

促销活动策划方案

电商促销活动策划方案(优质五篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/0ba52b4320d550dfe99857186fbf487b.html>

范文网，为你加油喝彩！

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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

促销活动策划方案 电商促销活动策划方案篇一

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

200*年1月27日—200*年1月31日

活动时间：200*年1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取200*年**台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动时间：200*年1月27日—200*年1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动时间：200*年12月31—200*年1月18日

活动内容：凡在**超市活动店购买“**、**”系列纸单张收银条金额满20元即可凭收银小票领取价值2.8元的**情侣皮夹面子1条，满40元领取2条，单张收银条最多领取2条

操作方法：

赠品直接送到配送中心物资库，由物资库进行统一配发至相关活动店，并记录所发赠品数量分量

- 1、活动结束后，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 2、营销部整理收银小票明细发物资库，物资库按照明细表回收分场未送完赠品，统一退供货商；其中出现的数量短缺由分场自行承担损失金额；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动时间：200*年1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元 免费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

- 1、**超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传**影楼的特色服务。
- 2、**影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上**影楼宣传册，顾客凭此据均可在**影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到200*年1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

促销活动策划方案 电商促销活动策划方案篇二

活动时间：20xx年8月2日—8月12日

活动主题：爱在七夕 有你就好

活动门店：日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

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

20xx年8月2日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物 赢金奖

20xx年8月2日—8月12日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200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300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200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200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

五、你结婚 我送礼

20xx年8月2日—8月8日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位

，送完为止。

四、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限时折扣销售。
- 3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。
- 4、情侣装优先陈列。

促销活动策划方案 电商促销活动策划方案篇三

一日为师 终生为父——祝老师们身体健康、生活快乐

积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

针对对象——各大中小学校的老师

具体内容——9月8--10日，凭教师证即可在君豪商城领取一份礼物，每张教师证限领一份；

执行方式——每位教师凭教师证到前台科赠品组登记后，即可领取一份礼物；

针对对象——各中小学以及幼儿园的 学生

具体内容——以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式——即日起接受到9月2日结束，作文统一交到前台科；9月3—7日，进行评选；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。

针对对象——9月10日的顾客

具体内容——结合活动2的颁奖活动，在场外进行颁奖与有奖问答相结合的活动，使现场顾客积极参与到“尊师重教”的宣传活动，也使现场教师的感受大家的感恩之情。

执行方式——场外设一个简易的颁奖台，悬挂条幅，配备音响，有专人主持。

1、营运部经理负责协调各个科的工作；市场部负责作好宣传及相关的作文评选组织工作；前台科负责赠品的派送及登记；工程科负责场外活动时的音响等道具；防损科负责场外活动时场外秩序的维持。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

促销活动策划方案 电商促销活动策划方案篇四

一、活动背景