

# 2023年商品促销活动策划方案(精选五篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/6784b7917933e609a091c638ec75f389.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，方案是为某一行行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 商品促销活动策划方案篇一

2、营销做好店铺商品的关联营销搭配好推荐套餐例如外套打底衫裤子等平时的促销手法也不能停如收藏有礼满就送好评送金关注送卷等。

3、选品活动商品要挑选具有优势的产品比如价格优势款式新颖质量过硬等。当然所有所售商品一定要有自信不要以次充好好的产品才会带来更多的回头客更多的好评更高的dsr评分更低的退换货率减少客服和库房的工作量降低运费成本。总之产品一定要物有所值。

4、备货活动中销量大的商品以及赠品备足货源包装耗材准备充分比如纸箱塑料袋快递面单胶带不干胶美工刀打印耗材等。

5、库存在活动开始前进行一次库房盘点工作做到账务相符即系统库存和实际库存相符避免出现超卖少卖现象。注意超卖的后果很严重将严重影响顾客对本店的影响严重影响dsr的评分以及动态评分。

6、整理这里主要说库房货物整理货位货物摆放整齐备货存放位置明确这样出货效率准确率才会提高。

7、场地活动期间包裹会比平时多很多倍所以场地方面一定要提前规划好做到人员位置合理包裹整齐摆放有利于提高整体工作效率。

8、人员合理分配各部门的工作人员以及各部门之间的相互配合。告诉大家活动期间大家要调动自己的积极性在完成自己工作的同时去配合相关部门一起完成工作大家要拧成一股绳才能高效率的完成任务。管理人员要发挥好协调的工作。

9、培训特别是客服的培训活动量的巨大需要客服做好和客户之间的faq疑难解答。活动过程中每个客服的旺旺需要面对几百、甚至上千顾客的问答做好顾客分流工作尽量让老客服多分担一些顾

客提高工作效率这需要技术支持。

10、交接部门与部门之间的交接部门内部之间的交接库房和快递之间的交接都要做好。特别是库房和快递之间的交接一定要清清楚楚避免丢单落单现象这个很重要。

11、安全做好安全检查工作不需在关键时刻物业停电、停水灭火器是否可正常使用网络瘫痪系统崩溃等硬件设施的检查维修工作要做好。

12、饮食提前为大家定制好饭菜饭菜一定要比平时好犒劳辛苦劳作的兄弟姐妹们。这样大家工作起来更给力。

## 商品促销活动策划方案篇二

当促销成为我们必要的营销手段的时候，在如何突破促销传统观念的基础上，需要更加关注促销的内在需求，促销是一种可以为企业展望未来的平台，也是提供信息的良好窗口，所以在使用促销上面，应该把促销的各项功能发挥出来。有人说，促销这个方式比较简单，简单的任何企业都可以做到，条件、程序、关节、执行等大同小异，所以在促销上往往下的工夫不深，靠企业的品牌在支撑一下，因此，许多企业在促销环节上，看不到特色的促销。节日促销是企业销售的重头戏，也是促销功力发挥的关键时刻，在一般性的促销任务上，着实需要进行对促销管理、促销执行、促销反馈上有新的突破。

节日促销与一般的促销意义不同，节日根据传统的影响较大，所以更加需要注意节日的各种风俗、礼仪、习惯等民族特点，在商家推出的众多促销手段当中，要细心挑选与品味节日促销的含义，而有些商家促销是有目的的，有些是为了气氛等，跟踪与反馈节日促销的由头与目标是节日促销的最初要点，也是促销的基本保证，为了节日而促销的促销，效果可能只是一种附加的广告效果，甚至更差或者起到反面的展示作用，因此，在节日促销的关口，理性促销与细心促销成为抓住客户的关键落脚点。

下面就节日促销的基本状况与要领阐述一下。

装扮：当节日成为我们生活必要的时候，节日消费随之而滚动，那么这波滚动的销售当中如何引导客户加入其中的消费浪潮，就需要对自己所表达的产品意愿告诉消费者，比如送礼与喜庆的结合，节日折扣与赠品的结合，节日欢庆与特色的结合等等，这就需要对产品与之相关的各个方面进行包装，也就是我们熟悉的装扮，装扮分为技术装扮与服务装扮两种，技术装扮指的是产品、台面的装扮，服务装扮指的是环境、条件、人员等的装扮，所以装扮这个环节的意义非常重要，如何来运作，需要根据不同的节日与企业、商家而论。

促销产品：产品的装扮需要固定的，而不是随心所欲，要根据产品针对的消费群体、消费目标、消费价值、消费周转期、消费习惯来确定的，产品的消费群体比较简单，符合什么样的人的胃口，大众化就可以了。消费目标主要是产品做什么使用，其中促销的使用含义要明确说明。消费价值经过包装或者装扮后的价值不可太高，要与一般的销售产品持平，也是其中所表达的一种促销意思。消费周转期一般来看，节日消费周期不会太高，除非是固定使用的产品，但这个不需要装扮，因此，节日消费的产品周期短，装扮尽量简洁明快。消费习惯就比较容易理解，南北差距地域差距将是主要的，因此，考量不同区域的促销方式在产品的包装上需要表现出来，这个就是细节之处。

促销台面：现在的促销台面不仅仅包括产品的地堆、专柜、专卖区域等，而是一项综合的促销平台，所以从平台这个角度看其延伸的区域就非常大了。企业买下商家的地堆或者专柜的时候，布置好里面的是一般常规的做法，尽量做到醒目、有节日氛围，可以使用多种科技较高的手段来刺激消费者的眼球，声、光、电等包装的增加，将是对台面的最好吸引。而延伸的角度看，促销台面需要有外围的引导，比如门口、导购台、咨询台、引导员等，多处需要标识产品的对象，集中延伸展示才是综合促销平台的着落点。

促销环境：促销环境有人为制造环境与整体环境互相作用的交织，才能够显示出环境的效应，我们知道好环境能够创造效益，能够对促销的心情分数有着很大的帮助，所以在布置或选择促销环境的时候，对于人文环境的首选，越来越重视，那么如何精选人文环境给予的促销，需要对节日文化有比较大的了解，针对什么样的节日进行什么样的人文关怀，并促销将是有机结合的最佳办法，也是所要展示的很好文化平台。人文环境表现主要体现在不同文化的销售背景上，产品与文化的结合将是需要第一考虑的，做到人文与产品销售捆绑进行，这样可以大大缩小与消费者购买时的亲近接触，达到完美效果。

促销人员：对于促销人员的装扮这里着重需要

提示的不是知识类型的准备，而是亲和力的准备，我们知道促销是瞬间的购买行为，比较感性，所以对于有好的亲和力将是现代促销技能的首要保证。对于如何装扮促销人员，需要对促销人员有明确的要求，一是要规范使用标准亲和力相关礼仪与必要的辅助目标；二是构建系统的产品促销规程，注重对区域文化的建设性提炼；三是促进产品与消费者、产品与环境、产品与服务等多种态度有机利用；四是为自己找寻最佳的服务标准，度身定做是合理的促销要求。

定性：促销定性十分重要，有些时候我们对促销的含义并不十分清楚，也就是无所谓促销的分量很大，也就导致促销看人气而定，节日促销的重要意义在于销售是一个高潮，许多企业肯定不会放过，但真正到了促销现场，我们就很难发现我们原来制定的促销规定能够有效执行的，往往是根据现场的情况来做的，虽然这样做是没有不可以的，但对于一个为节日促销而故意设定的销售局面将是徒劳的，有下面几种情况发生变化，而最终的促销流于传统，没有了特色，也就是促销回归到一般意义上。

a为谁促销；就知道把产品卖出去，当然这个是对的，但如果产品碰到销售困难，或者叫卖困难的时候，为谁促销就显得非常关键，因此，无论在什么样的情况下，需要保持为谁促销的理念，我把产品卖给谁，将是在繁杂人流当中保持清醒头脑的必要保证。消费对象永远是要实地牢牢把握的。

b促销优惠；在优惠活动期间，驻足观望的人会很多，但销售客户是非常挑剔的，尤其是竞争激烈的卖场，所以促销优惠的条件与优惠的程序一定要简化，而不能到了关键时刻解释不清楚，而浪费时间，错过对大部分客户的关照，失去促销的意义。因此，促销优惠的前提下，一定要简单明白，千万不要搞什么积分制，累计制等条件，这样的吸引力是无法满足的，也是浪费资源的表现。

c统一促销；促销在相同的环境下需要统一，在集中的卖场里面，促销是要跟进的，别的企业在促销优惠等多种活动，而自己简单或者单一，也是无法竞争的标志，在促销环境下，需要提倡统一的促销行为，手段可以创新，但氛围绝对要保持一致，这也是促销出现新动向的方向性标志，也是促销竞争的一种，在理解统一促销的时候，尤其是节日促销的关键时刻，不要放弃促销的低代价换来的销售规模，促销项目多少、新颖将是促销的亮点。

动态促销；节日促销里面需要动态促销，也就是把促销要按照节日推进的阶段进行，而不是不变的，企业在节日促销里面往往忽略这样一点，节日前与节日中可能变化较小，但节日后期的变化就非常明显，因此，在节日促销项目上，要动态观察，而这个时候也是促销企业放假的时候，跟不上市场变化的节奏，容易出现节日促销“空虚”症状，空虚症的表现是没有管理、没有促销技术跟进、没有促销产品转换、没有新的促销亮点、没有促销反馈数据、没有竞争压力分析等等，有的就是促销人员的按部就班，让节日促销动起来就是胜利。

### 商品促销活动策划方案篇三

12月24日—12月25日

相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

#### 门前广场

##### 一、卖场圣诞氛围营造

a、门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b、营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c、划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

##### 二、主持人节目促销活动

(1)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺)：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名，vcd一台



三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

#### 商品促销活动策划方案篇四

一.活动时间：5.1-5.7

二.活动主题：圆梦钻石超值送

三.活动内容：1.圆梦钻石柜：设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。2.爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

四.活动宣传与推广(1)在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《××珠宝——圆梦钻石超值送》，内容包括“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”等活动的参与细则;(2)在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。(3)在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询;

五.活动控制与评估1.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六.活动经费预算1.“太阳帽费用：15元×18×5=1350元;2.宣传费用约3000元;3.x展架：85元;总计：1350+3000+85=4435元。

#### 商品促销活动策划方案篇五

12月11日——12月26日

雪花飞舞中，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临××;

红白相间的色调，闪闪发光的圣诞之灯，让人感觉到了那种独特的浪漫与温馨，象征着平安与幸福;

映衬在其中的××雪莲花，圣洁无暇，与整个圣诞节的氛围相得益彰，她的动感时尚紧扣着时代的脉搏，更会让这个圣诞节格外的迷人.....

祥和、平静中，甜蜜的味道，神奇的礼物，无尽的惊喜，以及××精心筹备地圣诞狂欢活动，将激情点燃，刹那间心底里的所有欢乐全部释放。

#### 圣诞小天使选拔

节日期间××将选拔10名小朋友为××今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日26日××举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即

可到××一楼服务中心报名。××将根据报名先后，择优录用。

### 圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚××举办的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。即日起开始，无论个人还是团体均可到××一楼服务中心报名，××将根据报名先后择优录用。

### 圣诞谜语有奖竞猜

节日期间，逢周六周日，××将在二楼举办谜语有奖竞猜活动，只须光临××即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

### 圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临××就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

### 圣诞××送您惊喜

每日一物低价购：节日期间，××每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临××就有机会购买到异常便宜的鸡蛋、大白菜、精品小家电、保暖内衣等商品。

引爆人气大优惠：欢乐圣诞，××各种特色小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品服饰、珠宝首饰、手表时钟等多种商品优惠特卖。选一款，过一个甜蜜、温馨、绚丽的圣诞节。

即时惊喜摸彩送：节日期间，当日××购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精美的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，惊喜欢乐。

圣诞节到来之际，××恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福！

### 1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造

### 2、dm广告

12月10日前印制好，并开始发放

### 3、电视广告：

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告。

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发