为了它们不小的负担，竞争达到了空前的激烈程度。

各电视机企业为了吸引更多消费者的注意，实现较大的销售量，它们纷纷以降价的竞争手段来获取更大的销售量。

目前销售企业在和电视机企业的销售协议中有很大的话语权，销售巨头因其垄断性的地位而在交易中占据优势地位，制造企业的利润在很大程度上被销售企业分享掉很多。

5、替代产品的威胁

**优惠方案范文大全英文 第九篇**

>一、活动宗旨：

通过英语节活动，让每个孩子找到自己身上英语学习的潜力，增强自信心，让学生在活动中培养语言运用能力、思维能力、想象能力和创新能力，努力培养学生的创新精神和实践能力，丰富校园文化，建设特色型、学习型校园。

>二、活动口号：

我参与！ 我快乐！I participate! I rejoice!

>三、活动时间：

18日—27日

>四、系列活动内容：

（一）英语节期间，每天午餐之后播放英语歌曲（广播站），早上礼仪岗的同学用英语和同学及老师打招呼。六年级每班选英语最好的4名同学作为礼仪岗人员，每班值日2天。（王雯兰、周莺）

（二）布置具有良好英语氛围的室内外环境（评比老师：周莺、陈伊莉、张月琴、马林英）

1．教室布置：评选出最佳教室布置奖和优秀教室布置奖各6名，5月22号检查评比。

2．校园坏境：

（1）英语书签制作展览， 参加年级：一年级。

（2）英语字母书写展览， 参加年级：二年级。

（3）英语单词书写展览， 参加年级：三年级。

（4）英语篇章书写展览， 参加年级：四年级。

（5）英语小报制作展览， 参加年级：五～六年级。

（注：以上展览的纸张大小由各年段统一，以年段为单位自行挑选最优秀的作品展览到各年段硬笔书法作品展览的地方。届时将以年段为单位评选出一等奖2名，二等奖2名。5月20号检查评比。）

（三）英语故事比赛：参加对象为三～六年级，每班推选2名同学参加比赛（必需是一男一女），故事时间为3-5分钟。考虑到区英语故事比赛，所以英语故事比赛提前到4月30日（周四）进行。（全体英语教师）

（四）英语特长生抽测：分1-3年组和4-6年组进行考核，每班择优推选10名参赛。试卷内容一半来自课外。根据考试的成绩录取前100名为本届英语特长生，学校颁布证书。（商利英、俞平）

（五）评选第二届百名“希望之星英语奖”

>五、组织老师：各班英语老师负责，各班主任协助组织。

**优惠方案范文大全英文 第十篇**

---to improve night store in of popularity and to using activities publicity themselves to let more of customer night to browse phone promotions: mobile store is ready for a variety of styles and functions, as well as all brands of mobile phones, then called upon to interested customers to write a text meage contest!In the stipulated time, who wrote the meage up to, and you want to send your friends or loved ones, store each

customer to write a text meage is: Dear friends, night months sober mind, I write speed in Apple stores to participate in SMS activity, take this opportunity, I brought you my bleing, I wish you happy every day!

Competition, customers can select their favorite phone or their familiar mobile game，Every night, you can make several rounds of competition

2---of the customers and purpose to the customer，the evening!

leisure and entertainment in such as

篇2：促销方案英文

促销方案英文版

mobile promotion programmes during the international labor day mobile promotion’

s title: bleed night sms write meage speed mobile phone’s promotions: 7:30---9:30pm every day during the international

labor day

mobile promotions :within each apple store phone promotions’objective: to improve store image and brand, and popularity，improve sales, because the weather is hot now, so day rarely was to visited store

of, general is in night, and friends or relatives shopping together , so we using

4---happy every day!prize sets: the first is 100yuan? second is 50yuan? the third is 20 yuan? publicity

in the early activity: zhejiang tv : attracting the eyes of

paers-by!the interaction between the customer and store, fully mobilize the second: through the activity, you can let customers know to shop some of the phones

performance, meet some customers of their mobile phones, and vanity, because some

phones prices expensive, customers can only dream of owningthird: through the activity, more customers use store phone, sent to their loved

ones and friends a bleed, and invisible mobile phone stores do a good publicityforth: fully mobilize the enthusiasm of the customers and purpose to the customer,the evening!leisure and

6---做广告往往是最有效的推销方法。

二、廉价销售、大甩卖

这里我们用sale来翻译。首先看一看sale的几个词义：

of selling or of giving an item in exchange for money 出售、销售

cash sale: selling sth for cash现金销售

for sale: ready to be sold 待售；出售例如：they put the factory up for sale.他们要卖掉工厂。

on sale:上市的例如：these items are on sale in most chemists.这些商品在大多数药店均有销售。

可指大贱卖；（特价）廉售

例如：the shop is having a sale to clear old stock.这家商店正在进行特价廉售以清除旧货库存。常用表达有：

bargain sale大减价

clearance sale清仓大甩卖

jumble sale旧货廉卖

8---店

discount store

it refers to shop which specializes in cheap goods:折扣商店

2.折价：reduce

this shirt was greatly /drastically reduced in the sale.这种衬衣在大减价时降价最低。the school’s old furniture will be sold at reduced prices.学校的旧家具要折价处理了。

a price reduction :价格的降低

sell sth at a huge reduction：大幅度降价出售某物 make /offer reductions on certain articles：对某些商品减价

3.（债、税等的）可减免的款额；折扣；部分退款

rebate offer a rebate of $20 for early settlement.及早结账有20美元的折扣。

4.削价 cut-priceus cut-ratecut-price goods:削价商品i bought it cut-price.我买的是廉价货。

a cut-price store: 卖削价商品的商

10---

综合free 的这些含义，我们可将“买一赠一”翻译为buy one and get one free

五、跳楼价

指“跳楼”的是商家，好像价格低得超出他们的心理承受能力，翻译为“distre price”。

六、要命价

这儿要的是顾客的命，即商品的价格高得叫人不敢问津，例如：i cannot afford this

diamond, just look at this murdering price.珠宝贵得要命，我买不起。篇3：促销方案英文版

促销方案英文版

mobile promotion programmes during the international labor day mobile promotion’

s title: bleed night sms write meage speed mobile phone’s promotions: 7:30---9:30pm every day during the international

labor day

mobile promotions :within each apple

12---loved ones, store eachcustomer to write a text meage is: dear friends, night months sober mind, i

write speed in apple stores to participate in sms activity, take this opportunity，i brought you my bleing, i wish you happy every day!prize sets: the first is 100yuan? second is 50yuan? the third is 20 yuan? publicity

in the early activity: zhejiang tv : attracting the eyes of

paers-by!the interaction between the customer and store, fully mobilize the second: through the activity, you can let customers know to shop some of the phones

performance, meet some customers of their mobile phones, and vanity, because some

phones prices expensive, customers can only dream of owning

14---\_ \_ \_ the target market

is the southwest of .目前营销状况

status at present

市场状况：葡萄酒是国际酒类市场中仅次于啤酒的第二大流行饮料酒，但在我国，目

前还是一个小酒种，年产量多年来一直在２０万吨左右徘徊，还不到全国酒类产品总量的１％。

我国葡萄酒的人均消费量仅是当前世界平均消费水平的１／２０。近年来，随着人们生活水

平和健康意识的提高，饮食观念的变化，加上各种媒体对葡萄酒的宣传，使我国葡萄酒市场

发展很快，尤其是干红葡萄酒更是当前消费的热点。从这个角度看，我国葡萄酒的潜在市场

十分广阔。

market status:the wine is the second largest popular beverage wine and

from this angle, the potential market of the wine of our country is very broad.产品状况：

product status:

①国内：我国葡萄酒市场价格从１９９６年以来一直是呈上升趋势，特别是干红葡萄酒的价格上升幅度很大，依品牌不同，每瓶（７５０亳升）从２５元上升４０～６０元不等，其它种类葡萄酒的价格也有不同程度的上升。①domestic:the market price of wine in china has been on the rise all the time

since 1996, especially the price of the claret is very large in ascensional range，prices different depends on the brands, each bottle rises from 25 yuan to

40-60 yuan, the price of wine of other kinds has rising in various degree too.②

18---秋色，占据

了国内约52％的市场，再加上十几个分别是来自于法国、意大利等国的进口品牌。大多数国

产品牌只能囿于某一地区争夺立足之地，缺乏市场竞争力，更没有角逐国际市场的能力。而

由于国内对葡萄酒类产品进口关税的降低，国外葡萄酒进入中国的壁垒降低，从而使得其品

牌的竞争力得到进一步提升。

分销状况：葡萄酒的消费渠道一般分为餐饮酒店和商超零售两大类，目前的渠道分布

现状是餐饮酒店渠道占51%，零售渠道占49%；在零售渠道中，超市和大卖场又占55%，其余

为便利店、专卖店和独立的食品店等。

distribution status: the wine consumption channel is generally pided into

20---

&analysis优势：本集团有雄厚的经济势力；有较强的技术势力；国家政府高度重视西部大开发并

确定了极为优惠的进出口政策。s:solid economic forces;stronger technological forces;the national

government has paid close attention to the development of western regions and

confirmed the extremely favourable imports and exports policy.劣势：进口葡萄酒由于只占到中国葡萄酒市场大约10%的份额，而且经销商主要为国外

独资或者合资销售型企业和国内小型贸易商或分销商。同国内葡萄酒企业一样，进口酒不仅

要受市场开拓、市场培育和通路运作等方面较高成本费的制 约，还要受制于从厂商到消费终端（酒店、卖场、酒吧、ktv、夜总会等）所发生的高额

进场费和各种推广促销费用。机会：中国葡萄酒近几年一直以超过10%的增长速度发展，加之中国葡萄酒高中低产

22---UNIVERSITY

课 程 论 文

题目：

学院：

姓名：

学号：

专业：

班级：

指导教师：

二0 一四

年 十一

Catalog

Foreword 3

Summary 4

Situation.......4

and Iues Analysis 5

24---part of the value of the product to meet the needs of the people the value of consumer goods in the proportion is declining, while the invisible intangible part of the product and the productto fully meet the needs of eence of marketing is to meet the practical interests of consumers or consumer can obtain the required service marketing precisely this point of view, providing tangible products to consumers at the same time, to provide consumers with a range of intangible services, so that the market eential connotation of marketing can be fully

28---the main foreign exchange supermarket, the supermarket is the link with consumers, therefore, enterprises through service marketing, marketing personnel can contribute to improve the overall quality and enterprise management Situation

Shenzhou department stores located in Jiangxi Agricultural University, Commercial Street, selling gifts and household target market is the Jiangxi Agricultural University students, the competitor supermaket are around

.Enterprise overview Here we list some problems Shenzhou supermarket got: Shenzhou supermarkets are not eye-catching billboards Billboard as a supermarket supermarket facade, can play the role to attract customers, eye-catching billboards supermarket customers make a good impreion, to attract customers into

30---supermarkets in poor physical atmosphere Shopping atmosphere is the customer came to the supermarket by the display of goods, persons and services, after shopping environment and many other factors affect the resulting psychological department stores are not allowed to enter the customer with a bag Not only violated the personal rights of consumers, but also to make a lot of people inconvenienced with a package, the package store to keep the package at, not only unsafe, but also make their shopping checkout is complete disorder, his wallet in his hand and easy to supermarkets lighting bright enough, giving customers one kind of dark psychological supermarkets recognize the music is pleasant, but did not realize that music can also be harmful in this voice, sounds, people, irritability, nervousne，32---conducive to easy to pick up the customer’s merchandise display interest, it is neceary to get the hands carefully viewed from different angles, confirm, and then decide whether to the display of goods is not easy to pick up, not easy to replace

**优惠方案范文大全英文 第十一篇**

>一、活动目的

为庆祝“五一劳动节”，优惠新老消费者，提高我电器城的品牌知名度及销售业绩，特于20xx年5月1日～5月3日期间举行为期三天的“庆‘五一’，欢乐购物中大奖”促销活动，电器五一活动方案。

>二、活动范围

我电器城在××地区所有连锁店均参加本次活动。

>三、活动主题

庆五一，欢乐购物中大奖。

>四、奖项设置

100%中奖，具体的奖项设置如下表所示。

奖项设置一览表

奖项 获奖名额 奖品

一等奖 每天2名 各奖名牌冰箱一台

二等奖 每天5名 各奖名牌电动自行车一辆

三等奖 每天30名 各奖名牌电热水壶一只

参与奖 若干名 各奖××牌洗衣粉（200g）一袋

>五、抽奖规则与方法

（一）抽奖规则

活动期间，凡在我电器城当日全场累积消费满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封项，规划方案《电器五一活动方案》。

（二）

凭购物小票来领取抽奖券，每500元购物小票可领取一张抽奖券，每张抽奖券可抽奖一次。在活动期间，消费者可以随时凭抽奖券到商场门口特设的抽奖处参加抽奖。抽中奖品后，立即发放。

>六、活动宣传方式

为保证促销的知名度和效果，拟采用的促销活动宣传方式如下表所示。

促销活动宣传方式一览表

宣传方式 具体实施内容

活动现场宣传 1.海报、单页、挂旗、折页、POP

2.条幅、拱形门、气球

宣传媒介组合 1.报纸媒体：选择《××晚报》、《时报》、《信报》

2.广播媒体：选择

活动内容：

北人购家电，汽车开回家，10万台专供彩电、100万促销礼品、300辆折叠自行车，购物幸运抽。购家电980元返200，再加送五一超值礼品。其中彩电平均降幅10%---40%，空调平均降幅15%---70%，冰洗平均降幅10%---20%，厨卫平均降幅15%---60%，数码平均降幅10%，小家电平均降幅10%---20%，海尔类平均降幅10%，而一线品牌价格下拉20%左右，二线品牌价格下拉30---35%的降价空间，让xxx五一xxx黄金周的快乐再度升级。

（一）北人购家电 天天抽汽车 长安奔奔开回家

5月1日～7日在北人电器五店购家电单张购物小票满500元以上即可参加，每天抽出350名入围奖，5月3日下午18：00在新百店、5月7日下午18：00在先天下店各抽出一辆汽车。（注：中奖者享有1年汽车使用权）

（二）300辆折叠自行车 购物幸运抽

5月1日～7日在北人电器五店购家电单张购物小票即可参加时段抽折叠自行车活动，五店平均每小时均会送出一辆折叠车，惊喜时时有。

**优惠方案范文大全英文 第十二篇**

>一、促销活动的目的

通过丰富的活动形式,吸引更多消费者和稳定药店基本消费群(会员),形成参与和购买热潮,传播服务理念,形成口碑传播.活动以达到直接的经济效果和迅速扩大占领市场的目的.

>二、活动内容

根据主题确定活动成功的前提就是活动内容要有吸引力.包括活动前的宣传模式,活动内容的特价商品、打折、会员送礼、购药大抽奖、专家义诊等,都是吸引目标人群必不可少的手段.

>三、活动前的准备工作

1、信息发布①、活动信息发布可选择在药店周边地采用宣传单投递、口碑宣传,各家各户高密度甩投,其宣传单总量为1万份,投递的重点为集市商业区、菜市场、居住门户、老年人娱乐活动中心等等.电话通知到每一位药店会员.②、从11月26日—10月27日开始发布促销活动广告信息.③、在aa大药房门口挂横幅一条,内容为活动主题口号,时间为11月25日—11月30日.3、现场布置活动现场布置得好,可以使活动进行的有条不紊,增加活动气势和氛围,吸引更多人参与.

（1）写有活动主题的横幅.

（2）突出活动主题内容的大幅展板和背板.

（3）挂旗、桌牌、大幅海报、宣传单.

（4）咨询台、礼品（会员奖品）发放台、抽奖箱等等.

(5)义诊检测服务台.

人员安排（1）安排足够数量的服务人员,并佩带工作卡,便于识别和引导服务.

（2）现场要有秩序维持人员.

（3）现场义诊人员、销售员工既要分工明确又要相互配合.

>四、现场执行要点

1.人员,活动物资准备就绪.

2、宣传人员现场派发宣传单,介绍活动内容,引导顾客进药店或参与义诊活动.

3、掌握好活动节奏,维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外,以免造成负面效应.

4、礼品在规定时间发放,不宜太早太晚,发放时登记会员资料、签字.

>五、活动结束总结会1、活动成败的分析报告(1)费销比的计算(2)到店顾客人数统计2、新会员注册管理,活动后会员优惠政策的制定3、顾客意见的整理与落实

**优惠方案范文大全英文 第十三篇**

一、活动背景：

我们总不吝啬对妈妈说，我爱你，却忽略了同样在背后默默付出的父

亲。父爱如山，大山沉默无语，坚实可靠；大爱无声，父亲用行动证明， 他和母亲一样，深深的爱着我们... ...

20xx的父亲节，敞开心扉，于父亲共度节日，不一样的爱献给最爱

的父亲。

二、活动主题：

感恩父亲

三、活动时间：

20xx年7月15号

四、活动地点：

诸城市百盛商场

五、活动内容：

活动一：六月佳礼，扮靓父亲——五颜六色闯关中大奖

——父亲节要带爸爸去哪里庆祝好呢？来百盛商场吧！父亲节礼

物精选为各位爸爸及男士们准备了多种多样的服装及配饰！从欧美品牌的西装到平日休闲的T恤，一个都不少！让爸爸在这个6月成为最有型的“潮爸”哦！当然，不仅是爸爸，各位男生们不妨也趁这个时候为自己添置点行头吧！

活动期间，凡购买商品折后单票满 元以上者即可凭借小票

参加五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

一等奖：奖电风扇一台 （参考）特等奖：任选服饰一件

二等奖：奖高级剃须刀一个（参考）一等奖：指定商品一个

三等奖：奖高级领带一条 （参考）二等奖：购买商品再打-折

摸奖细则：

商场某处摸奖，共2个抽奖箱，箱内都装着种3颜色的乒乓

球共6个，蓝色3个、黄色2个、红色1个。

只要顾客连续两次从两个箱子里抓出来的颜色是一样的即可获得

相应的中奖奖品。红色一等奖，黄色二等奖，蓝色三等奖

（或：在一只不透明的箱子里放了三个或几个相同的小球,球上分别

写有 元， 元， 元”的字样. 规定:顾客在本商场同一日内,每消费满 元,就可以在这只箱子里摸一个小球(顾客每次摸出小球看过后仍然放回箱内搅匀),商场根据顾客摸出的小球上所标金额就送上一份相应的奖品.

活动二：

身份证尾号为15的爸爸，购物可享受超低折扣。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日

是哪一天？”“六月15父亲节，你准备好了吗？“父亲的节日只有一天”、“为父亲过过生日吗？”等等温馨话语的纸条。下面印上百盛商场名称及LOGO。

备注：这种宣传方式从消费者的感情需要出发，可谓细微之处见真情。很

容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的百盛商场形象有很好的作用。

六、活动宣传：媒体宣传

1、传统媒体：电视、电台、

**优惠方案范文大全英文 第十四篇**

一、创业策划书

准备创业方案是一个展望项目的未来前景，细致探索其中的合理思路，确认实施项目所需的各种必要资源，再寻求所需支持的过程。

需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容，创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

第五阶段：最后修饰阶段

第六阶段：检查

二、创业策划书模板

一、 概要

咖啡屋也是必不可少的\'娱乐场所，在幽雅的气氛之中，喝着香浓浓的咖啡，体会着浪漫的大学生活，和同学们交流感情。大学生们常说一杯咖啡可以和反目成仇的人交个最好的朋友，也可以追到一个自己仰慕已久的女朋友。如果再在咖啡屋中放上各种书籍，组织成一间咖啡，相信效果更好。为了让大家有这样的一个地方。所以，咖啡孕育而生。

咖啡锁定的顾客主要有两类一是学校的学生，二是白领阶层。在校的学生光临原因主要有两个，一是文化上的需要，二是环境。学校里的校园固然是好，但是它的硬件设施条件是有限的不能满足大多数同学的需要。例如：到了冬天的话，在室外冰天雪地的怎么会受得了，室内的空间是有限的。是有限的。白领阶层，他们的收入高，但是他们所面临的竞争与压力也相应的大一些，他们急切需要一个舒适的休闲环境来缓解工作上的压力。有一项调查显示，21%的在校大学十喜欢光临，20~30岁之间的上班族有46%的人喜欢到休闲。

二、 产品和服务

我们是一个休闲的场所，主要目的是放松 休闲 所以我们的咖啡除了书以外，在食品上的要求是蛮简单的，像一些西式的甜点 奶茶 低酒精的饮品等。

我们的服务宗旨是：顾客是朋友，他是来休闲不是来消费的微笑式服务。

三、 咖啡竞争分析

从竞争对手上看，我们的咖啡可是“危机四伏”。 据我现在了解到的情况看目前昭通市内还没有一家专业的咖啡，所以这是我的一个巨大的潜力市场。但是类似的经营却很多，我大体的分析了一下有这样的几个

一 、新知图书城 里面有许多各式各类的书籍，这是它的一个优势(这个我是比不了的，这是人家的主营业务)，里面弄了个，顾客可以把喜欢的书拿到里面看，收费每人两元。但是他的环境却是很差的，人员杂环境喧嚣。如果需要其他的消费则需要当令付费。一算下来花费还是蛮高的。而我们不仅环境优雅，还可以对顾客提供一些新鲜的食品在看书时一边享受美食一边获取知识。在书籍方面也不会比他们专业的差，在书籍的方面我们有三个特点“新、特、奇”，部分的书籍将是市场难得一见的，争取让顾客一次就爱上我们的书籍和休闲环境。

二、 图书馆 图书馆在一定的程度上也是我们的竞争对手。图书馆的优势在于书籍种类全数目多。但是图书馆侧重的是知识性而侧重的是休闲性，图书馆的开放时间有一定的限制而服务时间能够随顾客的要求而做出灵活的改动。图书馆的服务单一而我们的服务人性化。

三、，其实这些书籍很单一不是武侠就是言情，书籍的知识含量低。而我们的书籍都是和生活相关对我们自身修养、品行等有关的知识理论性的，而且我们还会根据顾客的需求购进，也可以帮他们代购一些他们想要的书籍。

**优惠方案范文大全英文 第十五篇**

>一、活动主题：

“show出自己，表现自己”。

>二、活动目的：

随着护理专业对英语的要求越来越高，为了激发同学们对英语的兴趣，使同学们在活动中增长知识，同时，为英语爱好者提供一个相互认识、交流和同台竞技的机会，希望通过本次活动，锻炼大家英语口语能力，带动其他同学学习英语。

>三、活动地点：

图附104。

>四、活动时间：

xx年11月初。

>五、活动对象：

全体同学们。

>六、 前期准备：

1、宣传工作。制作海报提前一星期在公示栏上，通过广播站进行宣传。

2、现场布置。准备教室及多媒体，购买物品，由学风xxx及组织部布置活动现场，提前一星期将活动所需物力资源购买齐全。

3、ppt制作。由学风建设负责制作本次活动所需的ppt。

4、嘉宾邀请。邀请外教老师、英语老师。

5、报名方法：各班学习委员统计报名，也可以在图附305报名。

>七、活动开展：

1、主持人上台简单介绍活动并宣布活动开始。

2、外教讲话，让大家对外教有一个新的认识。

3、英语猜单词游戏，此环节会挑选九个观众参与到游戏中来，每三人一组，一人用英文解释所给单词，另外两人猜词，此环节可以让观众在游戏中学习到更多的英语知识。

4、表演环节：方式多种，可说、可唱、可演，按每个人抽取到的号码轮流上台表演，每个人表演结束后，评委给予打分。

5、经典影视评论，主持人会放映一段影片，随后会根据影片进行提问，而回答问题者是通过击鼓传花的形式来确定的，此环节有助于调动全场气氛，使节目更加精彩。自由交流。

6、英语角介绍，通过介绍希望同学们更加了解英语角，鼓励护理学院同学的参与。

7、主持人总结此次活动并宣布活动结束。

>八、后期工作

1、活动结束后由学生会收拾清理活动场地；

2、学风xxx召开会议对此次活动进行总结；

>九、注意事项

1、各部之间加强合作与联系，齐心协力共同办好此次活动；

2、活动现场要保持现场秩序井然，禁止大声喧哗，制造噪音；

3、在主持人与观众互动环节，要积极参与，也要随机应变，避免冷场；

4、各项工作落实到部，各部落实到人，确保活动顺利有序的展开。

**优惠方案范文大全英文 第十六篇**

感恩节是美国人的“春节”，在每年11月份的第4个星期四(20xx年11月25日)，美国举国上下都要举行隆重的欢庆活动，而在全家团聚的感恩节之夜，上至总统下至平民，所有的美国家庭都会在一起享用最为丰盛的感恩节晚宴。

感恩节晚宴作为感恩节活动的重头戏，我们餐饮酒店更应当结合广大消费者的消费需求，策划并举办独具美式风情的感恩节活动。那么，我们餐饮酒店应当如何策划感恩节活动，怎样安排感恩节活动才能凸显“感恩”的节日活动主题呢?下面，我们就来一同分享如下的某西餐厅感恩节活动方案。

一、感恩节活动主题

“倾情答谢新老顾客，16西餐厅感恩月优惠活动大酬宾”

二、感恩节活动时间

20xx年11月1日至20xx年11月30日

三、感恩节活动地点

16西餐厅

四、感恩节活动内容

1、感恩节“感恩月优惠”促销活动

16西餐厅为了答谢广大新老顾客对本店的支持，特将11月定为16西餐厅的感恩月，并推出如下的菜品优惠活动：

1)在本月(11月)每天(1日至30日)中午11：00至13：00推出100元左右商务餐，各类西式炒饭及沙拉奉送，营养搭配合理，美味可口。同时大厅将每天推出4到5款特价菜成本销售。

2)为了将感恩节节日气氛做到浓厚，16西餐厅对生日聚会与结婚纪念日等特殊意义的日子进行了精心设计，过生日者将可以参与现场制作生日蛋糕并获赠此款蛋糕，乐手演奏及烛光晚餐、鲜花等都可以提前预定，让您的用餐充满浪漫与惊喜!

3)在感恩节当天(11月25日)推出特价感恩节晚宴套餐，在当晚7时至10时30分 每位人民币588元包括一杯博若莱酒或气泡苹果酒(美国人凭护照可享受8折优惠)。

2、感恩节当天游戏活动

1)蔓越桔竞赛

蔓越桔竞赛是把一个装有蔓越桔的大碗放在地上，4-10名竞赛者围坐在周围，每人发给针线一份。比赛一开始，参与者先穿针线，然后把蔓越桔一个个串起来，3分钟一到;谁串得最长，谁就得奖。至于串得最慢的人，将会收到一个特别的最差奖。

2)玉米游戏

游戏时，把五个玉米藏在餐厅的某个地方，由大家分头去找，找到玉米的五个人参加比赛，其他人在一旁观看。比赛开始，五个人就迅速把玉米粒剥在一个碗里，谁先剥完谁得奖，然后由没有参加比赛的人围在碗旁边猜里面有多少玉米粒，猜得数量最接近的奖给一大包玉米花。

3)南瓜赛跑

比赛者用一把小勺推着南瓜跑，规则是绝对不能用手碰南瓜，先到终点者获奖。比赛用的勺子越小，游戏就越有意思。

五、感恩节活动准备

1、策划部

全面负责此次“感恩月优惠”活动的筹备、执行和监督，设计宣传单;

2、客服部

编写手机短信内容，并将要发送短信的顾客号码统计后交策划部;

3、营业部

进行电话、短信宣传，接受顾客预定感恩节当天的感恩节晚宴台位;

4、保安部

安排人手，负责对此次活动各类装饰物品的监管保护工作，直至活动结束到物品回收入库。

5、餐厅全体员工

餐厅所有人员加强对外宣传餐厅举办的此次感恩节“感恩月优惠”活动;感恩节当天任何部门任何人取消休假。

六、感恩节活动宣传推广

1、宣传单印刷：5000份(夹报派发)

2、发送手机短信告之顾客“感恩月优惠”活动

3、餐厅门前广告横幅和广告牌宣传。

**优惠方案范文大全英文 第十七篇**

>一、活动名称：迎新贺岁，元旦疯狂送

>二、活动时间：12月31日（周六）―1月23日（周日）

>三、活动说明：

1、市场概况及分析

1月3日元旦恰逢双休，根据惯例，势必会引发一波新的购物狂潮，而在此期间商场和大厂商也会紧握此良机展开强势促销，以期强占更多的市场份额。

竞争对手方面，已日趋成熟，xx处于萌芽状态。其肯定会在元旦期间开展“一元拍卖”、“来就送，抽奖送”等集聚人气类的案子；

2、营销策略概述：

拟定由三个企划完成：

a、疯狂来就送：1月1日当天共有1500份大礼免费赠送

b、会员来店礼：

①、1月1日―1月15日当日凭会员卡获赠精美礼品

②、20xx年1月1日（周日）―1月8日（周日）、1月14日―1月22日期间整合馆内商家为vip金卡会员推出各类特价商品。

c、会员满就送：会员购物按品类送大礼。大礼包括折叠车、数码产品、小彩电等

d、极限气球满就抽：抽奖大礼包括34寸液晶彩电、暖瓶、洗衣机、数码相机、精美礼品等构成活动以强有力的产品折扣力度、dm单密集宣传制作轰动效应，强占新华路地段元旦消费群体，预计可以吸引人流25000人。

>四、活动内容：

（一）、人气活动：

1、迎新疯狂来就送

活动时间：20xx年1月1日

活动地点：外广场

活动目的：形成大排长龙的气势，提升当天的人气与买气。

活动内容：20xx年1月1日，活动事先准备大量的礼品，礼品包括手套、化妆镜、小型吹风机、耳机、马克杯等礼品。共1500份大礼送完为止。

活动预算：

制作物：300元

礼品费用：手套4元/付x400付=400元

暖瓶10元/付x400付=1000元

化妆镜2元/只x400只=200元

杯组5元/只x300只=500元

2、现场演艺活动

活动办法：20xx年1月1日下午2：00—3：00，在广场举行极限运动大赏活动，现场邀请小轮车手进行表演。并且邀请乐队进行现场伴奏。

费用演算：乐队：1200元

小轮车手：200元/人x6人=1200元

小计：2400元

备案：

30秒速递篮球赛

活动办法：20xx年1月1日下午2：00—3：30期间，在一楼正门广场进行速递篮球挑战赛。在30秒内，球员站在2分线上进行定向投篮。10名顾客为一组。以进框最多的顾客为冠军。冠军即可获得价值20元寒冬三件套一套。

预算：

租赁球架300元/天

购买篮球5只x60元/只=300元

小计：600元

（二）、买气活动

1、十分友礼，购物满额赠

活动办法：20xx年1月1日当日，凡会员光临本店购买馆内商品凭会员卡及消费凭证即可获得心动大礼。当日共限50名，先到先得。

买床用满1000元即可获得折叠自行车一辆，共20辆x400元/辆=8000元

买电脑类商品即可获得笔记本电脑音响一套，共20套x200元=4000元

买手机类商品即可获得暖手宝一只，共50只x15元/只=750元

买服装类商品即可获得小型吹风机一只，共100只x8元/只=800元

小计：13550元

2、心跳极限，气球大抽奖

活动办法：20xx年1月1日当日顾客不限金额购物即可参加抽奖活动。在活动区内，设置两个抽奖点，每个 抽奖点上方悬挂100个氦气球，每个气球上均设有奖品名称。顾客至活动区域内，工作人员审核票据无误后，将抽奖卡发给顾客。顾客凭抽奖卡至门前气球抽奖处选中要抽取的气球线绳。气球线绳上方均加以固定，使顾客不能拉动。顾客选中气球绳后，工作人员即将球绳解开，查看气球上的商品名称。顾客即可领取奖品。工作人员遂将气球放回气球群。每位顾客凭购物发票及质保卡即可参加一次抽奖活动。每位顾客限制抽一次。抽奖流程：—＞至活动区领取抽奖卡—＞至活动现场参与抽奖

当日限100名顾客参加。

奖品及费用预算：

1、24寸液晶彩电5000元/台x2台=10000元

2、500百万象素数码相机1500元/台x2台=3000元

3、mp38台300元/台x8台=2400元

4、暖手宝20元/个x40个=800元

5、精美礼品146个5元x146个=730元

小计：16930元

（三）、会员活动

vip主顾客行销活动

a、vip新年感恩回馈礼

目的：有力提升vip的使用价值。利用vip和周边商场形成差异化营销。

活动办法：20xx年1月1日（周日）—1月22日期间，馆内将推出各类特价商品。vip主顾客凭vip卡方可购买商品。每卡限购一件。

1月1日—1月8日推出服装类商品，每日100件。

1月14日—1月22日推出鞋类特价商品，每日100双

b、卡友新年来店礼

活动办法：20xx年1月1日（周日）—1月22日（周日）期间，卡友至本店不限金额购物即可至会员中心领取精美礼品一份。

>五、活动预算：略

**优惠方案范文大全英文 第十八篇**

一、活动主题：红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵

二、活动时间：2月28日（正月十一）——3月4日（正月十五）

三、活动方案：

活动一：庆团圆吃元宵 开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前100名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满10元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

活动二：过年七天乐 元宵也快乐

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。

（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

活动三： 正月十五元宵灯谜会 有奖灯谜猜！猜！猜！

正月十一----正月十五期间，在各楼层均开辟悬挂灯谜，来新世纪的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法：

1.必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2.按编号对证确认后方可领取。

3.凭有效证件（身份证、学生证、驾驶证等）登记后方可领取，每证限领3份。 卖场内外装饰计划：

1.元宵节灯谜会印刷灯谜条8000-10000张

2.跨路彩虹拱门1个（红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵）

3.灯谜会的布置：灯谜10000条

4.电视台、气象局广告

5.手机短信（全县用户）

6.彩色宣传单10000份

7.吊挂写真看板：一楼东、圆门、南门共3块

8.超市布置元宵节的氛围

9.超市布置“元宵美食街”

10.条幅：①正月十五元宵灯谜会 有奖灯谜猜！猜！猜！②庆团圆吃元宵 开门见礼送红包③过年七天乐 元

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！