

# 2023年商品会销活动方案(模板6篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 商品会销活动方案篇一

店庆活动为期三天，为了保证店庆期间的产品供应，蛋糕店根据自身情况分别从产品数量和种类两方面做准备。

店庆期间大力度的优惠活动必然带动销售量的剧增，根据饼干等糕点类食品存储时间长的特征，三味奇提前10天开始下订单子，生产此类产品，以保证供应量。

客户多选择经济实惠型产品，根据这个情况，在准备产品时把糕点类、吐司类和现烤类产品的比例各占二分之一，以适应客户的消费需求。

## 二、宣传推广

在宣传推广方面，蛋糕店分别从店面海报、吊旗、店面设计、宣传页等方面进行推广宣传。根据此次活动设计了“温暖一冬，只因有你”为主题的海报，海报详尽介绍了此次活动的优惠内容，并悬挂于店内醒目位置，不仅介绍店庆内容也起到烘托气氛的作用。对于店内的设计，在橱窗位置布置了可爱的毛绒玩具，营造出温馨的氛围；在进店处摆放了优惠活动赠送的礼品，吸引客户了解店内优惠活动。

在宣传页派发这项推广上，也要颇费心思。为了防止派发时间过早人们遗忘，宣传页的派发在活动前的2—3天开始，并遵循由远及近的原则，在派发的最后时间主抓附近客户群，沿街店面等固定人群。

### 三、人员安排

在人员安排之前首先对店内人员进行培训，让其详细熟知本店的活动内容，并能精确运用话术表达。针对人员安排，专人负责专岗。新员工可以负责相对简单的面包岗，业务熟练的老员工负责蛋糕岗、会员卡卡品销售。为了更好的烘托气氛，安排专人负责店内广播宣传，顾客在店面附近即可通过音响了解店内的活动。

### 四、活动策划

此次具体的活动方案主要从买一赠一、代金券、会员充值等方面吸引客户消费。

- 1、现金消费面包西点满30元返20元代金券，多买多送。
- 2、生日蛋糕现金购买或预订均可享受买一赠一活动。
- 3、会员充值优惠，除多送金额以外，更有精致口杯、卡通公仔等礼品赠送。以此稳定客源，增加销售量。

## 商品会销活动方案篇二

感恩节是美国人的“春节”，在每年11月份的第4个星期四(20xx年11月25日)，美国举国上下都要举行隆重的欢庆活动，而在全家团聚的感恩节之夜，上至总统下至平民，所有的美国家庭都会在一起享用最为丰盛的感恩节晚宴。

感恩节晚宴作为感恩节活动的重头戏，我们餐饮酒店更应当结合广大消费者的消费需求，策划并举办独具美式风情的感恩节活动。那么，我们餐饮酒店应当如何策划感恩节活动，怎样安排感恩节活动才能凸显“感恩”的节日活动主题呢?下面，我们就来一同分享如下的某西餐厅感恩节活动方案。

## 一、感恩节活动主题

“倾情答谢新老顾客，16西餐厅感恩月优惠活动大酬宾”

## 二、感恩节活动时间

20xx年11月1日至20xx年11月30日

## 三、感恩节活动地点

16西餐厅

## 四、感恩节活动内容

### 1、感恩节“感恩月优惠”促销活动

16西餐厅为了答谢广大新老顾客对本店的支持，特将11月定为16西餐厅的感恩月，并推出如下的菜品优惠活动：

1) 在本月(11月)每天(1日至30日)中午11:00至13:00推出100元左右商务餐，各类西式炒饭及沙拉奉送，营养搭配合理，美味可口。同时大厅将每天推出4到5款特价菜成本销售。

2) 为了将感恩节节日气氛做到浓厚，16西餐厅对生日聚会与结婚纪念日等特殊意义的日子进行了精心设计，过生日者将可以参与现场制作生日蛋糕并获赠此款蛋糕，乐手演奏及烛光晚餐、鲜花等都可以提前预定，让您的用餐充满浪漫与惊喜！

3) 在感恩节当天(11月25日)推出特价感恩节晚宴套餐，在当晚7时至10时30分 每位人民币588元包括一杯博若莱酒或气泡苹果酒(美国人凭护照可享受8折优惠)。

### 2、感恩节当天游戏活动

## 1) 蔓越桔竞赛

蔓越桔竞赛是把一个装有蔓越桔的大碗放在地上，4-10名竞赛者围坐在周围，每人发给针线一份。比赛一开始，参与者先穿针线，然后把蔓越桔一个个串起来，3分钟一到；谁串得最长，谁就得奖。至于串得最慢的人，将会收到一个特别的最差奖。

## 2) 玉米游戏

游戏时，把五个玉米藏在餐厅的某个地方，由大家分头去找，找到玉米的五个人参加比赛，其他人在一旁观看。比赛开始，五个人就迅速把玉米粒剥在一个碗里，谁先剥完谁得奖，然后由没有参加比赛的人围在碗旁边猜里面有多少玉米粒，猜得数量最接近的奖给一大包玉米花。

## 3) 南瓜赛跑

比赛者用一把小勺推着南瓜跑，规则是绝对不能用手碰南瓜，先到终点者获奖。比赛用的勺子越小，游戏就越有意思。

## 五、感恩节活动准备

### 1、策划部

全面负责此次“感恩月优惠”活动的筹备、执行和监督，设计宣传单；

### 2、客服部

编写手机短信内容，并将要发送短信的顾客号码统计后交策划部；

### 3、营业部

进行电话、短信宣传，接受顾客预定感恩节当天的感恩节晚宴台位；

#### 4、保安部

安排人手，负责对此次活动各类装饰物品的监管保护工作，直至活动结束后到物品回收入库。

#### 5、餐厅全体员工

餐厅所有人员加强对外宣传餐厅举办的此次感恩节“感恩月优惠”活动；感恩节当天任何部门任何人取消休假。

### 六、感恩节活动宣传推广

1、宣传单印刷：5000份(夹报派发)

2、发送手机短信告知顾客“感恩月优惠”活动

3、餐厅门前广告横幅和广告牌宣传。

## 商品会销活动方案篇三

绘画成品交至1f服务台；获奖作品展示于iy西侧橱窗活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸最具特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下（含18岁），画体风格不限。6/5——6/12为作品收集期，6/13为作品评选期，6/14——6/16为获奖作品展示期，6/16进行现场颁奖。

奖项设置一等奖：1名价值300元的礼品二等奖：1名价值100

元的礼品三等奖：2名价值50元的礼品纪念奖：46名精美礼品一份三。“巧手老爸”手包粽子比赛活动时间：

正门外淑女屋旁报名方式：

父子（或父女）免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

## 商品会销活动方案篇四

从8月26日至9月15日，有几个营销机会：

1、中秋节(9月14日，放假三天，13、14、15日)。这是一个重大的传统营销节点，每年各个商家均重点应对。今年中秋在奥运之后，国庆之前，夹在两个重大节日(或事件)之间，有利有弊。利是得奥运之势，人们在百年盛事奥运会之后，欢乐情绪会继续延续；弊是在国庆之前，人们会把消费需求的时机延迟到国庆期间。我们要做的就是：让顾客把该消费的放在中秋消费，尽量减少国庆的不利影响。

中秋的节日商品——月饼，是一个节前消费，节后就无消费的商品。因此，提前20天做中秋节促销活动，月饼、红酒、洋酒、保健品是重点促销商品。

中秋节团购、礼品赠送具有较大的'营销机会。经过与部分店长沟通，了解了去年的团购情况，洪梅最好，大约有20来笔，大岭山也有10来笔，火炼树、树田、共联不怎么好，其原因是有的厂家或机构早有预订(主要是月饼厂家抢先做了)。今年，我们可以早一点做，派专人上门推销。

2、教师节。这是一个不重要的节日，各分店周边的学校也不多，学校的消费也不是很强劲。不过，可以把学校做为一个营销对象，比如开展团购业务、文具业务等，增加一些销售，

各分店可以派专人到学校联系团购和文具业务，对教师购物给予优惠，对关键人物给予更多优惠。

3、秋季开学。新学期来了，学生会有一些购物计划，比如文具、书包、美术用具用品、本子、纸张等。因此，我想抓住这个机会，做一次文化用品的促销活动。考虑到各分店全是专柜，促销商品的洽谈，就需要各位店长与专柜沟通好，确保商品丰富，价格震撼，真正有一些促销效果。

4、秋季商品全面上市。秋装、秋季滋补品的采购与陈列要做好，于活动前要进入卖场。本次重点是秋装促销。

5、夏季商品清货。继上一档期服装百货开始清货后，本期仍继续清货。减少库存，提高销售，增加现金流动量，提高经营活力。

6、丰泰2周年庆。籍此机会，可以提高丰泰店的销售，方案另做。竞争情况分析：

共联店与spar在经营的目标对象上具有差异性，共联重点放在外来工人群众上，做足营销工作，与spar没有正面的、直接的竞争。

洪梅店与鑫鹏具有较强的竞争性，两者实力旗鼓相当。洪梅要在商品陈列、价位、气氛布置、促销活动、服务等上面优于鑫鹏。

火炼树与嘉荣：这是一个强劲对手，我们不要和它直接竞争，尤其是不要打价格战，在它余下的空间里做好我们自己的工作。

大岭山与天和、大和、华润万家：后三家是大岭山的商业中心店，中秋节里，对我司大岭店会产生一些影响，尤其是节日礼品的消费，人们会更倾向于选择后三家店。如何保持中

高档商品的市场份额，是大岭店要做的事情。

丰泰与泰润：泰润喜欢跟进我们的促销活动，因此，我们要密切注意它的促销措施，快速反击。

树田与天亿、金溢：适度关注竞争对手，以自己的促销策略为主，基本不变。

西乡与联升、家家乐：两家竞争店店面较小，聚客能力较差，但是不可忽视他们的存在，在他们跟进我们的促销活动时给予反击。

目标顾客分析：

除洪梅店外，其它各店都在工业区，主要以外来工人为消费对象。这是一个低收入群体，太贵的消费不起，只能消费中低档商品，这类人群对品牌的追求不是很强烈，生活品位较低，冲动性购买较多，计划性购买较少。因此，现场气氛很重要，低价形象要突出，各种促销手段要综合运用。

1、提高月饼的销售，较去年平均销售额141458元上升到20万元（预计全司合计140万以上）。

2、提高总销售额，较去年上升20个百分点（对比日期：07年9月5日至25日，平均每店总销售额是2051391.51元，不含大井头和三屯，共6店），达到平均2461670元/店（08年7月1日至21日平均每店销售额是：2371662元，在这个基础上只增加90008元/店），平均每店增长毛利61542元，全司增长毛利430794元。

3、传播企业形象，提升品牌形象力。

4、夏季服装清货，减少库存。



## 5、秋装上市推介。

1、促销时间：8月26日至9月15日，共21天

2、促销地点：共联、洪梅、火炼树、大岭山、丰泰、树田、西乡七店。

3、促销主题：巨奖疯狂送，中秋合家欢

4、主题商品：月饼、红酒、洋酒、白酒、香烟、保健品、水果、礼篮等。

## 5、促销策略：

抓住三组周六、周日：8月30、31日，9月6、7日，13、14日，开展刮奖活动，百万。

礼金，劲献中秋。月饼买赠促销。

中秋团购优惠。开展团购业务，提高销售。教师购物享折扣。

新学期，文化用品降价促销(专柜执行)。

夏装清货，赠券优惠(分店自行组织，要上报总部市场部)。

## 6、活动内容：

活动一：巨奖疯狂送(火炼树不做)

9月14日，凡在我店超市区购物一次性金额满18元以上，百货区购物一次性金额满28元以上，凭电脑小票到抽奖处可抽奖1次，满36元或56元抽2次，满54元或84元抽3次，满72元或112元抽4次，满90元或140元抽5次，单张小票最多抽5次。

小票当日有效，盖章作废。小票金额以18或28的整数倍计，

余额不计。

单独收银之专柜不参与此活动。统一收银之专柜不参与此活动的，请在现场注明。奖项设置：

特等奖1名：奖29寸彩电一台。一等奖2名：奖高级dvd机一部。  
二等奖8名：奖高级自行车一部。

三等奖50名：奖1.8kg华生洗衣粉一包。四等奖100名：奖方巾纸一盒。幸运奖500名：奖纯净水一支。

即开即中，奖品当场发放，奖品如有变动，以现场实物为准。

活动二：月满人间，百事可乐

8月26日至9月15日，凡是在我店购买月饼一次性金额满100元，送1.25l百事可乐一瓶或柚子一个，满200元送2瓶或2个，以此类推。多买多送，团购除外。

凭电脑小票到服务中心领取。小票当日有效，盖章作废。金额以100的整数倍计，零头不计。

活动三：中秋大礼，团购优惠

?凡在我店一次性购物金额满1000元以上者，免费送货(5里内)。?团购付款方式：现金、支票、银行卡等均可。?团购专员，为每位客户提供全程优质导购服务。

?团购预订电话，见dm封底随文，具体事宜，可与我店团购专员联系。?团购优惠政策：

活动时间：8月26日至9月15日，共21天。

凡一次性购物金额满1000元以上者，送5公斤包装大米一袋；

9月10日，教师凭教师证到我店超市区购物可享95折优惠，到服装区购物可9折优惠。特价商品、折扣商品除外。单独收银之专柜不参与此活动，统一收银之专柜不参与此活动的，请在现场注明。

7、操作说明：略。

## 商品会销活动方案篇五

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的`促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

家的感觉，价的乐趣

4月28日~5月10日

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，联系一家做场外大型促销（演出）等活动。

买赠、现场试吃、抽奖等。

1、“五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区（小食品、小百货、日化类等），做封面。

3、凡一次性购物满38元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参

加幸运抽奖活动，78元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次（外场专柜、家电不参与此项活动）。可幸运获得以下丰厚奖品：（见奖品设置：）

一等奖：价值300元礼品一份（总计5份）

二等奖：价值30元礼品一份（5份）

三等奖：价值10元礼品一份（20份）

四等奖：价值3元礼品一份（100份）

五等奖：价值1元礼品一份（500份）

注：1、当日现场抽取奖品，购物小票不予累计（多买多重）。

2、店内所有员工一律不允许参加此次活动。

生鲜类：促销品项25个（惊爆价商品要求5个）

惊爆价蔬菜每天1个单品

## 商品会销活动方案篇六

全球感恩节，16大厦感恩日——感恩大礼送给你！

感恩行动，真情摇奖，100份感恩大礼送给你！

11月16日（每年11月的第四个星期四是感恩节——thanksgivingday）

11月16日~11月16日，在16大厦累计购物100元的'顾客就可以换取感恩节摇奖券一张，到场11月16日感恩节当天感恩节晚

会后的摇奖活动，奖品为价值200dd20xx元不等的100份时尚感恩大礼。

- 1、感谢母亲大礼，创维高清电视
- 2、感谢父亲大礼，海尔时尚冰箱
- 3、感谢恩人大礼，安吉尔饮水机
- 4、感谢丈夫大礼，飞利浦剃须刀
- 5、感谢妻子大礼，松下时尚洗衣机
- 6、感谢孩子大礼，千岛时尚mp4
- 7、感谢亲人大礼，亚都时尚加湿器
- 8、感谢同学大礼，格兰仕微波炉
- 9、感谢朋友大礼，康宝消毒柜
- 10、感谢恩师大礼，三星时尚数码相机

每项大礼各十份