

# 最新企业促销活动策划方案(优质7篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。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。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 企业促销活动策划方案篇一

咖啡厅青岛阳光百货店。

作为全国品牌连锁经营店，咖啡厅融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。根据目前现状，咖啡厅青岛阳光百货店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段，咖啡厅应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。咖啡厅策划了“‘星巴克咖啡’圣诞节活动，此次活动延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大咖啡厅石家庄店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

xx年12月10日——xx年12月25日

成功沟通始于星巴克

主办单位：青岛星巴克阳光百货店

(一)、真情星巴克——免费品尝咖啡活动方案时间[]xx年12月10日——12月15日可自行选择人流高峰期时间地点：咖啡厅门前广场内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前

广场摆一操作台见图，操作台整体紧随于咖啡厅企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐含服装，身披绶带，文字内容：正面圣诞节快乐反面成功沟通，始于两岸负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述咖啡厅的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页单页主要内容告知消费者圣诞节期间，咖啡厅菜品优惠措施和精美礼品相赠，敬请消费者光临。活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现咖啡厅近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入咖啡厅深层次的境界，大量的形象展示为活动的.顺利召开起了很好的推动作用。

## (二)、咖啡厅圣诞老人赠送礼物

活动时间□20xx年12月23日——12月25日

地点：咖啡厅餐厅内

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在咖啡厅消费的宾客赠送圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有咖啡厅的主题标语或祝福语。例：成功沟通，始于星巴克星巴克咖啡祝各界宾朋圣诞节快乐!初雪的青岛到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了温暖了星巴克情怀。活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动咖啡厅品牌广告效应。

## (三)、咖啡厅中外嘉宾圣诞大联欢

时间□xx年12月24日20：00

地点：咖啡厅二楼邀请嘉宾

邀请内容：12月24日晚，在两岸咖啡举行中外嘉宾圣诞大联欢活动。届时，青岛大学部分留学生在餐厅欢聚一堂，共同庆祝自己传统的节日。整个酒店装扮成圣诞的气氛，使他们有重归故里的感觉，给他们营造家的享受，在欢乐祝福的同时，品尝家乡的美食，聆听悠扬的钢琴曲，飘散在橙色的灯影里，三分迷离，七分柔情，感受法国的浪漫、英国的含蓄、美国的奔放…感受西餐文化带给人们的愉悦享受，感受超值服务的优越性。餐厅所有人员必须都佩戴绶带。寓意：通过外教嘉宾的参与引发咖啡厅圣诞节活动的高潮，吸引新闻媒体的广泛关注，整个活动气氛热烈、高雅，倡导时尚消费理念，咖啡厅西餐文化得到了的渲染，使本次活为咖啡厅前期宣传打下坚实的基础，突出咖啡厅深厚的文化底蕴。

1、台历：制作策略：把星巴克咖啡西餐中选出12道精典咖啡，每一款咖啡设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持咖啡彩图到星巴克咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

2、宣传单页：制作策略：将咖啡厅圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到咖啡厅菜品的精典。

## 企业促销活动策划方案篇二

姐过得不是光棍节，是一种境界！

每年的这一天，一直习惯单身的你是否感到寂寞孤独？繁忙的学习与生中的你是否感觉糟糕透了？忧郁的眼神是否表露粗你对美好生活的向往？。那么现在有一个好的机会，那就是来到“**“姐过得不是光棍节，是一种境界”**”的主题活动中释放你久违的激情，给自己一个机会好好放松一下。沉重的心理

需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚，让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，请首先用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人！

11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是1111年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，我希望通过这个活动加深群员间的感情，促进光棍节的文化气氛，为了给明年的情人节做准备，为了促进中国人口的发展。

2:11.11分集体高呼我们活动口号“单身无罪，光棍光荣！”

需要资源：物力资源，赞助商

海报，互联网等。内容如下：你累了吗？你寂寞了吗？曾经让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗？你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗？你做过多次努力也忘不了她（他）的笑脸吗？在这个特殊的夜晚请来我们的“哥姐俩过得不是光棍节，是一种境界！”的主题活动吧！这里牛郎，织女与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情！我们热烈欢迎您的参与！

- 1、制造气氛的要积极主动。
- 2、自身注意安全，后果自负。
- 3、如果因为本次活动出现情侣分手、横刀夺爱的悲剧，该活动策划组织人员一律不负任何责任，参加活动前还请三思。
- 4、本活动乃健康文明有良有序的活动，禁止一切暴力、粗俗、

下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

5、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

## 企业促销活动策划方案篇三

充分利用十一长假契机，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，更好的传达合美嘉家具的经营理念，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。

活动主题：5600元套装组合家具 一元秒杀

活动口号：十一买家具 就来合美嘉

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

20xx年9月10日—20xx年10月5日

郑汴路凤凰城合美嘉家居自选商场

- 1、合美嘉 一元“秒杀”更劲爆!
- 2、合美嘉 预订套装家具更惊喜!
- 3、合美嘉 套装组合家具更超值!

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，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人

员，会起到事半功倍的效果。

20xx年10月1日、3日、5日上午10:00和下午17:00。

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

4、9月10日—10月5日期间，预订合美嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

2、入户推广：郑州晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；

5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

合美嘉的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响郑州的人群，要影响郑州人群就要选择能够影响郑州人群的媒体。郑州晚报主要发行郑州市区及周边市县区，办报60多年，在郑州老百姓心目中有着良好的口碑，在郑州市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与合美嘉客群吻合，选择与郑州晚报合作更适合。

2、以“预订合美嘉套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“郑州晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

2、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的.顾客，进行

零散客人的组织。

10 颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

8 在法律许可的范围内河南合美家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

1上午8：00——下午5：00

2上午8：00 下午3：00

3上午8：00—9：50 下午3：00——16：50

4上午9：50 下午16：50

为了体现公平，活动开始前十分钟，封存秒杀箱，不得再投递秒杀券；

5上午10：00 下午17：00

6 上午10：10 下午17：10

请合美嘉领导讲话，介绍合美嘉及合美嘉企业文化、经营理念等；

7 上午10：20 下午17：20

8 上午10：25 下午17：25

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台；(第一场活动请合美嘉领导抽取第一个顾客)

9上午10：28—10：48 下午17：28—17：48

10 上午10: 50 下午17: 50

11上午10: 55 下午17: 55

合美嘉员工引导顾客光临合美嘉卖场;

12上午11: 00 下午18: 00

登记幸运顾客信息, 并办理相关手续, 协商送货事宜。

活动注意事项:

5 每场秒杀活动的幸运顾客, 主持人当场进行身份核实并当场公布。

9月10—10月5日

合美嘉家居自选商场

活动期间, 预订合美嘉十一特惠套装组合家具, 预交200元订金可冲抵500元货款, 再获赠一元“秒杀”机会!

1 顾客在活动期间, 到合美嘉预订十一特惠套装组合家具, 预交订金200元, 可冲抵500元货款;每套套装组合家具, 最多只能冲抵500元, 预订金多交不限。

1 预订金交过不退;

3 本活动主要目的在于刺激预订的顾客, 与全额购买的顾客不相冲突, 直接购买的顾客适当赠送礼品, 以平衡顾客心理。

20xx年9月10日—10月10日

合美嘉家居自选商场

合美嘉专业的室内设计师设置了40多平方—200多平方的多种不同户型、五大主题风格、20多套家具组合方案，根据客户不同需求进行自由搭配组合，免除顾客东奔西走、东拼西凑、风格不一的诸多烦恼，所有套装组合家具总价低于单品拆分价10%——20%。

时尚达人组合5980元起(适合40平方左右户型)；

1 在活动促销过程中，着重凸显组合家具的优势；

3 在设定好的套装组合基础上，顾客如感觉与房间整体或局部不符，允许自由调换，调换时按所调换单品的原价论，以同等价位相调换，调换价格高的顾客需补钱，调换价格低的合美嘉不退钱。

宣传方式：媒体广告 dm单页 凤凰城大屏幕

大河报

9月9日 1/2版彩 活动促销硬广

9月24日 1/2版彩 活动促销硬广

9月29日 整版 活动促销硬广

## 企业促销活动策划方案篇四

世界已经进入知识的经济时代，只是创新成为推动社会发展的主导力量，未来的竞争将是人才的`竞争。“挖掘孩子的潜能始于零岁”的观念已经成为多数家长的共识，由于现在多是独生子女，现代父母的文化层次越来越高，对孩子的成长也越来越趋于科学和理性，希望尽快寻找到简捷有效的教育方式伴随他们教育指导自己的孩子成长。随着家庭收入的不断提高，社会就业压力的不断增大，人才竞争越来越激烈，

父母的早教意识普遍强化，都在为孩子的将来着想。“不能让孩子输在起跑线上”是每一个父母的共同愿望。

虽然现在竞争者很多，但随着经济大环境的影响，人才竞争的不断加剧，市场潜力会不断被挖掘，需求不断增加，家长对早教的认识必定是更趋于理性和专业的选择，只有更加专业、规范、人性化的教育品牌才能最终得到市场认可。所以我们做了此次营销策划方案旨在帮助连云港的年轻父母认知早教的重要性，也是对连云港阳光金宝贝早教中心的宣传，让更多的父母知道阳光金宝贝，认可阳光金宝贝，并让他们的孩子体验阳光金宝贝。

### (一) 竞争环境分析

(1) 连云港现已有东方爱婴、新爱婴、莱恩早教、春晖早教等早教机构，且相对价格差别较大，占有一定的市场份额。

(2) 随着早教市场的不断成熟，会有其他竞争者进入；

(3) 阳光金宝贝早教中心落户连云港采取策略抢占市场份额定会引发其他竞争者跟进，加大市场开发成本。

(4) 随着消费者可选择的品牌增多，议价实力提高；

### (二) SWOT分析

2、信誉:1994成功在美国纳斯达克州上市

3、网络:遍布33个国家600家中心机构

4、专业:强大的专业师资顾问(7万多名来自全球的专家顾问)

5、领先:30多年早教经验，行业创始者

劣势:早教理念及重要性仍未达到普及的程度，连云港家长对教育普遍重视不够，或者是有重视无要求，作为高费用的专

业早教品牌，被目标客户所理解并接受将是一个难题。

机会:连云港早教市场还不是很健全，仍有很大的发展空间；先进入连云港市场的早教机构对早教理念的宣传，使年轻家长们对早教有了初步的认识:阳光金宝贝可以以其规范化、人性化、科学化的教育理念和适当的营销手段树立专业品牌形象。

威胁:连云港早教市场中的其它品牌如:东方爱婴、新爱婴、莱恩早教等等，各种让人眼花缭乱名称的早教理念让不少望子成龙的家长们掏了腰包，占据了市场份额。他们的理念各不相同，也各有侧重，但教育孩子的目的是一致的。

### (三)stp分析

#### (1)细分市场

低收入家庭:要求学费低，对课程设置及师资要求不高。

中下收入家庭:要求学费适当，一般百元以下可接受，对课程设置及师资有一定程度要求，但品牌意识低。

中高收入家庭:对早教学费高低不敏感，对课程设置及师资设备要高，品牌意识强。

#### (2)目标市场选定

在市场细分化的基础上根据阳光金宝贝的资源及目标我们把市场目标定在

有0-6岁宝宝的中高收入家庭

## 企业促销活动策划方案篇五

一、分部采销系统根据与厂家所签订供货政策确定商品划分，并提供出各门店促销员配置标准交分部人力资源中心，并通知厂家派驻促销员（入职标准应通知厂家）。

二、每周二下午促销员需持本人身份证、照片、学历证书、健康证及厂家提供的《促销员介绍担保确认函》等相关资料，到门店人事专员处填写应聘登记表。

三、门店人事培训专员将促销员资料准备好后，由门店各品类主任进行面试，面试合格者由相关授权领导签字审批后，于每周三上午由门店人事专员将合格促销员带至分部人资部门办理入职手续。

四、促销员在分部办理入职手续时，需到财务部交纳200元的培训费及工服费100元人民币。分部人资部同时应给促销员办理胸卡及发放erp工号并由行政管理部发放其工服。

五、分部人资部应于每周三下午为新到岗促销员做入职培训，培训内容为公司相关规章制度，培训结束后促销员可到门店正式上岗。

六、促销员入职后，门店培训人员应为促销人员安排一周2次的在岗培训，培训不合格者可进行二次培训，如再不合格者需将该促销员退回厂家。

七、凡是厂家促销员无论长期促销员还是临时促销员一经办理入职手续均需交纳200元的培训费，促销员不管因何种原因离职时，此项费用均不办理退费。

八、未避免门店内乱用工号的情况发生，凡是经过培训后的促销员，分部人资部门都要给予促销员自己的erp工号，要求门店销售人员必须都使用自己的工号开具销售小票。

九、促销员离职时由门店人事专员为其办理离职手续，促销员应做好离职时的交接工作。每周四下午分部人资部审核促销员工作是否交接完毕，并收回工号牌，及时核查并取消该促销员erp工号。

十、促销员离职时，需将工服清洗干净后退回行政管理部，并根据工服的折旧情况给予相应的退款。

十一、为避免门店内其他销售人员利用已离职人员的erp工号的情况发生，凡是离职的促销员都需按《促销员管理办法》办理离职手续，分部人资部门应及时将离职人员工号取消并做核查。

## 企业促销活动策划方案篇六

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他(她)。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

### 二、活动实施：

1. 活动时间：11月11日晚上《 7:00---10:00》

2. 活动对象：所有单身者和他(她)的亲朋好友

3. 活动程序

(1) 餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；

(2) 餐厅演奏《单身情歌》；

(3) 击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

(4) 传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

### 三、活动准备

1. 音响设施

2. 小鼓一个或厨房用具代替。

3. 有关单身情歌和乐曲

《单身情歌》 《一个人》 《我想我会一直孤单》

4. 餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐(霓虹灯)

(1) 告别单身派对，让我们在光棍节勇敢的脱单吧！

活动形式：全城搜索单身男女，参加我们的告别单身趴，现在有全城最in的脱单buffet还有最有趣的互动小游戏，还在犹豫什么，这个甜蜜的11月，我要大声说出爱，让“现在”见证你们的爱情。

脱单趴费用：111元/人

(2) 爱情晚餐私人定制

活动内容：特别的日子给特别的她(他)一个特别的惊喜，现在为你提供爱情套餐私人定制，那个让她(他)魂牵梦绕的味道，告诉我们，我们的团队会为你提供只属于你们的浪漫，私人定制套餐，特别的场景布置，全城只在“现在融合餐厅”。

活动时间：11月11日-12月12日。

温馨提示：私人定制请提前1-2天预订。

四大声说出爱，我不再是光棍

活动内容：到店消费的顾客可以在爱情墙上留下照片和表白卡，向心爱的她(他)大声表白吗，就现在，爱要大声说出来。11月12日，投票选出最打动人心的表白，将获得现在餐厅精心准备的iphone 6手机。

活动时间：现在---11月11日晚10：00

## 企业促销活动策划方案篇七

经过市场调查统计及多年的专卖店零售经验所得，目前我们绝大部分是刚购房或新装修的顾客。但是现在平均每间志达终端零售店占有该市场份额不到10%，仍然有许多潜在消费者没有去过志达家居布艺专卖店。因此，本次推广活动有的放矢地针对刚购房的消费群，利用精美礼品吸引他们过来专卖店，再用“超值大套餐”提升他们购买欲望，最终交易成功。

20xx年x月x日-x日

- 1、快速让消费者认识，接触xx家居专卖店。
- 2、提升xx家居专卖店的.销售业绩。
- 3、提升xx家居品牌的知名度及美誉度。
- 4、宣传“家居配套专家”的品牌核心价值。

xxx

- 1、活动针对的目标市场：新楼盘、婚纱影楼。

2、促销的主要目标：正在装修的房子、刚拿钥匙的新房、结婚新房、常介绍新客户消费的旧客户。

1、专卖店把宣传单及赠券派给新楼盘业主

3、业主填写一份资料档案表

4、填写完毕，由营业员介绍本专卖店概况、产品情况。

1、凭赠券可到当地志达家居布艺专卖店免费领取价值xx元的“xxx”一套。

提示：领取时请出示本楼盘购房合同复印件。（时间20xx年x月x日~x月x日）

2、顾客凭促销单张或xx家居的服务存折，可享受折价后再xx折的优惠，特价产品除外。

注意：参加促销活动的专卖店，必需让领取赠品的客户填写好调查问卷并回传公司。谢谢您的支持。