

# 最新宣传营销活动方案策划 教师节营销 宣传活动方案(优秀5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。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。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 宣传营销活动方案策划篇一

感恩教师节，师生同乐惠

1. 教师节专场，全场数百家建材家居品牌平均五折
2. 1-3折知名品牌(例如：欧派、米洛、顾家工艺等)超低价买断品。
3. 教师节感恩大回馈，来就送好礼

凡是9月11日上午10:10-18:00活动期间，持教师证和邀请函的老师，可至一楼服务总台领取100元精美礼品一份(每人限领1份，当天共计发出500份，先到先得，感恩大回馈!)

4. 教师专享券全城独家发放，向辛勤的园丁致敬

凡是9月11日-9月12日活动期间，持教师证或者邀请函，可至一楼服务总台领取5%教师专享券(数量不限，每张教师证或者邀请函可领取多张)，邀请函已送达xxxx大学工会办公室(行政楼a424)□敬请索取。

5. 幸运大抽奖，万元豪礼免费拿

本次教师节活动，只要凭教师证或者邀请函就可免费领取抽奖券一张，无需购物也有机会获得大奖。

奖项设置：一等奖1名：华硕上网本

二等奖5名：200元家乐福卡

## 宣传营销活动方案策划篇二

针对即将来临的教师节，推出促销活动。

教师节9月10日当天

增加客流量，促进销售目标达成

打折、抽奖，赠送。设置抽奖内容：一等奖200元现金券，二等奖精美菜式一份(50元内任选)三等奖汽水一罐。

介绍活动，活动日期及商品活动。(门面大宣传画报一份，楼面宣传画报一份，楼市宣传画报一份，小宣传单若干份)

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。前台设置抽奖箱。

食品促销内容

1、菜式：50元以内任选

2、制作：照旧

3、观赏：可选项，设置长桌摆设菜式

4、价格：全场7.8折，通过价格吸引顾客

5、赠品：不限量(现金代用券200元，菜式50元以内，汽水一

罐)

- 1、促销期间会增加客源，后勤经理要负责与厨房员工商量资源调配和时间安排。
- 2、适当的突出卖点，或者退出新菜式作为卖点。
- 3、推出适合当季消费的系列小吃凉碟，在保证利润甚至成本的前提下进行低价销售，以点带面，让顾客觉得实惠，从而带动人气的上升。
- 4、抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。
- 5、热情的服务促销：服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

备注：餐饮促销是为了“巩固老客户，发展新客户”，餐饮行业有句话俗话，是这样说的“宁要一个客户吃一千次，不要一个客户吃一次。”特别是在促销时，更要强调菜品质量、餐饮文化、健康饮食、餐厅服务等等！

## 宣传营销活动方案策划篇三

- 1、近几个月，全国楼市普遍升温，局部城市呈房价爆发状态，

可以这样说，国内楼市已经全面复苏。作为三线城市的六安，由于楼市多年来已持续个性发展，受外部影响不大。但接下来预计可能会受到外部影响较大，会随着外部楼市变化后形成“蝴蝶效应”。

2、六安城南板块经近年开发经营后，渐趋成熟。尤其是锦绣华府开盘后，着力提升了该区域房价。以此为区域房价风向标，说明六安消费者对区域价格已基本认同，区域价格提升时机已经成熟。

3、本项目由于开发节奏原因，一、二期中均出现项目中位置的房源。即项目房源已提前进入市场。从获得开发效益目标来看，这是不利的。

4、二期预约以来，截止目前，约已有70余组客户小订，计二期180余套的占35%，若按140套计(可售房源)，则为50%左右。至8月5日开盘尚有2个星期，预计小订客户数可达100套左右。但存在部分客户所订房屋过于集中，若改进入大订可能会减少30%左右的客户。

## 二、推盘策略

针对本期开盘的条件背景，我们现制订具有针对性二期推盘策略，力求既取得良好的销售，又取得的开发效益。

### 1、价位策略

建议后面部分二期房源，以求掌握市场主动权和获得开发效益，若匆忙倾盘推出，对追求效益不利，亦不利于后续推广。然后就是何时推出后面的精品房源，具体看二期首推情况、价格拉升效益，但不迟于三期开盘。如遇特殊情况，价格持续上升，楼市趋热，且开发资金回笼，则可经营三期推盘。销控应是本期推盘的主要策略之一。

## 2、价格策略

无论从大、小环境看，楼市回升在近年内难以逆转。由于一期为求人气，售价相对迎合市场，走势平淡。但二期价格必须拉升，在迎合市场基础上，取得主动性。我们应坚信：在目前背景下，此房子不愁卖。因此，我们建议本期销售均价为2400元/平方米，除掉折扣及优惠后，销售价格实际应确保2350元/平方米左右。具体价格拉升双方已经商量确认。这样提价幅度的理由如下：

a□大市趋上，影响消费心理；

b□华府一期高开，已确立区域房价标杆；

c□一期工程已亮相，新销售部已迁入，形象加分；

d□本期为园区位置，物有所值

## 3、效益目标

二期价位目标应与一期力求速度不同，在追求一定的去化量的同时，更要强调效益，即经济效益。我们必须具有这样的共识：二期价位不单独追求效益，即使市场稍显迟缓，我们的效益目标也不变化。操盘须耐心，耐心即机会，机会即效益。应该看到，这种机会已经开始形成。

## 三、开盘活动方案

### 1、活动目的

- 为正式上市扩大市场影响力；
- 将产品正式推向市场，树立企业与产品的新形象；

- 以产品本身的特色扩大品牌知名度，吸引更多市场目光；
- 为产品后续内容的推出作前期酝酿，加快口碑传播，争取更多关注。

## 2、活动意义

- 吸引客户，形成良好的市场口碑效应一个项目的前期客户来源，除了广告等媒体吸引过来的外区客户之外，很大的一部分来自区域客户和通过区域居民对项目传播而来的客户。因此在做好广告等媒体宣传的同时，还应在项目正式开始销售前后针对区域客户进行推广活动。
- 达到传播目的，虽然本项目前期形象整体推进良好，但本项目建筑外立面出来后，还未能很好的传递给客户及各界领导、相关单位。举行具有规模和个性的开盘仪式，可以迅速达到向公众传播的效果。
- 成交客户，通过展示企业开发实力等相关活动的衬托，前期积累和潜在需求的客户在良好企业行为和高品质物业的召感下认可物业品质，增加社会亲和力，在强化立身投资和升值潜力意识的同时，进一步扩大和提高了企业与楼盘知名度；加深社会公众印象，促进销售的良性发展，形成销售热潮，从而吸引更多的购房者。

## 3、活动时间

20\_年8月5日8：00~12：00

## 4、活动地点

现场销售部和销售门前空地

# 宣传营销活动方案策划篇四

## 一、活动主题：

1、确认活动的主题，和噱头。

## 二、活动时间：

## 四、广告配合方式：

（一）活动庆典：邀请一名活动支持人在活动当中不断进行品牌宣传和客户购买情况介绍，以此操声势和销售氛围。

（4）各正在入住小区做两块广告预计以个小区，共计块广告牌2□dm单（万份）

（月日一月日）城区散发份，乡镇发放份，活动留店份。

## 3、大货宣传车（辆）

租赁9.6米的箱式大货车、悬挂广告、找城管局批准进城手续（月日一月日），辆宣传车乡镇指定线路移动宣传，辆宣传车城区按指定路线移动宣传。

## 10、活动前邀请函发放份准客户

（文案：九天家私xx专卖店于9月9日至9月9日举行“xxxxxx□相信品牌的力量”为主题促销活动，敬请新老顾客光临。新春新品隆重登场，实惠到家，实木小件120元起。咨询电话□xxxxxx□

（4）资料陈列：新品折面、形象宣传页等宣传陈列到位。

(5) 礼品陈列：接待台或商场外设立专用区域展示礼品。注：标价签必须粘（固定）在家具上，以免混乱。（四）、代理商工作：

1、严格配合业务人员开展本次促销活动、并在活动前一天必须将卖场效果、摆放产品调整好、沙发和床垫必须是九天公司产品。

2、招聘优秀员工，配合本次活动的场外活动安排。（可以以招聘方式进行）3、立即开始小区调查,拿到所有正在装修顾客资料并归类记录。4、立即印刷dm单,并整理所有顾客资料。

5、按时按质对电视宣传车户外dm单的制作和发放,并针对重点乡镇做些广告,宣传车要跑完每个乡镇。6、落实活动资源与礼品。

7、每天组织导购员学习，必须了解活动内容及主要亮点及如何填写单据。8、每项工作必须按时按质按量成。

## 宣传营销活动方案策划篇五

开盘活动是楼盘吸引人气，制造关注焦点，以及提高解筹率的重要手段。

连州城市春天-御连城作为连州的首席豪宅，开盘活动应当做豪气、新颖、震撼；

御连城的开盘活动应具备以下几个组成部分：第一部分，新闻发布会；第二部分，礼仪剪彩；第三部分，花车巡游(具体形式同礼仪公司商定后再定)；第四部分，文艺表演(具体节目安排同礼仪公司商定后再定)；第五部分，项目解筹；第六部分，开盘后小众酒会。

### 二、开盘活动的组织



### 三、活动说明

1、活动时间拟订于10月18日上午9：00—12：00

2、地点营销中心前广场

3、嘉宾名单(初定)主要以公司各级领导，政府领导和预约登记落定的准业主。

### 四、开盘活动流程安排

1、节目流程

2、新闻发布会

时间：10月18日上午9：00—9：30

地点：项目所在地

主持人：电视台专业主持人

出席嘉宾：领导；公司领导；公司领导

新闻发布会主题：城市春天-御连城盛大开盘新闻发布会

内容：慧谷集团领导、佛冈公司领导、合作单位领导以及业主代表致词以及项目开盘剪彩

3、流程安排(待定)

(2)大概在上午9：30时，花车长队到达销售现场时；

(3)上午9：40时，由主持人宣布仪式开始，预先准备的一系列的礼花一炮打响，百花齐放，伴随喜庆乐曲，开盘庆典拉开帷幕。

(4) 各种文艺表演拉开序幕

(5) 节目表演，最后，开盘仪式在喜庆音乐和鞭炮的混响中宣布结束；

(6) 开盘仪式结束后，邀请政府领导和媒体记者在大酒店举行小型的庆祝酒会。