

手机促销活动策划方案(优秀三篇)

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/3c9028959e7ef98388a42702b57e627b.html>

范文网，为你加油喝彩！

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

手机促销活动策划方案篇一

在短期内可以快速拉动销售、生效快，增加消费者的购买量，对消费者最具有冲击力和诱惑力，直接打折在促销中采取的最常见、也是最有效的促销策略。

现在市场诚信度不高的情况下，到处是促销，到处都充满着消费陷阱，面对纷扰的市场环境，作为消费者，有时分不清真伪，面对众多的促销活动有点无所适从的感觉。

因此，在这样的大环境下，进行货品打折，是最直接的方法，也是消费者最容易接受的方法。缺点是不能解决根本的营销困境，只可能带来短期的销售提升。

不能解决市场提升的深层次问题；同时，产品价格的下降将导致企业利润的下降，而且，产品一旦下降，想要恢复到以前没有折价水平，可能性非常小。乱打折会打击消费者对品牌的忠诚度。

2、买赠

从维护形象的角度看，买赠更体面些，送赠品可以创造产品的差异化，是一种常规性的促销手段，具体做法是买满多少金额的货品，赠送相应的物品，以达到增加销量的目的。

选择赠送的礼品时，要考虑这一消费群体的喜好，应特别注意，礼品一定要精致，因为，相对来说，赠送的礼品的金额不大。如果因此而采购一些质量不好的礼品，对于促销活动、对于企业品牌都是伤害。

3、会员促销

目前，开展对会员促销的店铺越来越多，通过买一定金额可以达到什么级别的会员，不同级别的会员可以享受正价产品的折扣，这是长期的。还有会员的其它促销比如对会员提供一款特殊价格

的产品或礼品，每个月有固定的时间对会员进行促销，可以是特价，可以是送赠品，也可以是免费送小礼品做服务，如果会员很多的还有可以做会员促销专场。

4、特价专区

很多店铺都有特价专区，划出一个区域用花车或落地架陈列特价产品，一是为了与正价产品区分从而不影响正价产品的销售，二是让消费者容易找到，实行特价专区的要在花车和落地架上有相应的宣传内容。

5、场外促销

场外促销主要借店外人流量加特价产品来吸引人气，可以把顾客带到店里推销其它产品，一箭双雕。如果店铺前面空间较大，人流量也不错的，可以采用店外促销，效果好，要求花车为，主数量要多，形成气势，花车周围用有吸引力的内容做成促销海报围起来。

有关系的还可以与商场联系在门口做促销专场，那更好，人流量大。如果有条件的最好用大的遮阳篷，一来可遮阳二来防下雨，还要注意与城管的关系，要得到批准，以免产生不必要的麻烦。

6、新品促销

灯饰店铺新品一上市就进行促销现在已很常见，他们主要是想通过旺季多抓顾客，以提高老顾客数量，在新品牌店铺居多，一般新品促销主要是通过赠送小礼品，不采用新品直接打折的方法。

7、节日促销

中国节日比较多，都是大家搞促销的好理由，因为在这段时期，消费力量激增，是灯饰销售的黄金时期，所以，每个店铺都想抓住这种契机，抢占市场，竞争的花样也是多样性，可以打折也可以送礼品。最好配上促销宣传，门口的横幅比较显眼，加上会员促销短信效果会更好。

8、主题促销

主题促销，是创造一个主题，然后以围绕主题展开促销活动，让消费者认为这是名付其实。如店庆、门面装修、厂庆、节假日等，事出有因，促销更要如此，不明不白的促销不能引起顾客的认同感。有句话说得好，“没有理由创造理由也要促销”。

9、联合促销

是指两个或者两个以上的品牌或者公司合作开展促销活动，一般是在两个知名品牌之间展开，讲究的是强强

联合促销

灯饰店铺可以联合家居、建材、实景店等一起做促销。这样一种互动的促销手段，能有效整合两个品牌的资源，集中优势，把促销活动做大做好，又在一定程度上节省了双方的资金，因此，是一个不错的方式。

但也要注意：在合作伙伴的选择上一定是产品相关。另外，双方在交换赠品时，注意金额等值的折算，费用分摊的原则举行的促销活动。

手机促销活动策划方案篇二

一、活动主题：

- 1.礼动新春贺佳节--来店有喜，买即送拜年礼
- 2.金猪送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20元
- 3.金猪送福好运连连--红火靓礼 满100六重送
- 4.金猪报喜刮卡连年--购物满200元，立丹为您备足精选年货 过新年
- 5.立丹新春礼上礼---合家满堂红 红红火火过新年
- 6.金猪进门全家旺--立丹迎春特卖会 换季商品低2折起黄金饰品零点利
- 7.浓情蜜意爱要久久--温馨恋爱礼 2.14千支玫瑰送给您

二、活动时间：

200*年2月9日(五)-200*年2月25日(日)17天

三、活动内容：

1. 礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼
- 1.活动时间：0*年2月18日(初一)-0*年2月20日(初三)3天
- 2.活动地点：1-4楼
- 3.活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。(赠奖地点：大门外赠奖处)

赠品：(新春红包袋或新春对联)数量：300份*3天=900份 预算：2.2*900=1980元

2. 金猪送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20元

1.活动时间：0*年2月9日(五)-0*年2月25日(日)17天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上(含100元)，均在售价基础上按每100元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外

印刷气氛牌：3,000张 费用预算：1680元(单色单面)

3.金猪送福好运连连-红火靓礼 满100六重送

1.活动时间：0*年2月9日(五)-0*年2月25日(日)17天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满100元以上(金额不可累计)可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品,顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元-200元级;送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

201元-300元级;送成本价5元的礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

301元-400元级;送成本价7.5元的礼品(赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元-500元级;送成本价10元的礼品(赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

501元-600元级;送成本价12.5元的礼品(赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元-800元级;送成本价15元的礼品(赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注：(礼品金额设置按每一级别奖品最小金额*2.5%计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元-1600元领第一级礼品，1601元-2400元领第二级礼品，2401元-3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品：(见上)数量：400份/天*17天=6800份 合计赠品预算：平均价8.75元/份 *6800份=59500元
每日赠品预算：59500元/17=3500元/天 占每日预估营业额1.6%(按每日营业额220,000元计算)

印刷气氛牌：2,000张 费用预算：1120元(单色单面)

4.金猪报喜刮卡连年--购物满200元，.....为您备足精选年货

1.活动时间：0*年2月18日(初一)-0*年2月25日(初八)8天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“金猪报喜刮刮乐”活动，刮出金猪心动礼品。201抽一张;401抽二张;601抽三张;最多可抽3张，(黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推)最多3张。

4.奖项设置：

(一等奖 1名 金猪抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一台)

成本金额：3000元*1=3000元

(二等奖 2名 鸿运当头送、数码相机一台)

成本金额：1720元*2=3440元

(三等奖 3名 旗开得胜送、微波炉一台)

成本金额：200元*3=600元

(四等奖 16名 合家欢乐送、暖被一床)

成本金额：100元*16=1600元

(五等奖 32名 富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等)

成本金额：55元*32=1760元

(六等奖 64名 年年有余送、高级餐具或牛奶一件)

成本金额：38元*64=2432元

(纪念奖 无奖 欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

成本金额：1.2元/人*500人/天*8天=4800元/4元(每斤)=1200斤

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额：17632/8=2,204元

印刷刮刮卡：10,000张 费用预算：2,800元(四色双面)

道具预算(装糖果花生用)：425元

5.新春礼上礼---合家满堂红 红红火火过新年

手机促销活动策划方案篇三

前言：

12月25日(星期六)是圣诞节，根据往年经验，下周起将进入圣诞大餐的预订高峰。由于物价上涨，为了控制成本，相较于往年的打折优惠，尚海派主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下方案：

- 1、尚海派主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。
- 2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光;并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。
- 3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。
- 4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大尚海派主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

尚海派主题餐厅延安路店

尚海派主题餐厅延安路店

地址：上海市长宁区延安西路1066号(瑞峰酒店二楼)

电话：021-62250338

12月24日(星期五)晚上18.30-20.30

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

尚海派圣诞浪漫大餐

588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

晚上18.30-20.30提供小提琴演奏

注：本活动不可与其他优惠同时享用 活动最终解释权归本店所有。

广告宣传

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣节日促销宣传海报、x展架在店面促销宣传。(12月15日前贴出去，提前宣传)

3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。

(公司提供统一的促销宣传单张和海报等)

4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

横幅内容参考：

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池两侧布置两个圣诞小鹿的泡沫雕塑。安排一位工作人员装扮成圣诞老人迎宾。

2)酒店门前摆放一个大跨度的彩虹门并以满天星装饰边缘

3)酒店门前的雨帘下方悬挂彩色巨幅横幅

4)可透视出的橱窗均用圣诞泡沫图案装饰

1)进门处圣诞标识地毯以及随时都能播放圣诞歌曲的圣诞老人

2)身着圣诞装的礼仪迎宾员

3)二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

4)在大堂顶部悬挂若干面关于圣诞主题的小饰品或小吊旗

1)电梯间门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰

2)悬挂若干人工雪花装点节日效果

人员服装：

1)2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员(经理除外)一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙;

2)需要四位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的�主要迎宾接待

3)需要两名表现力极佳的男生人选扮演圣诞老人

1)海量的糖果、巧克力、小礼盒、圣诞玩偶等

2)嘉宾参与环节的奖品(或是大于10元)的纪念品

4)纪念品(印有尚海派主题标志的高档水晶杯)

5)每对情侣一朵玫瑰花

主持人演员等

游戏道具等

圣诞树点亮设施(模拟道具)

六、内部宣传

(1) 将餐厅节日宣传策划活动以及圣诞节的由来花絮以板报的形式向员工进行宣传

(2) 属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训

(3) 挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训

(4) 播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。

餐厅圣诞节布置

圣诞节的颜色，往往是金色，绿色，红色以及附以白色。日常见的装饰物有：

圣诞树：绿色的圣诞树是圣诞节最常见也是最常用的圣诞特有装饰物，此外还有白色的圣诞树，以及用金色灯泡做的灯光圣诞树。圣诞树的摆放，一般要摆放在店门前，或是餐厅大堂的醒目位置。圣诞树的大小应根据自己的场地来确定，圣诞树是圣诞节的最明显的特征物，运用得当很能营造圣诞气氛。

圣诞树的布置：可以用先将彩灯环绕在树枝上，然后在松枝上零星点缀小贺卡或是各类小挂饰，树下可以摆放用彩纸或是包装纸包裹的大小不一的盒子。

小贴士：圣诞树一定要摆放在醒目突出的位置，也可以大小两个圣诞树进行组合搭配，如果条件允许进行雪景的搭配效果更好。

松枝：绿色松枝，也是圣诞节最常见的装饰物，往往运用在门框上，横梁以及走廊的天花边上，配以彩灯，以及红色的蝴蝶结，或是其他小挂饰也很好的营造圣诞气氛。

松枝环：常见的是绿色的，也有金色的。一般悬挂在柱子上，以及墙壁上。

小贴士：不要轻易尝试把松枝环挂在门上，因为很容易掉下来，并且一般门上都有透光玻璃，松枝环很容易遮挡视线，从而影响服务。

圣诞红：圣诞红是典型的绿叶配红叶的植物，因为红绿搭配，十分引人注目，又是圣诞的主题色，自然深得圣诞节的青睐。一般摆放在圣诞树下或是门口位置，以及转角位置，起到增色作用。市场上有塑料的圣诞红卖，不过价格似乎较真的更贵。

圣诞老人&圣诞公主：圣诞老人也是圣诞节最好的气氛营造者，胖胖的白胡子“老头”，笨笨的，奔走派发礼物，很好地与顾客互动了，餐厅气氛也为之热闹了。圣诞公主，往往以其俏丽的外形，也深得顾客喜爱，一般起到引领顾客的作用，试想穿作红色或是白色圣诞服的魅力小姑娘，穿梭于桌间是何等的可爱！

圣诞小帽：圣诞小帽也是圣诞节最常见的装饰物了，既可以员工佩戴，也可以派发给顾客(女士以及小孩)，也可以串联起来悬挂起来当作装饰物，效果也很不错。

姜饼屋：酒店的大堂中常见松木搭制的简易小房子，很有特色，以贩卖各类的饼干巧克力糕点为主，彩灯装饰或是屋顶制作很多的棉花雪景，很吸引人，里面站一个可爱的卖饼干的小姑娘，更是得意之极！

圣诞雪景：酒店中常见的圣诞雪景造型是大型的圣诞老人乘坐鲁拉雪橇，旁边圣诞树搭配以及圣诞小房子或是雪人之类。如果不具备做作雪景造型的实力，提前动员有制作欲望的员工，用纸盒或是纸箱搭建一个小的雪屋做一个雪景，雪山，学人的造型也很有情调，同时因为员工参与也提前做好了圣诞营运的心理准备。

喷雪：喷雪是冬天的节日常见的装饰物了，往往喷在玻璃窗上勾画各种图案来增强气氛。不过个人建议谨慎使用，因为如果您的绘画技巧不佳，往往会弄巧成拙；此外，很多顾客会触摸那些图案，和常常会让你的心血白费，适得其反；再由就是，明净的玻璃窗是传递顾客与店面互动的窗口，视线都被遮挡了，您说效果能好吗？

圣诞音乐：好的圣诞气氛，自然少不了好的圣诞音乐来营造！但是选择圣诞音乐的时候，千万要小心，不要在餐厅播放那些只适合儿童才听得懂的“儿歌版的”圣诞音乐哦！~还有就是不要试图全天候的不间断地播放，国内多数的圣诞音乐都很老套，每家店面都可能都是同样的音乐，会让顾客适得其反的，所以，设定圣诞音乐的播放时间很有必要，一般建议是在吃饭时断播放，中段穿插一些轻音乐即可。

各类的贴纸：圣诞节的贴纸多种多样，但大多是各种圣诞老人，或是圣诞树，以及各类的雪人图案。适当的选取尚可，不宜过多，因为多数贴纸都给人感觉缺乏新意，质量低劣之感。玻璃上张贴过多也很容易遮挡视线，且节后的清理工作也很麻烦。

各类的悬挂小旗子或是雪花：餐厅悬挂适当的雪花，以及把适量的小雪花(小饰物)贴在玻璃窗上，能很好体现节日气氛。但要考虑餐厅的空间，如果空间过低，不适宜悬挂下垂物，会给人感觉

更加压抑的感觉。悬挂小旗子是各类卖场的惯例，不要尝试在一间高档的或是有品位的咖啡馆内，挂那么多的小旗子，不但不会给人热闹的感觉，反而只会让人感觉心烦意乱！

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发