# 2024年元旦促销活动方案

作者：清幽竹影 更新时间：2025-05-23

*20\_年元旦促销活动方案7篇商家们要充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次元旦促销活动。下面是多多范文网小编：清幽竹影 小编帮大家整理的《2024年元旦促销活动方案》，供大家参考，希望能帮助到大家。20\_年元旦促销活动方...*

20\_年元旦促销活动方案7篇

商家们要充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次元旦促销活动。下面是多多范文网小编：清幽竹影 小编帮大家整理的《2024年元旦促销活动方案》，供大家参考，希望能帮助到大家。

**20\_年元旦促销活动方案【篇1】**

1、 活动目的：

a、进一步消化前期未成交客户群，开盘后仍在犹豫客户；

b、吸引新客户，为后期工作开展蓄水。新客户进店咨询，只需留下登记，便可参与抽奖，且活动期间最低优惠5%；

c、宣传\_\_形象，维系已成交客户售后，增进知名度。

2、 活动时间：

20\_\_.12.25—20\_\_.1.3

3、 活动宣传：

a、前期电话通知，问候已成交客户和泛销售顾问。告知活动期间如有时间前来营销中心小坐，可以参与抽奖获得精美礼品一份。维系好与客户关系，旨在进一步发挥其泛销售顾问作用；

b、活动现场宣传，做好展示中心节日装饰，烘托节日气氛；

c、大门口摆放圣诞树旋挂彩灯，布置礼品台放置节日礼品；

d、制作展架等宣传物料，培训销售人员统一口径。

4、 参与对象：

老顾客、泛销售顾问、新客户、交付100元者

a、老顾客，前期已签订合同者，电话通知其活动，请其前来小坐（如有需要补充资料或领取合同者正好）。

b、泛销售顾问，持证前来盖章，参与抽奖领取精美礼品。

c、新客户，活动期间前来咨询人员，登记留下联系方式者。留下联系方式，便于后期跟踪，争取成交。

d、交付100元者，进店人员只需交付100元诚意金，便可参与后期抽奖获得精美小礼品。同时，还可以参与抽取优惠额度，9%或7%或5%，百分百优惠，可以自用可转让。但是，交付前必须告知不予退还，可以转让，并在一周内使用！

5、 活动内容：

活动期间，入场小朋友和老人免费赠送小礼品；购房人员优惠额度抽奖5%、7%、9%分别占60%、30%、10%；已成交老顾客和泛销售顾问进店咨询免费抽奖；新近登记咨询人员抽奖；

a、圣诞节25号当天起，进店的老人和小孩免费送小礼品一件，不需登记，需置业顾问展示微笑热情的形象！送完小礼品，接着与同行青年（潜在客户）交谈，告知活动内容，或请转告其亲朋；

b、已签合同老客户，进店后由其置业顾问接待，拉家常套近乎，介绍工程进度公司目前政策等，旨在进一步增进情感，希望能进一步发挥其泛销售顾问作用，带来新客户！

c、活动期间买房人员需交付诚意金100元，填写奖票，20\_\_.1.2号上午11点统一抽取优惠额度，100元诚意金不予退还。具体优惠名额视活动期间交付诚意金数额确定，优惠额度抽取后可转赠转让，但需在一周内前来签订合同，否则作废！100元不多，某些客户可能冲着9%优惠额度来，但需提前告知相关详情，可做投资不予退还，需在一周内使用等。

d、抽奖统一在20\_\_.1.3号上午11点举行，前期抽奖人员将奖票投进抽奖箱，告知届时抽取，其可亲自来抽取，或者到时如若中奖，会通知其领取。参与对象包括：已签订合同者、泛销售顾问、新来咨询并登记人员、交付100元购房人员。

e、奖品设置，奖项共设置一等奖5个、二等奖15个、三等奖30个、参与奖50个，共100个。抽完为止，抽完后电话通知领取，有效期为一周，过期作废！

6、 现有礼品：

雨伞、电热毯、骨瓷餐具、巧克力、纸杯、蒸锅等！

一等奖：青花瓷21头餐具花之恋

二等奖：彩虹电热毯

三等奖：雨伞

参与奖：纸杯或

小孩子老人送：巧克力

**20\_年元旦促销活动方案【篇2】**

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：

20\_\_年2月9日(五)-20\_\_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： 20\_\_年2月18日(初一)—20\_\_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x3天=900份 预算：2.2x900=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：20\_\_年2月9日(五)-20\_\_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：3000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：20\_\_年2月9日(五)-20\_\_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x2.5%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x17天=6800份 合计赠品预算：平均价8.75元/份 x6800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：20\_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：20\_\_年2月18日(初一)-20\_\_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x1=3000元

(二等奖 2名 鸿运当头 送、 数码相机一台)

成本金额：1720元x2=3440元

(三等奖 3名 旗开得胜 送、 微波炉一台)

成本金额：200元x3=600元

(四等奖 16名 合家欢乐 送、 暖被一床)

成本金额：100元x16=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x32=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x64=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x500人/天x8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

**20\_年元旦促销活动方案【篇3】**

20\_\_年1月1日（星期六）是元旦节，由于两大节日时间紧靠，所以将圣诞、元旦双节促销，规划为一次大型的促销活动；有利于促销活动的筹备、操作及成本的节约。同时争取在10年年底通过最后一次大型的让利促销活动来刺激消费市场，推动消费需求；提高全国各专门的店面销售额，提升品牌知名度。至此，\_\_（中国）管理总部特拟定圣诞元旦双节同庆 全国大型促销活动，活动内容如下：

一、活动策划思路和目的：

1、全国各专门针对店内外装修进行节日特色的装饰，营造圣诞元旦喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的`环境。

2、主打低价格、高折扣的促销模式，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\_\_的关注，以达到提升专门店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、通过推出独具\_\_特色的圣诞甲、新年甲等新潮的指甲款式，既符合时宜，又能够恰好配合到整个节庆促销活动的操作。

二、活动地点：

全国\_\_美甲专门店

三、活动对象：

\_\_美甲专门店新老顾客

四、活动时间：

20\_\_年12月24日（星期五）--20\_\_年1月3日（星期一）

五、活动主题：

礼爆圣元旦 欢乐无限多

六、活动内容：

手（足）部护理项目，买1送1

一次性消费满100元， 8折优惠；再送精美礼品一份

一次性消费满200元， 7折优惠；再送精美礼品一份

会员到店充值，即送精美礼品一份

凡在20\_\_年12月24日--20\_\_年1月3日期间到全国\_\_美甲专门店消费的顾客均可参与\_\_美甲专门店的促销活动。

注：活动期间，会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

七、总部对美甲店的支持：

1、所有产品（不含客装护手霜）在供货价基础上9折优惠。

2、美甲店实际进货额1000元以上（含1000），赠送精美礼品10份。

3、美甲店实际进货额20\_元以上（含20\_）， 赠送精美礼品25份。

4、美甲店实际进货额3000元以上（含3000）， 赠送精美礼品40份。

5、美甲店实际进货额5000元以上（含5000）， 赠送精美礼品70份。

6、美甲店实际进货额10000元以上（含10000），赠送精美礼品150份。

有效定货日期为：20\_\_年12月03日--20\_\_年1月3日

备注：如需额外订购更多\_\_礼品需支付成本费用，本次精美礼品7元/份。

八、广告宣传

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

2、制作圣元旦节日促销宣传海报、x展架在店面宣传。（12月22日前贴出去，提前宣传）

3、制作促销宣传单张，12月23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，需以成本价购买）

4、横幅宣传，在12月23日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

横幅内容参考： 礼爆圣元旦 欢乐无限多

双节一起过 惊喜无限多

缤纷圣诞 激情元旦 好礼送不断

\_\_圣元旦 双节同庆 双倍好礼

备注：各地可根据需求另做当地报刊媒体等相关广告宣传。

九、活动控制

1、设计部、企划部：11月25日前设计好圣诞元旦促销海报、x展架、宣传单张，并做好企业网站与购物网站相关文件的上传工作。

2、客服部：在方案确认即日起打电话通知公司所有客户，公司促销相关事宜，并作好相关记录。

3、物流部：在12月15日前准备好所需的产品、礼品等物资，安排发货，确认客户的货能及时到达。

4、专门店在12月22日前制作好相关宣传物品。（可由公司统一制作，仅收取成本费）

5、请客服人员在客户订货期间详细做好客户订货记录，并针对此次活动向加盟商了解活动效果及建议等，以便做好活动总结工作，为下次活动做好准备。

备注：此次活动最终解释权归\_\_美甲（中国）管理总部所有！

**20\_年元旦促销活动方案【篇4】**

为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

活动时间：20\_\_年1月1日

活动地点：中、西餐厅及客房

主题口号：相约20\_\_，相聚\_\_酒店

活动内容：

（一）西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠\_\_纪念卡一张（自行制作）。

2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券（凭此优惠券可获门市价6折优惠）一张。

（二）中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券（此现金券可在本酒店任营业区消费）一张。

4、元旦当日一次性消费满\_\_元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。

（三）客房：

1、凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠\_\_纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

3、元旦当晚一次性开房满8间者，送20\_\_年\_\_博览会门票一张。

一、活动广告宣传方法：

1、广告宣传：

（1）pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置酒店大门。内容为：相约20\_\_，相聚\_\_！

（2）设计制作彩色宣传单1000张（具体内容样板另附）。

（3）设计制作西餐早餐券（西餐自带有早餐券）。

（4）设计制作赠房券。

（5）设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

二、场地布置：

1、酒店外围：

（1）大门正对面绿色植物区，制作20\_\_年\_\_博览会倒计时。

（2）酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

（3）酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

（1）酒店大堂摆放三个“x”展架（内容20\_\_ 年世博会时间表，整个活动内容一个。）

（2）在原圣诞屋的.基础上，饰“\_\_吉祥物”（20\_\_年博览会吉祥物）及有关饰品。

三、责任分工及完成时间：

1、总指挥：x总经理

2、总执行及总协调：x副总经理

3、布场（20\_\_年\_\_月\_\_日完成）：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传（20\_\_年\_\_月\_\_日前完成）：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

5、采购（20\_\_年\_\_月\_\_日前完成）：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：\_\_博览会会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

四、物品采购单：

1、海宝若干；

2、世博会纪念品若干；

3、世博会门票若干（须提前预订）；

4、“x”展架三个；

5、布标一条；

6、彩色宣传单

八、费用预算：

1、\_\_博览会吉祥物若干约650元；

2、\_\_博览会纪念品若干约1000元；

3、\_\_博览会门票若干约3000元；

4、“x”展架三个约180元；

5、布标一条约70元；

6、彩色宣传单约550元。

合计：5450元

**20\_年元旦促销活动方案【篇5】**

一、活动主题：

感恩大回馈，燃情12月

二、活动时间：

12月6日（六）——12月25日（二）

三、活动目标：

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

四、活动内容：

1、疯狂时段天天有

a）活动时间：12月6日—12月25日

b）活动地点：1—4楼

c）活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24、25日）每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

2、超市购物新鲜派加1元多一件

a）活动地点：—1f

b）活动时间：12月6日—25日

c）活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

d）等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个（日限量200个自理）

购物满88元以上加1元得生抽一瓶（日限量100瓶）

3、立丹暖万家 冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a）活动地点：商场大门外步行街

b）活动时间：12月6日—20日

c）组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4、耶诞礼品特卖会

a）活动地点：商场大门和侧门外步行街

b）活动时间：12月21日—25日

c）组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

a）活动地点：全场

b）活动时间：12月24日—25日

c）活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻

找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a）活动地点：大门外步行街

b）活动时间：12月24日、25日晚上7：30—9：00

c）活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

五、媒体宣传规划：

1、媒体宣传：

a）dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b）报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

六、费用预估：

1、超市购物新鲜派加1元多一件

500元x19天=9，500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜 2，000元

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜 15，000元

4、报纸广告及其他宣传费用： 20，000元。

5、活动及圣诞气氛布置 10，000元

6、合计 56，500

七、承担方式

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元

**20\_年元旦促销活动方案【篇6】**

一、活动时间：

x月\_\_日(周x)——\_\_日(周x)(共3天)

二、活动主题：

\_\_圣诞礼 欢乐健康送

三、活动范围：

\_\_商城、\_\_购物广尝\_\_八一店、\_\_北园店

四、活动内容：

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在\_\_购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值 元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。(欢乐健康券含价值 元保龄球票、价值 元沙狐球票、价值 元动感影票、价值 元台球票。)

满500元以上，可获赠：价值 元欢乐健康券+价值 元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张 元，英派斯健身券每张 元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约 元，圣诞超值大礼包成本约 元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、圣诞“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的圣诞树，12月\_\_日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午\_\_：\_\_—\_\_：\_\_，部分穿着类、床品5—6折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、圣诞狂欢夜

时间：12月25日晚\_\_：\_\_——\_\_：\_\_

地点：\_\_商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由\_\_艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。主持： 。

5、圣诞礼、\_\_情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人(由各商场指定，统一着圣诞老人服装)在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约 元。

6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

五、广告宣传及费用

12月24日 \_\_晚报 d1版通栏 元

\_\_商报头版通栏 元

费用共计： 元。

**20\_年元旦促销活动方案【篇7】**

一、活动目的：

通过大型促销活动，形成年度销售冲刺，并减少为不良库存。

通过特买活动进一步拉升梦飞品牌在当地消费者和同行中的影响力。

通过特买带动常规品的销售。

二、适用活动时间：

20\_\_年x月x日

三、适用单位：

全国各地区现有专卖店、专柜。

四、活动主题：

梦飞家纺岁末清仓大型特卖会。

五、活动内容：

会员特供：（活动期间配发会员金卡及银卡）

平面体现：在派发海报、x展架上公布会员有礼信息。

会员通知：活动前3天通过电话、手机通信、邮寄资料等不同方式通知会员促销活动信息，并告知会员在活动开始前一天持会员卡到店内可提前选购商品。

人气抢购：吸引更多消费人群，达到现场购物的火爆场面，从而提高每天销售。

具体产品：待定…

套餐系列（用于海报的设计）可以选择：

1、经济套餐。

2、乔迁套餐。

3、新娘套餐。

4、新年套餐。

活动方式：

全天分三次人气、分别为：堆头陈列以多为主，辅以其他人气产品；以小件产品（如：………）为主，辅以其他人气产品；以特价产品辅以其他人气产品。这可以以人气价格购买以上人气产品。

（金卡、银卡）金卡全国统一5折，银卡全国统一6.5折。

活动期内一次性购店内任何商品1000元，可获赠金卡一张。

活动期内一次性购店内任何商品500元，可获赠银卡一张。

六、文宣：

（户外）以下方式可根据情选择做：

海报一对一派发、报纸广告、电视游动字幕广告、车体广告、宣传车、拱门、小区横幅、小区电梯、模特秀、灾区义卖、于婚庆影楼婚

庆公司合作等。

（室内）以下方式可根据情选择做：

促销纸箱、包柱包墙气氛写真、橱窗海报、地喷、特价牌、彩球、地毯、倒计时牌、音响、店员（语言）、店员（动作）、喊话器、x架、托儿等。

以上所有策划公司可派人现场协助。

七、活动须知：

1、促销活动前5天在主要街道、小区做广告宣传。

2、促销活动前3天进行报纸、电视、海报派发、企事业单位邮寄等宣传。

3、促销活动前3天通过电话、手机短信、邮寄等形式通知会员在活动前一天进店选购产品。

4、人员准备：一般店内店员配备2名，但活动期间应多配备2名，并分工安排（1名收银、2名导购，1名维持秩序）。活动期间一百平米专卖店应配备导购5名，面积每增加二十平米增加一名导购员，其他工作人员为1名收银、1名秩序维持员、两名出门验票员。

5、仓库准备：大型活动最好租借临时仓库，建议离活动地点不超过500米，以备随时补货。

6、促销期每天早上按时开门营业，在营业前不要放顾客进店购买促销品。

7、在店内顾客特别拥挤的情况下，可先放一批顾客进店购买，其余顾客在店外等候，这样给顾客一种神秘好奇感，在人越聚越多的情况下，造成抢购风潮。

8、提前一天把小件产品的票据开好，不造成第二天顾客多时来不及开票的局面。

9、人气产品在店内聚集众多顾客时再拿出，通常在每天早上9点后顾客聚集越多的情况下开始卖人气产品。

10、不同促销产品要求各折开一套进行陈列展示，便于顾客购买。

11、堆头摆放要求丰满，同系列产品堆放在一起。不要分开摆放，这样导购员能同时介绍到每款产品，顾客挑选也方便。

12、当某款促销品出现滞销时，调整该产品原摆放位置，移到店内最醒目处，重点陈列摆放，导购员加强对该款产品的介绍。

13、导购员介绍产品时，抓住顾客心理，重点介绍顾客感兴趣的产品，不要无重点的每款产品都去推荐。

14、当某款促销品销售到仅剩一套时，把这套产品作为样品陈列，如顾客看中，须付20%定金，十天后给货。

15、销售过程中不要两位导购员同时对一位顾客介绍产品。如一对夫妻来店购物，重点放在可做主的一方进行介绍。

16、导购员在活动期间采用定位销售，选择自己最长的产品区域进行介绍。不脱离岗位。

17、在店内客流量下降时，派专人到人流多的地段发放海报，指引顾客来店购买。

18、促销活动前5天，以推介促销品为主；活动开始后的第5天，以推介正价品为主。第一天销售的产品应绝大部分为最便宜的产品，充分吸引人流，进店后不致产生退却和上当的感觉，以后逐渐加大中、高档价格的产品比例，让顾客看到陈列的变化；

14、促销第一天结束，做促销产品进度信息分析，快速补货，减少脱货、断货情况

发生。如来不及到公司补货，可在周边城市调货。

15、活动结束后：立即收起促销品，并恢复原价，显示促销的真实性，有利于下次活动。

八、活动支持：

1、活动客户一次性汇款、发货5万元以上【常规品】（含5万）的可享受7000份免费三折页海报。（或享受1200元的宣传费）两者不可同时享受。人气品不限量。

2、活动客户一次性汇款10万元以上（含10万），发货【常规品】可享受15000份免费三折页海报。（或享受4000元的宣传费）两者不可同时享受。人气品不限量。

3、活动客户一次性汇款20万元以上（含20万）发货【常规品】可享受35000份免费三折页海报。（或享受10000元的宣传费用）两者不可同时享受。人气品不限量。

4、活动客户一次性汇款30万元以上（含30万）发货【常规品】可享受60000份免费三折页海报。（或享受18000元的宣传费用）两者不可同时享受。人气品不限量。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找