

最新商店活动促销方案(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商店活动促销方案篇一

五一大促销

二、活动内容

(一)深呼吸 海的味道

在_月_日到_月_日期间，凡在某超市各分店购物满__元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(_个店共_名)各奖海南四日游名额一个

一等奖_名(_个店共_名)各奖美的吸尘器一个

二等奖_名(_个店共__名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖___名(_个店共___名)各奖柯达胶卷一卷

(二)服装打折 自己做主

在_月_日到_月_日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾

客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

(三) 五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

_月_日至_月_日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

(四) 超市“五一”部分特价商品

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归某超市所有)

商店活动促销方案篇二

5月17日—19日，凡在店庆三日累计购物满100元、大家电、黄白金累计购物满500元，(餐饮除外)即可凭购物小票到商厦一层共享大厅参加摸球活动，100%中奖。

摸奖设置：设置四个透明有机玻璃摸奖箱，每个摸奖箱内装

摸奖的玻璃球。顾客手背向上，一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。(经过实验，一般一次抓出18—23个球，最多能抓出25个玻璃球)。

摸奖方法：顾客凭购物小票到摸奖处摸奖，每100元为一次；大家电、黄白金累计购物满500元摸一次，每票最多摸10次。奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球1元，抓多少，送多少。并现场制作奖券，经财务登记、盖章后，发给顾客。此奖券可在全场通用。购物券消费不参加此活动。如顾客出现太多抓球机会，如20次以上，可根据情况征得顾客同意后，连抓5次取平均数赠券。

奖券发放：每组设置4人，一人登记发票，确认抓球次数；一人组织活动的开展；令两人进行监督和配合。每张奖金券的数额为空白，工作人员根据顾客摸出的球数登记，每一球为一元，合计以大写的文字表示。如顾客抓出23个球，工作人员就应在奖金券上登记“贰叁元”，代表23元，并在登记表上注明。

发放部门：企划部人员组织顾客摸奖；财务部审核小票、发放购物券；商管部登记、监督，三部门配合完成。

预计奖金：预计店庆三日销售200万元，每笔100元，最多有20000人摸奖。按每人平均20元计算，合计约40万元(实际仅为20万元，费用约为实际销售的10%)。

要求

- 1、商管部作好促销活动的店内广播。
- 2、企划部负责活动的宣传和组织。
- 3、保卫部负责活动现场的秩序维护。

- 4、财务部负责活动购物券的发放和统计。
- 5、商管部负责店庆日摸奖活动的登记和监督。
- 6、业务部负责对摸球工作人员的培训。
- 7、总务部负责摸球道具和购物券的准备。
- 8、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解。如出现差一、二元的顾客，应酌情参加活动，并赠送相应的礼券。

商店活动促销方案篇三

购xx珠宝，送奥运福娃，奖笔记本电脑

购钻石翡翠送金银福娃，购物必抽三轮大奖

通过本次主题促销活动，提升xx首饰的知名度，特别是在当地的影响力，从而切实促进产品的销售业绩。

活动期间，推出购xx珠宝，赠送奥运特许商品——福娃活动。赠送的福娃以珠宝类福娃产品为主。所送福娃有黄金福娃、纯银福娃等。凡购买xx珠宝者，均可参加三轮幸运大抽奖，运气好者可连续获奖。第一轮抽奖之后，抽奖券再次投入抽奖箱，参加下一轮抽奖。

购物赠送与三轮抽奖相结合，贯串整个五月，热潮中串插几个高潮，具有较强的综合影响力，将吸引大量消费者。三轮连环抽奖，可以将活动一步一步推向高潮，并使活动具有延续性与凝聚力，使公众关注度更高，影响力更大，参与积极性更高。

第一轮抽奖选择在“五四”青年节，可吸引更多的青年消费者，带来更多的销量，从而在整个五月形成在“五一”劳动

节购物高潮之后的第二个高潮。

第二轮抽奖选择在母亲节，突出母亲节的卖点，制造新的购物热点，从而形成第三个高潮。

第三轮抽奖选择在“六一”儿童节，再制造一个新的购物热点，从而形成最后一个高潮。在第三轮高潮中，穿插儿童节促销活动，即购儿童饰品，送麦当劳汉堡包1个。为整个五月促销活动划上一个圆满的句号。

20xx年5月1日—31日。

第一轮抽奖：5月4日。

第二轮抽奖：5月11日。

第三轮抽奖：6月1日。

xx珠宝店前。

- 1、凡购买xx珠宝者，不论购买金额，均送价值20以上的福娃公仔1个；
- 2、购xx珠宝满n元，赠送价值n元以上的福娃纯银纪念品；
- 3、购xx珠宝满n元，赠送价值n元以上的福娃黄金纪念品；
- 4、购xx珠宝满n元，赠送价值n元以上的福娃黄金纪念品；
- 5、购xx珠宝满n元，赠送价值n元以上的福娃黄金纪念品。

凡购买xx首饰任何类别的商品，领抽奖券一张，参加三轮抽奖。

第一轮抽奖：数码相机大抽奖。

时间：5月4日（青年节）下午4点。

地点□xx首饰店前。

奖品：价值n元以上□n多万像素的索尼数码相机1部。

方式：从所有奖券中，抽取幸运奖n名，当场兑奖或电话通知领奖。费用：5000元。

第二轮抽奖：母亲系列金耳环大抽奖

时间：5月11日（母亲节）下午4点。

地点□xx首饰店前。

奖品：价值n元左右的母亲系列黄金耳环1对。

方式：从所有奖券中，抽取幸运奖n名，当场兑奖或电话通知领奖。费用：3600元。

第三轮抽奖：笔记本电脑大抽奖

时间：6月1日（儿童节）下午4点。

地点□xx首饰店前。

奖品：价值n元的笔记本电脑1台。

方式：从所有奖券中，抽取幸运奖n名，当场兑奖或电话通知领奖。费用：3000元。

“六一”节穿插活动：购儿童饰品，送价值n元的麦当劳汉堡

包1个，即购即送赠券。预计购童饰人数约20—30人，费用约200—300元。

2、当地交通广播电台或音乐频道投放广告，每周1次，每次n秒，每次约n元。

3、在xx珠宝店所在的商场外投放大型户外广告；

4、在店前投放易拉宝广告2个；

5、在xx珠宝柜台上摆放活动台卡；

6、在xx珠宝柜台上方，悬挂活动吊旗。

1、所有推广口径要高度统一；

2、所有广告平面要高度统一；

3、推广时间要高度统一；

4、不得提前发布活动的任何消费。

1、在4月15日前，要备好所有赠品；

2、在4月18日前，联系好媒体，确定广告与软文投放时间；

3、在4月20日前，要设计好所广告平面及宣传手册；

4、在4月23日前，广播、户外、吊旗、画册等所有广告开始同时投放；

5、广播广告每周投放一次。

所有赠品总值，相当于钻石、翡翠打8.9折。

5000元+3600元+3000元+300元=11900元。

通过连环促销活动，产品销量将在常规经营的基础上至少提高150%以上。

商店活动促销方案篇四

20xx年x月x日—20xx年x月x日（共x天）

xx迎新，半价返还

主要活动□xx迎新半价返还

1□x天中一天半价返还：即在x天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还。

2、单张购物小票返还金额不超过5000元。

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）。

4□x月x日（初一）开始，至x月x日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券。

5、购物券必须在x月x日之前消费，逾期无效。

6、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）。

可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

辅助活动

- 1、男女装特卖场。
- 2、儿童商场购物送图书。
- 3、厂方促销活动。

- 1、报纸广告。
- 2、电台广告。
- 3、现场横幅。
- 4、现场彩灯。

（略）。

商店活动促销方案篇五

汽车从11月上市来，已经拥有多名保有客户和众多潜在客户群，维护首批yj汽车车主、培养客户忠诚度，成为yj汽车品牌成长的关键点。让yj汽车新车主感受到经销商贴心呵护，真诚服务、增值享受可以减低首批车辆存在细节小问题，成为经销商营销的关键点。所以经销商邀约，组织新车主和潜在客户进行一次有新意的节前欢乐互动游戏的促销活动，一方面可以调节客户欢乐购车心理，另一方面激发潜在客户尽快购买yj汽车，提高销量。

为了迎接春节、情人节的到来，提前做好前期的市场旺季销售准备工作，争取在春节前将公司销售业绩再创新高。

本次促销推广活动不是以单纯的销售为目标，最终的目标是为春节过后的市场淡季期间，也能促进销售。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，因此此次活动一定要达到红红火火过新年的热闹喜庆市场宣传气

氛。

20xx年元旦即将到来，汽车4s店早已准备在新的一年里，开始新一轮的销量大战。节日促销活动是4s店最常见的一种活动方式了，所以纷纷开始在元旦之际策划活动方案，希望能够在20xx年有一个好的开始。

案例一

活动主题：迎新春·送温暖

活动时间□20xx年1月1日~1月15日

- 1、发动机系统10项免费检测
- 2、原装零件促销
- 3、原装附件促销

案例二

活动主题：新春赏车会

活动时间□20xx年1月1日~1月10日

活动内容：

- 1、汽车4s店内准备餐饮，邀约客户赏车。
- 2、试乘试驾x景。
- 3、活动期间购车，可参与现场抽奖。

案例三

活动主题：车展

活动时间□20xx年1月1日~1月3日

活动内容：

根据国家放假时间，元旦是有三天假期。汽车4s店可以在这个小假期举办一场车展，为购车活动营造一个轻松的活动氛围，给人一种轻松购车之感。在农历新年来临之际，利用车展，促进品牌宣传，增加意向客户。

案例四

活动主题：元旦购车疯狂送礼

活动时间□20xx年1月1日~20xx年1月15日

- 1、新车介绍：有4s店专营员介绍新车的外观和性能，介绍优惠方法。以吸引消费者产生购买欲望，最终达到交易。
- 2、活跃现场气氛。体现轻松、时尚主题、优惠措施。