

最新产品销售方案策划通用(4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/8e4a746ebf42ec519c7b3e2bdb281fbf.html>

范文网，为你加油喝彩！

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮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。

产品销售方案策划篇一

经过校园的调查表显示，选择巧克力作为情人节礼物，居第一位。因此将德芙巧克力在校园里推销是一个很好的计划。用金帝德芙巧克力给最爱的人一份勇敢的宣告、真挚的表白!浪漫的日子，伴随着德芙巧克力的浓郁香醇，与最爱的人一起，分享美丽、分享爱。德芙小礼品巧克力，以温馨浪漫为基调，或配合流畅的音符，演奏爱的温柔乐曲;或用美丽的玫瑰，宣告爱的坦诚与浪漫。小心翼翼地打开每一颗金色巧克力，心型的榛子浆夹心巧克力闪耀爱的光泽。细细品味，可可的醇香、榛子浆的柔滑，一如美丽的爱情，浓郁的醇香中充满着无限的温柔。发现有种味道在心里，叫做、爱情??德芙巧克力，只给最爱的人。

活动目的：这次在校园促销推广活动不是以单纯的销售为目标，最终的目标是为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，因此这次活动一定要达到红红火火过新年的热闹喜庆市场宣传气氛。

活动时间：xx年1月21日至2月14日

活动场所：xxc5楼下

具体项目：xx德芙巧克力专卖店为了迎接2月14日情人节的到来，该店的推销员很好的与广东海洋大学寸金学院学生会的学生商量，商量对德芙巧克力推销工作进行缜密的策划。希望在校园的推销活动中达到预期的结果。

一、在开始促销当日(1月21日)晚上在广东海洋大学寸金学院的综合楼前举行一个“缤纷浪漫情人节”活动。

2月14日是一年当中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒的火花。在这样一个浪漫的日子了，我们以实际行动送上真诚的祝福，开展一个特别的“缤

纷浪漫情人节”活动，从而使情侣了解到德芙巧克力是最好传达感情的情人节礼物。

二、在广东海洋大学寸金学院的c5楼下，进行摆摊，从而把德芙巧克力推销出去给热恋的情侣们。

方式有买赠：购买的价格是以优惠促销价格为标准，送礼物纸包装外盒;凡在最后一日购买德芙巧克力的，可以加送上一枝纸玫瑰。

三、并在每天促销的摆摊旁边陈列一些有关德芙巧克力不同种类的介绍和xx德芙巧克力专门店的介绍。

四、并在促销期间派出有关德芙巧克力种类介绍的宣传单。

在促销第一日晚上送上的是“缤纷浪漫情人节”活动。

“缤纷浪漫情人节”活动的活动游戏有三个：女生盖上红盖头为男生打领带、最佳拍档(情侣站报纸)、合作猜字游戏。

(一)首先，在该晚由广东海洋大学寸金学院学生会在司仪组选两个人(一个男一个女的)做当晚的司仪。由他们两个介绍德芙巧克力，接着就介绍xx德芙巧克力专卖店的服务等等。最后就宣布活动的开始。

游戏一为女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣，女生用红盖头盖住头部，蒙面为男生打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者一对情侣均可获得最佳默契情人奖。

责任人：现场两位司仪

比赛监督：现场情侣报名或者随机抽取

游戏二为最佳拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的智慧魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣，首先情侣站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的情侣双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者一对情侣均可获得最聪明爱情奖

责任人：现场司仪

监督：现场情侣报名或者随机抽取

游戏三为合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者只有一对情侣获得最灵犀情人。

责任人：现场司仪

监督：现场情侣报名或者随机抽取

(二)、在广东海洋大学寸金学院的c5楼下，进行摆摊，从而把德芙巧克力推销出去给热恋的情侣们。

责任人：德芙专卖店的促销员

(三)、并在每天促销的摆摊旁边陈列一些有关德芙巧克力不同种类的海报介绍和xx德芙巧克力专门店的介绍。

责任人：德芙专卖店的促销员

(四)、派有关德芙巧克力的宣传单

负责人：寸金学院院学生会的成员

目标：保证每天派出200张

消费群体为在校的大学生们，此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。特点就是这一人群的消费能力不高，但是基数大，所以总体的消费量也就很大，是活动的主要参与人群，绝不能放弃。这类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到这类消费群体的影响，跟随这类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激这类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。策划传播渠道：

要想一个促销会活动成功必然少不了一个传播渠道，因此此次促销需要一个很好的传播渠道。

一、“缤纷浪漫情人节”活动，将此次优惠活动的细节都介绍给学生们。让学生们了解到送德芙

巧克力是最好的选择。

二、陈列有关德芙巧克力种类和湛江德芙巧克力专卖店的海报进行宣传，使学生们更准确地了解。

三、派有关德芙巧克力类型的杂志，使学生们能了解到自己的爱人是喜欢哪种类型的。

“浪漫缤纷情人节”活动中用去的费用有：一、活动当中用的领带有4条，用去的费用是80元(20×4条)二、活动当中用去的报纸费用为10元
三、活动当中需要颁发的奖项的费用为180元(60×3份)

陈列的海报需要用到的费用为：200元(20×10张)

宣传单的费用为：150元(0.03×5000张)

这次活动在促销员和学生们的积极合作下，达到xx德芙巧克力专卖店在本次活动的宣传推广效果，活动期间，销售点广东海洋大学寸金学院c5楼下的陈 列德芙巧克力，充满喜庆的热闹气氛;实现该德芙巧克力专卖店预期销售目标，整体产品销售量比去年同期升高了30%。同时实现本专卖店为淡季期间产品市场的 销售方向，起到预测分析作用。

同时也提高了该德芙巧克力专卖店的知名度。

产品销售方案策划篇二

目标顾客：各大专院校、各高中、各中小学离退休教师及所有中老年人。(教师节不仅仅是教师的节日，更是全社会的节日，要让社会大家庭的每一个人都来关心、尊重、热爱老师)

制作条幅：在原开会条幅的基础上，再建议加上的内容有

“老师，祝您健康!老师，您辛苦了!”

“尊师重教是中华民族的优良传统!”

教师，人类灵魂的工程师;园丁，桃李满天下;

奉献精神，春蚕到死，蜡炬成灰;

尊师重教，中华民族的优良传统;

老师，您是新时期最可爱的人，您辛苦了;

健康、益寿是老师们的愿望，也是幸福度晚年的必修课;

敬爱的老师、中老年朋友们:

早上好!

今天---9月10日，是一个祥和的日子，一个喜庆的日子，一个隆重的日子!敬爱的老师，今天是您又一个光辉的节日，在这里请允许我代表一珍的全体工作人员向全体老师道声:老师你们辛苦了，谢谢你们!

您不是演员，却吸引着我们饥渴的目光;您不是歌唱家，却让知识的清泉丁冬作响;你不是雕塑家，却塑造着一批批青年人的灵魂.....

老师啊，我怎能把你遗忘!刻在木板上的名字未必不朽，刻在石头上的名字也未必百世流芳;老师，您的名字刻在我们心上。

我们要对你说，用我们的心对你说，对你说无尽的感谢，对你说绵长的不舍，因为老师你给我的太多太多.....

夏雨、冬雪挡不住你的脚步，教室里满是你的牵挂，春花、秋实诱不去你的目光，你关注的永远是我们的成长。你爱我们，我们每时每刻都感受得到;我们爱你，就像小草对大地一样。

敬爱的老师，您在我们心目中成了一片独特的风景，它平凡而伟大，它朴素而崇高!老师，您给我们这么多，我们一定要用我们的实际行动来报答您，要把健康带给您，让您健康长寿!

岁月如梭，时光荏苒，年龄的印记已经爬上了您的额头，老师您老了，可是我们并没有把您忘记，xxxx年8月，中共中央、国务院做出了《关于加强老龄工作的决定》。加强老龄工作，发展老龄事业，是党中央、国务院面向新世纪做出的重大决策。尊老、爱老是中华民族的传统美德，应该在新世纪发扬光大。福州一珍生物工程有限公司(也可以用康圣健康管理服务中心)积极响应党中央、国务院《关于加强老龄工作的决定》，于xxxx年5月28日在北京正式启动了全国“健康·和谐·幸福”公益活动。本次活动得到了全国老干部健康指导委员会、中国老年保健协会的大力支持，社会各界人士及权威专家列席大会并作了重要讲话，并有来自全国二十五个省级地区、一百多位地级地区致力于中老年人健康事业的福州一珍生物工程有限公司(也可以用康圣健康管理服务中心)的优秀代表见证了这一特殊时刻。

全国“健康·和谐·幸福”公益活动启动后，得到全国各地的积极响应。全国老干部健康指导委员会、中国老年保健协会以及有关部门十分关心和支持。《人民日报》、《中国消费者报》、《中国中医药报》、《保健时报》等全国性新闻媒体，进行了热情洋溢的宣传报道。

福州一珍生物工程有限公司(康圣健康管理服务中心)在全国启动“健康·和谐·幸福”公益活动就是本着一珍健康天下父母为中老年朋友服务的宗旨，在全国建立多家康圣健康管理服务中心，宣传健康知识，推广健康生活方式，实现积极而健康的中老年健康生活，在构建社会主义和谐社会的精神上，为中老年朋友的健康事业做出我们应有的贡献。

所以各位叔叔、阿姨今天能在百忙之中抽出时间来到我们联谊会的现场就表达了您对健康的一份渴望，对生命的一份珍惜，所以，我代表福州一珍生物工程有限公司(康圣健康管理中心)所有人员到您的到来表示最衷心的感谢，真心的祝福!

1、《感恩的心》

2、《教师礼赞》

3、《教师圆舞曲》

4、《教师的爱》(词曲：曾遂今)

5、《红烛之歌》

6、《老师你好》

7、《懂你》(满文军)

产品销售方案策划篇三

10万

市场销售部：200盒

餐饮部：300盒

客房部：80盒

1、制作宣传布条，悬挂大厅人流量较大的显眼位置;主题是“花好月圆人团圆，唐人街与您共渡中秋、国庆佳节”。感受秋天带来的收获与成熟的风韵。

2、设计并印制3000份宣传广告单，用于销售人员外出洽谈业务时提供给顾客并用于住店、用餐客人的宣传。

3、在大厅布置月饼展厅。

1、广告制作在9月6日前完成;

2、月饼销售数量于8月25日与供应商确定并签定合同，月饼于9月5日到位;

3、9月16日开始领取月饼;

4、10月7日停止月饼领取;

吸取去年教训，在所有内外包装及手提袋上均要印有酒店标志，凸显度假村风格。注重实惠，避免华而不实，可以多推出月饼套装，除了包装内有月饼没那外，可以包装上红酒、巧克力等，以增加卖点!

销售部建议销售品种及定价、提成：

月饼种类 进价(每盒/元) 售价(每盒/元) 提成(每盒/元)

中秋伴月 65 96 5

港台精品月 118 158 10

富贵中秋月 143 188 15

精品礼品月 203 258 15

月之味 46 69 5

团圆月 69 98 5

小锦月 106 148 10

祥月 115 158 10

银皇尊御礼 123 168 10

大皇尊御礼 131 188 15

1、方式一 即“月月升”的销售模式，逐月上升的折扣：即8月订购8.8折、9月订购9.5折、10月不打折；(备注：此方案与团购优惠不同时使用)

方式二 团购优惠政策：10盒以上9折，50盒以上8.8折，100盒以上8.5折；(此团购优惠不与其它优惠同时使用)

2、酒店月饼按各部门销售任务完成后，对需要出具发票的单位，一律不打折，按原价出售，酒店按月饼售价的100%回收。

3、月饼销售工作完成后，各签单经手人配合收回销售款项交财务部，根据款项收回速度11月中旬完成核算工作。

产品销售方案策划篇四

大学生是方便面的重要消费群体。就我们学校而言，学校我们食堂条件单一，学生的活动范围基本都是在校园里，所以吃饭时间集中。同学们在厌倦了食堂那永远不变口味的食物和挤食堂抢饭的烦恼时自然会选择实惠方便的方便面。

(一)优势

1、质量：

由统一企业集团生产的统一100经典面系列，酱拌面系列以及高汤面等系列方便面，是由统一集团研发多年的精致面粉和酱料配方精心制作而成。其产品符合食品卫生法规，并兼顾环境生态保护与经济效益理念，而研发的合乎自然、健康、营养及安全卫生等功能性诉求之产品。