

水站开业促销案例 促销方案案例(优质8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

水站开业促销案例篇一

20__年x月x日-x月x日

二、活动主题

爱在七夕，有你就好

三、活动门店

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

四、活动内容

(一)“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

(二)爱在七夕购物送惊喜

20__年x月x日当天一次性购物满__元赠送价值x元巧克力一盒，单张小票限赠x盒，限量赠送，赠完为止。

(三)欢乐购物

20__年x月x日-x月x日期间，活动当天一次性购物满__元

(___店、___店、___店满x元)，凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1) 一次性购物满x元以上的顾客(___店、___店、___店满x元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2) 该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3) 金奖获得者可获赠价值___元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值___元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值___元礼品一宗。

(四) 你结婚我送礼

20___年x月x日-x月x日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值___元新婚大礼包一个。每天限量___位，送完为止。

(五) 商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品x折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

水站开业促销案例篇二

七夕相聚，妆美无限

二、活动时间

20xx年8月xx日至8月xx日

三、活动对象

年龄在23岁-45岁之间的美容院顾客(男女不限);

四、促销活动内容

(一)七夕特惠套餐活动

(二)七夕美丽心意卡活动

在七夕情人节活动期间，美容院可以推出七夕美丽心意卡的办卡优惠。男士或美容院顾客购买此卡，可以享受到九重优惠。

- 1、任选基础护理项目十二次;
- 2、任选身体护理项目四次;
- 3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友);
- 5、获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包);
- 6、获赠男士专用洁面乳一支;
- 7、赠男士肾部保养护理一次;

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

五、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前一个星期

六、活动备注事项

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

水站开业促销案例篇三

五一大促销。

活动内容：

一、深呼吸海的味道

在__月__日到__月__日期间，凡在__超市各分店购物满__元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运__的名额，到__去感受“海的味道”。

特等奖__名（__个店共__名）各奖__名额一个。

一等奖__名（__个店共__名）各奖__一个。

二等奖__名（__个店共__名）各奖__一个。

鼓励奖__名（__个店共__名）各奖__一卷。

二、服装打折自己做主

在__月__日到__月__日期间，凡在__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抢购活动。

服装抢购活动，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__超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您。

__月__日至__日，一次性在__超市购物满__元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：__。

四、超市“五一”部分特价商品

五一期间__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__超市所有）。

水站开业促销案例篇四

牵手___吉祥伴一生

二、活动时间

x月x—x月x日

三、活动内容

黄铂金：

黄铂金消费满___元送x元钻石

黄铂金消费满___元送x元钻石

黄铂金消费满___元送x元钻石

以此类推。

银饰：

___银饰全场x折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约___—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由___银楼送出的价值___元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由___银楼送出的价值___元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品

实付___元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付___元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付___元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、___钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以___折特价销售。

四、活动准备

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约x万条□x县两店合为一起。）

4、网络宣传：___论坛、同城交易网等宣传。

5□dm单宣传。

水站开业促销案例篇五

活动时间□x月x日——x月x日

活动目的：

(1) 七夕节正好在夏季，此时举办浪漫促销活动正好改善美容院夏季业绩不理想的状态，激发美容师积极工作热情，给美容院注入新鲜活力。

(2) 活跃氛围，有效拓展新顾客，增加老顾客的粘性，扩大影响力和知名度。

(3) 增加人气，提升店面形象，刺激消费，拉动美容院业绩增长。

活动内容：

(1) 活动当天，凡是情侣或夫妻进店消费满___元，则可以免费得到美容院赠送的价值___元的美容护肤项目卡，并且免费领取一份爱的礼物。

(2) 举办一个情侣或夫妻甜美照收集活动，提前一周通过美容院微信公众平台或者邮箱收集浪漫爱的印记照片，活动期间从中抽出x对幸运浪漫儿，赠送美容院护理年卡一张。

(3) 联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满___元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

活动宣传：

活动前一周时间，可以通过装扮美容院的内外氛围，拉横幅、贴海报、led广告灯、发传单、摆摊登记等方式做宣传；当然也可以通过网络在当地的生活栏目平台或者是美容院公众号、微博做活动的'宣传，调动大家参与的激情。

活动准备：

(1) 促销活动的各种物料准备：鲜花、气球、横幅、海报、礼品、优惠卡等等。

(2) 美容师活动期间的话术培训，活动前的演练准备及心态培训等。

(3) 联合周边商家做活动，需要提前做好沟通准备等。

水站开业促销案例篇六

(一) 针对消费者的折价券主要散发方式：

- 1、直接送予消费者。
- 2、媒体发放。
- 3、随商品发放。
- 4、促销宣传单发放。

(二) 实施要点：

1、折价券的设计，通常按照纸币的大小形状来印制。折价券的信息传达应清晰，以引人

注目。内容应用简单的文字将使用方法，限制范围，有效期限，说明文案一一描述。如果能

加上一段极具销售力的文案诉求以鼓励消费者使用，效果更佳。

2、选择好兑换率高的递送方式，报纸虽然是目前最常使用的递送工具，但包装内，包装

上折价券的兑换率却是报纸的六至十倍。

3、充分考虑折价券的到达率。消费者对商品的需要度，对品牌认知度，品牌忠诚度，品

牌的经销能力，折价券的折价条件，使用地区范围，竞争品牌的活动内容，促销广告的设计

与表现等影响兑换率的问题，制定相应的措施。

也能获得最好的兑换率。

5、尽量避免误兑发生：(1)限制每次购物仅使用一张折价券。回收后，上交公司统一销

毁。

(2)折价券的价值不宜过高。以免不法份子伪造获利。

(3)单一品牌的折价券，其价值不应超过产品本身的价值。

(4)折价方法清晰易懂，务必让分销店易于处理和承兑。

(5)限制在某一特定商店或连锁店使用。