

宽带现场促销活动方案 现场促销活动方案 (大全5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

宽带现场促销活动方案篇一

13: 20-13: 30尊敬的各位来宾，各位顾客朋友们，大家中午好！今天是公元x年的x月x日，欢迎大家来到我们树诚电脑城——“x万礼金大回馈劲爆特价震全城”周末活动现场。我是今天的活动主持人□xxx□在此，请允许我代表xx电脑城全体员工向今天所有参加活动的来宾和顾客朋友们，表示热烈的欢迎和衷心的感谢！（音乐）

13: 30-13: 45正是深秋丰收时节，在桂花未尽的余香里，在今日现场的悠扬旋律中，我们一起迎来了树诚电脑城周末促销活动。青春飞扬，结伴同行。在这欢乐之时，让我们每一个人都许下真诚的愿望，愿快乐、美丽、平安与祥和充满生活的每一天□xx电脑城位于厚爱。一楼的手机批发城是品种最多、脑、数码、办公设备、耗材集散中心。为了感谢大家的支持与厚爱，我们在这个周末即今明两天x月6日与次活动也是空前震撼的，动惊喜：

第一项：购机送现金——购笔记本电脑送金（活动细则）

第二项：购物抽大奖——赢液晶显示器等超值大奖（活动细则）

第三项：来店免费参加超值劲爆特卖会（活动细则）

xxx(产品介绍)

999元的明基数码相机。看看命中注定都有谁!我和时尚有个约会;自开业以来,得到了广大客户朋友的大力支持与劲爆特价震全城”周末促销活动。本400—1000元现金;购台式电脑送就是我们今天劲爆超值特卖会的’产品。

39元的欧运耳机呢?快乐相随□xx电脑城则是电300—1元!不可思议啊!看

800元现我和品牌二楼的拉丁舞优美的旋律,优雅的舞姿。别具异域风情的拉丁拉开了我们本次活动序幕。歌曲《命中注定》接下来进行的是我们特卖活动第一轮幸运抽奖,抽到的幸运观众将可以用我们的美女模特们再次出现在我们眼前!她们是美丽的天使,她们是时尚的(产品介绍)现在进行我们特卖活动第二轮幸运抽奖,这轮的特卖产品是欧运耳机,那我看谁会成为幸运儿!

14: 38-14: 48我们在前面已经介绍过,今天将会有送现金的大礼。购机送现金——购笔记本电脑送400—1000元现金;购台式电脑送300—800元现金。已经有不少客户购买了电脑,看看他们能获得多少现金大礼!

15: 20-15: 30美女模特们的每一次到来总能带给我们各种意外的惊喜。我们正在进行的是一场盛况空前的时尚之约,我们每一个人的笑颜在梦想的舞台上都将成为灿烂的主旋。(产品介绍)

15: 48-15: 58又到我们特卖活动幸运抽奖的时间了。这一轮的特卖商品是价值lggs101手机。给我们幸运观众的劲爆价格是:——就能拥有这样一部lg手机!看看都有谁。

16: 27-16: 35一缕馨香传递了醉人心脾的美丽之约,一张真挚的笑脸给了多少追求时尚。(产品介绍)相聚的时光总是短

暂，销活动到这里就告以段落了，我们明天下午再见！

宽带现场促销活动方案篇二

小型推广活动一般来讲就是终端推广活动，它是将“大推广”所体现的内容更加形象的展示给目标群体，并推销给出去，达到品牌和产品推广的最终目的。接下来小编搜集了小型现场促销活动方案，仅供大家参考，希望帮助到大家。

辉煌五周年(主标题) 晶星世界杯 精彩不断(副标题)

xx-6-9-----xx-6-18(6.9周年庆典 世界杯开幕 6.18父亲节)

1、 同喜同乐庆生日

凡6月9日出生的顾客，持本人身份证原件在xx年6月9日活动当天来晶星购物城可免费领取生日礼品一份。

注：此活动礼品发放由负责安排。

2、 69元拿彩电，享受激情世界杯

活动时间：6月9日、10日、11日。每天在本商城一次性购物满200元的顾客，可获得抽奖券一张，满400元得两张(以此类推)可参加69拿彩电抽奖活动，抽奖时间安排当天晚18：00点(中奖人限一名)，抽出中奖人员后，中奖人即可用69元拿走超值彩电一台。兑奖有效时间延至第二天晚上停止营业，如逾期仍未兑奖便视为放弃。(特价商品、大宗团购除外)

注：每天现场抽奖活动由 负责主持，策划部协助。

3、 购物抽大奖

周年庆典轻松享凡于活动期间顾客在本商城一次性购物满500元可获得抽奖券一张，满1000元得两张(以此类推)就可参加抽大奖活动。

一等奖：名牌背投彩电一台（1名）金额：*元

二等奖：名牌消毒柜一台（2名）金额：*元

三等奖：名牌饮水机一台（5名）金额：*元

四等奖：精美水具一套（10名）金额：*元

抽奖时间□xx年6月18日下午18：00

抽奖地点：晶星购物城大门口

兑奖有效时间：开奖起至xx年6月25日晚19：00。逾期没兑者视为放弃。（特价商品、大宗团购除外）

注：当天现场抽奖活动由 负责主持，策划部协助。

4、晶星金靴奖

活动期间每天来我商城购物的第一位顾客，凭购物小票可获得晶星金靴奖礼品一份！

礼品预计费用：*元10天=*元

注：此活动礼品发放由负责安排。

5、活动期间顾客一次性购物满100元

以上即可参加下列促销活动(单张收银票限参加一个活动)：

1)、晶星金球奖活动细则：在商城内设置一场地摆放球门，

参加此活动的顾客在离球门5米的位置将皮球踢向球门，如进即可获得晶星金球奖奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单张购物小票限玩一次。

2)、晶星任意球奖活动细则：在商城内设置一场地摆放球筐，参加此活动的顾客在离球筐23米的位置将乒乓球击向球筐，如进即可获得晶星任意球奖奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单张购物小票限玩一次。

礼品预计费用：*元

注：此活动现场工作人员及奖品发放由 负责安排、策划部协助。

6、 老爸 您辛苦啦(父亲节)父亲节商品特价展：手机、数码产品、剃须系列

1. 家电部负责联系及落实各厂家场外促销活动工作；

2. 企划部负责协助家电部安排各活动的宣传工作。

1、提升经销商对当地消费者的影响力，培养潜在顾客；

2、为经销商所经营的门店吸引人气；

3、为经销商培训员工，提高经销商员工的实战水平和基本素质；

4、有效的提升销量（这是根本）；

5、通过活动向经销商合理压货（这是关键）

对于经常组织活动的经销商门店，推广人员有必要对其阐述活动的目的性；对于对活动缺少正确认识或者对其它厂家所做的活动中失望、失败过的门店经销商来说，推广人员更应

该阐明这些观点。总之，活动前期与商家的沟通工作必须落实到位，如果沟通落实不到位，结果不会理想。

一个好的活动主题，不仅会得到经销商的支持，也会取得消费者的认同。假如活动是礼品促销，那么我们一定要给消费者一个让其放心接受礼品的理由。道理很简单，仅仅是“买就送”消费者很容易会联想：为什么要送这么多东西啊，是不是这个产品不好销售，或者是羊毛出在羊身上？所以一个好的活动主题也是活动成功与否的关键。

其实做推广活动和行军打仗有极其相似的地方，都是在熟悉或陌生的地方、环境与对手交战，下面将逐个分析在推广活动中应该怎样具体把握好这些因素：

“地利”——选准了合适的活动时间，下一个关键的因素就是如何在合适的时间内选择合适的活动地点：

a□ 活动现场没有竞争对手时：——选择在商场门口客流量最大的位置；

c□ 活动现场有舞台时：——选择与舞台保持一定距离、但有人流的位置。（这种情况是指，如果是商家吸引人气搭建的舞台，避免让看热闹的人群挡着真正想购买产品的消费者）

d□ 活动现场有不存在竞争的知名品牌时：——选择离他们尽可能近的位置；

f□ 活动现场有音响设备时：——选择尽可能不影响听觉效果的位置；

h□ 除非大型综合性活动，尽量不要将活动现场放在离终端较远的广场。

“人和”——这里的“人和”指与活动门店员工的关系。绝

大多数活动的开展，都是在陌生的环境里进行，虽然推广人员对产品、演示技巧、个人能力等都充满了自信，但是不要忘记，只有充分的认识到消费者的消费习惯，取得消费者的信任才能将销售工作做的更好。推广人员恰恰缺少的就是这些。这时，推广人员就要借助当地门店销售人员的力量，门店销售人员大部分都是本地人，对当地的消费情况肯定比推广人员了解，而且本地人更能取得当地消费者的信任，其中不乏有门店销售人员的老顾客。推广人员在大部分时间里只能充当足球比赛的中后场球员，临门一脚还是交给门店销售人员踢比较好。这里的意思并不是说推广人员不能将产品销售出去，而是说推广人员可以把产品讲的完美无缺、头头是道，让消费者产生很强的购买欲望，但是大部分消费者在成交的最后关头还是比较理性的，这时推广人员要取得消费者信任所花费的各种成本要比门店销售人员要大的多。所以，在活动展开前要多沟通一些成交技巧并搞好与门店销售人员的客情关系。

具备天时、地利、人和三大要素，推广活动已经成功了一半！

一旦确定了活动的主推产品，接下来的工作就是将主推产品包装起来，所有的资源都要向主推产品倾斜，为主推产品服务，此时要遵循以下原则：

- a□主推产品的价格相对于其它产品更实惠一些（提高非主推产品价格）；
- b□主推产品的赠品相对于其它产品更多一些；
- c□主推产品的卖点组织相对于其它产品更全一些；
- d□主推产品的装饰相对于其它产品更靓一些；
- e□主推产品的数量相对于其它产品更多一些；

主推产品的摆放位置相对于其它产品的更明显一些。

在实际的操作过程中，可以将一些竞争力稍差的产品价格适当的标高，引导消费者进行对比；主推产品搭配的赠品适当的加大，将主推产品冠名为“新品”、“本周销售冠军”、“售后部最喜欢的产品”、“获奖产品”等称号用来提升产品附加值！总之，发挥我们想象力，尽可能地想出一些好点子来，让消费者感觉到主推机型就是今天要买的，无论价格、赠品、功能、性能、外观都是其它产品所不能对比的，而且消费者的的确确从活动中得到了实惠！

推广活动必须重视的一项工作——前期宣传。前期宣传是保证活动成功与否的关键一环。大到总统竞选，为了拉取选票，承诺选民当选后会给予其利益，实施“海陆空”立体组合进行宣传；小到刻章办证，为了吸引顾客，承诺做到以假乱真，到处张贴小广告进行宣传。由此可见宣传在日常生活、工作中的渗透性和重要性。做推广活动也是如此，设计好推广主题以及能给消费者带来的实惠，然后利用宣传手段将消费者吸引过来，消费者通过购买产品得到宣传承诺的实惠。无论设计的主题和能给消费者带来的实惠有多么好，就算是所有的产品白送，如果没有人知道，活动现场没有人光临，送给谁。活动现场是需要人气、需要消费者捧场，在活动现场如果达到了这一点，会吸引更多的人参与进来，哪怕是过路的，毕竟这些人人都能创造销售机会。我个人的观点是——就算销售量达到了预期目标，如果现场的人气不旺，这次活动也是失败的！为什么？如果当时人气很旺，你就能做的更好！你没有激发出活动的最大潜能！我们可以从另一个角度来分析活动效果与人气的辩证关系，假设活动=原子弹、人气=人口密度，活动效果=伤亡程度，同样是原子弹，为什么所有的人对丢在广岛的那颗印象最深呢？除了历史背景外，更重要的一个原因是它所带来的人员伤亡程度，因为我们记忆最深刻的那只原子弹是丢在密度很大的地方，其它的都丢在了戈壁滩上了，所以可以得出一个结论，人口密度=伤亡程度，进而推算出人气=活动效果。

活动现场的布置一定要体现出气势和规模，消费者的潜在思维都会认为活动越大，优惠越多，在这个基础上现场的布置也要体现出企业或者产品的特色，并切尽可能的将手重的宣传物料运用到位：

a□x展架：摆放在活动现场展台旁边或者入口处最显眼的位置；

c□宣传单页：尽量在人流量大的时候派发到展台外围的消费者手中；

d□产品海报：张贴在过道上和卖场所有能够张贴的地方，用来引导顾客和传播产品信息；

e□条幅：选择活动现场最显眼的位置悬挂；

f□产品压牌和小台牌：每款产品下面都要有压牌，旁边要有台牌；

g□价格牌：每个产品都要有价格牌，表明原价和促销价，体现活动的正规性；

h□荣誉证书：贴在比较显眼的地方，推广人员人手一份，随时展示给消费者。

通过以上几项的准备工作，已经万事具备，但是最终的结果要看现场的掌控情况，这里主要指的是对消费者的掌控，此时我们要把握以下几点：

b□ 调动情绪——正常情况下，一个人在情绪高涨或者激动的时候容易做出冲动的选择，而现场推广活动的原则就是让尽可能多的目标消费群体产生冲动消费，此时最好的方法就是将我们的产品讲解转化成煽情的演讲，并配合生动的现场体验和演示将产品的特点展限给消费者，讲解的过程一定要遵循有理、有利、有据三要素。

a□清理现场——将活动现场清理干净，体现企业员工的素养；

b□样品复原——将活动使用的样品妥善处理，不要影响二次销售；

d□活动总结——制作专业的活动总结表，让经销商或者终端门店负责人对活动效果和日常工作进行评价，为企业反馈真实信息。

宽带现场促销活动方案篇三

自xx年xx月xx日起至xx年xx月xx日生，为期3个月。

把握购物高潮，举办“超级市场接力大搬家”，促销xx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)以xx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□c3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

(1)a地200名□b地150名□c地150名，如下表：

“接力大搬家”幸运奖地域分布

(2)以户为单位，每户限时相同，均为10分钟；

(1)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，最接近颁最高额者，每名赠xx品牌家庭影院一套，超抽签决定。

(四)活动内容说明

1. 收件期间：自xx年xx月xx日至xx年xx月xx日计于xx年xx月xx日至xx月xx日之间，在a□b□c3地举行试颁，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xx月xx日8点档播放，借此宣传于观众了解活动内涵，同时剪录15''cf“试颁”情况，做电视插播，广为宣传，刺激销售，增加回收件数。

2. 分两次抽奖原因：

(1) 早买中奖机会高，第一次未中，还可参加第二次抽奖。

(2) 活动期间较长，可借抽奖分次活动，刺激消费者恢复销售高潮。

3. 参加资格及办法

(1) 超级市场接力大搬家部分

凡自活动日起购买xx公司产品价值1000美元上者，以1000美元为一单位，可向各地总经销商索取幸运券一张，参加抽奖，多买多送。

a. 如电视5120美元即送5张

b. 幸运券填寄总公司。

宽带现场促销活动方案篇四

xxx超级市场

回报社会大赠送

据工作人员介绍，效果显著，每天平均三百人次

昌大昌超市是xx市的一个大型连锁超市[]xx昌大昌超市是它的一个子超市，拥有员工二百多名，这次“五一”黄金周，超市搞了一个大型的.促销活动，把全体员工的三分之一投入这个“xx”活动中，据负责人介绍，超市想利用这次的活动提高在消费群体的口碑，同时想把握这个黄金周的大量销售额，在和百一等超市竞争中取得有利的主动权。本次的促销活动主要分为三大类。

一、现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具。

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责，日常生活用品是明码标价，电视，空调等家电进行降价和赠送副带品，各种饮料都比平时价格要低，家具全部打8折。

二、游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进派送广告品(化妆品和日常生活用品)和宣传单。

三、现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品。

我通过一天的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方。

宽带现场促销活动方案篇五

辉煌五周年(主标题) 晶星世界杯精彩不断(副标题)

xx-6-9-----xx-6-18(6.9周年庆典世界杯开幕6.18父亲节)

1、同喜同乐庆生日

凡6月9日出生的顾客，持本人身份证原件在xx年6月9日活动当天来晶星购物城可免费领取生日礼品一份。

注：此活动礼品发放由***负责安排。

2、69元拿彩电，享受激情世界杯

活动时间：6月9日、10日、11日。每天在本商城一次性购物满200元的顾客，可获得抽奖券一张，满400元得两张(以此类推)可参加69元拿彩电抽奖活动，抽奖时间安排当天晚18:00点(中奖人限一名)，抽出中奖人员后，中奖人即可用69元拿走超值彩电一台。兑奖有效时间延至第二天晚上停止营业，如逾期仍未兑奖便视为放弃。(特价商品、大宗团购除外)

注：每天现场抽奖活动由xxxxxx负责主持，策划部协助。

3、购物抽大奖

周年

庆典轻松享凡于活动期间顾客在本商城一次性购物满500元可获得抽奖券一张，满1000元得两张(以此类推)就可参加抽大奖活动。

一等奖：名牌背投彩电一台(1名)金额□xxx元

二等奖：名牌消毒柜一台(2名)金额□xxx元

三等奖：名牌饮水机一台(5名)金额□xxx元

四等奖：精美水具一套(10名)金额□xxx元

抽奖时间□xx年6月18日下午18：00

抽奖地点：晶星购物城大门口

兑奖有效时间：开奖起至xx年6月25日晚19：00。逾期没兑者视为放弃。(特价商品、大宗团购除外)

注：当天现场抽奖活动由xxxx负责主持，策划部协助。

4、晶星金靴奖

活动期间每天来我商城购物的第一位顾客，凭购物小票可获得晶星金靴奖礼品一份！

礼品预计费用□xxx元10天=xxx元

注：此活动礼品发放由xxx负责安排。

5、活动期间顾客一次性购物满100元

以上即可参加下列促销活动(单张收银票限参加一个活动)：

1)、晶星金球奖活动细则：在商城内设置一场地摆放球门，参加此活动的顾客在离球门5米的位置将皮球踢向球门，如进即可获得晶星金球奖奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单张购物小票限玩一次。

2)、晶星任意球奖活动细则：在商城内设置一场地摆放球筐，

参加此活动的顾客在离球筐23米的位置将乒乓球击向球筐，如进即可获得晶星任意球奖奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单张购物小票限玩一次。

礼品预计费用□xxx元

注：此活动现场工作人员及奖品发放由xxxxxx负责安排、策划部协助。

6、老爸您辛苦啦(父亲节)父亲节商品特价展：手机、数码产品、剃须系列

1. 家电部负责联系及落实各厂家场外促销活动工作；
2. 企划部负责协助家电部安排各活动的宣传工作。