

2023年鞋店开张促销活动方案策划 鞋店的促销活动方案(精选5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

鞋店开张促销活动方案策划篇一

喜迎新春,元旦感恩大回馈。

中国已经连续12年成为全世界最大的女鞋消费市场。未来十年中国中小城市女鞋市场将以超常速度发展，巨大市场容量，超乎商家的想象。到20xx年，女鞋消费总量将超过80亿双，市场总交易额估计高达3000亿元。这组惊人的数据足以证明女鞋背后蕴藏着巨大的商机。故将元旦作为突破点，通过促销迅速扩大销量，占领市场，提升知名度。

1) 针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。

2) 让广大居民了解雪迪羊的独特魅力，发展更多的客户群体，拥有更多的潜

在客户。

3) 开展品牌个性化宣传，寻求女鞋差异化生存。

4) 严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体对雪迪羊女鞋的品牌印象。

5) 用良好的品牌形象，卓越的产品品质，平稳的市场价格，倾力打造“人人买得起的品牌”。

6) 提高雪迪羊在女鞋行业的市场占有率，增加其销售量。

7) 减少库存，利于资金的再生周转。

四、时间地点

时间□201x年1月1日——201x年1月3日

鞋店开张促销活动方案策划篇二

喜迎新春, 元旦感恩大回馈。

二、活动背景

中国已经连续12年成为全世界最大的女鞋消费市场。未来十年中国中小城市女鞋市场将以超常速度发展，巨大市场容量，超乎商家的想象。到_年，女鞋消费总量将超过80亿双，市场总交易额估计高达3000亿元。这组惊人的数据足以证明女鞋背后蕴藏着巨大的商机。故将元旦作为突破点，通过促销迅速扩大销量，占领市场，提升知名度。

三、活动目的

1) 针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。

2) 让广大居民了解雪迪羊的独特魅力，发展更多的客户群体，拥有更多的潜

在客户。

3) 开展品牌个性化宣传，寻求女鞋差异化生存。

- 4) 严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体对雪迪羊女鞋的品牌印象。
- 5) 用良好的品牌形象，卓越的'产品品质，平稳的市场价格，倾力打造“人人买得起的品牌”。
- 6) 提高雪迪羊在女鞋行业的市场占有率，增加其销售量。
- 7) 减少库存，利于资金的再生周转。

四、时间地点

时间：20_年1月1日——20_年1月3日

鞋店开张促销活动方案策划篇三

首先要有鲜明的主题，把季节、五一假日特点结合起来，再结合有力的促销工具（利润底线之上的价格策略和推广策略）重磅出击。比如：“五”媚“一”夏，满x元减xx元，另加送代金券（面值51元）和礼品券各一份，特价商品除外。

促销战不仅要有诱人的创意，还得要先入为主的攻势，并且能营造全面的`氛围。

其次要精于促销攻略，并不是每个具体时间的促销你都能快到第一，这就必须采取策略争取全局或部分的主动权，主要如下：

一、进攻：作为当地的促销发起人，快字领先，抢占前2—3天的优势市场份额。

二、模仿：追随战略，还击对手，不甘落后。模仿也要快，因为僧多粥少啊。

三、智攻：找到敏感点，采用细分谋略，整合资源，另辟蹊

径，打垮对手。

四、墨攻：新闻营销、文字游戏或媒体炒作。

五、借攻：借重点话题、热点事件等树立人气，提高销量。

六、价攻：用特价促销聚集人气，打击低价倾销商，保住淡季的店铺生存。

鞋业竞争不管是谁引领，关键在于一个“快”字，快是把关键时间段创造出出色业绩的速度，快就是地位，就是领先，就是效率，快到一天单店能吃掉几百双的销量，让自己之门庭若市，彼呢，门可罗雀。快，就是领先对手一步。下手要狠，找到着力点。

“全”，是一种聚焦做大销量的措施，要全得让竞争对手无懈可击，要一炮走红，促销系列元素要及时到位，对重点客户或重点的卖场进行聚焦，考虑成本因素放大销量，具体如下：促销要全，也要考虑因地制宜，做到辩证促销。另外，商家还得搞好当地关系，为促销目标开路放行。

促销作为货品快速周转的阶段性举措，越来越受到商家的重视，一些商家会提前一个多月的时间去策划，苦寻创意，以期促销达到门店能日进斗金、逼杀对手、消化库存和保护自己的市场地位的目的，增加与顾客的沟通频率，提高顾客的忠诚度。

2、橱窗物料创意；

3、横幅、竖幅；

4、与司仪或演艺或庆典公司合作的相关内容；

5、气球拱门、充气拱门或空飘（氢气球）；

- 6、礼品采购、辅料及其堆头式陈列；
- 7、铺红地毯、室内外地贴；
- 8、宣传车及乐队；
- 9、营业用音响；
- 10、滚动字幕电子显示屏；
- 11、门店门柱温馨提示牌；
- 12、其它：车体广告、广播电台、电视广告、帐篷安排、现场演示等。

鞋店开张促销活动方案策划篇四

喜迎新春，元旦感恩大回馈。

中国已经连续12年成为全世界最大的女鞋消费市场。未来十年中国中小城市女鞋市场将以超常速度发展，巨大市场容量，超乎商家的想象。到20xx年，女鞋消费总量将超过80亿双，市场总交易额估计高达3000亿元。这组惊人的数据足以证明女鞋背后蕴藏着巨大的商机。故将元旦作为突破点，通过促销迅速扩大销量，占领市场，提升知名度。

- 1) 针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。
- 2) 让广大居民了解雪迪羊的独特魅力，发展更多的客户群体，拥有更多的潜在客户。
- 3) 开展品牌个性化宣传，寻求女鞋差异化生存。
- 4) 严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体

对雪迪羊女鞋的品牌印象。

5) 用良好的品牌形象，卓越的产品品质，平稳的市场价格，倾力打造“人人买得起的品牌”。

6) 提高雪迪羊在女鞋行业的市场占有率，增加其销售量。

7) 减少库存，利于资金的再生周转。

时间□20xx年1月1日——20xx年1月3日

鞋店开张促销活动方案策划篇五

1、准确定位，主题鲜明。你要明白你的鞋店做促销到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。

2、确定最佳的促销方案。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。

把详细的促销方案传达给促销人员，明确分工，避免到时候手忙脚乱；其次为了激发他们的销售激情，可以适当提出物质激励的策略。

3、确定时间，鞋店促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。再好的策划也要把握好时机。同时还要提前做好宣传，光靠促销期间的吸引客流是不够的，你需要提前就让消费者知道具体的促销时间和吸引人的促销方法，最好是提前散发一些宣传单之类的。

4、营造好现场氛围。如pop海报要出彩，店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。同时把促销的商品摆在最显眼的地方，便于顾客一进店就能看到。

5、制定一个恰当的销售目标和激励方案。总的来说，促销成功有序地进行，依靠的还是销售人员的努力，因此要充分调动起他们的积极性。

7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。鞋店促销写促销总结从以下方面着手：

(1) 促销主题配合度. 促销主题是否针对整个促销活动的内容；促销内容、方式？口号是否富有新意、吸引人，是否简单明确；促销主题是否抓住了顾客的需求和市场的卖点。

(2) 创意与目标销售额之间的差距. 促销创意是否偏离预期目标销售额；创意很好，然而是否符合促销活动的主题和整个内容；创意是否过于沉闷、正统、陈旧，缺乏创造力、想象力和吸引力。

(3) 促销商品选择的正确与否. 促销商品能否反映超级市场的经营特色；是否选择了消费者真正需要的商品；能否给消费者增添实际利益；能否帮助超级市场或供应商处理积压商品；促销商品的销售额与毛利额是否与预期目标相一致。

总之鞋店做促销是个完整的过程，促销前要把促销目的、促销方法、促销宣传、促销实施、促销总结等一步步呈现出来，这样更方便与施行。