# 产品推销策划方案范文

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-02-01

*市场营销主要是指营销同时针对市场开展经营活动、销售行为的过程，即经营销售实现转化的过程。下面是小编为大家带来的产品推销策划方案，希望大家能够喜欢!产品推销策划方案1一、活动目的中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费...*

市场营销主要是指营销同时针对市场开展经营活动、销售行为的过程，即经营销售实现转化的过程。下面是小编为大家带来的产品推销策划方案，希望大家能够喜欢!

**产品推销策划方案1**

一、活动目的

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题

“中秋同欢喜，好礼送不停”

三、活动对象

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间

9月10日——9月12日

五、活动形式

打折;赠送;抽奖

六、活动具体内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

1、人流量集中的。地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它相关策略

人员调动、环境布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**产品推销策划方案2**

农历八月十五，也就是阳历20\_\_年9月22日，我们又将迎来我国重要的传统节日——中秋节，这是我们民族一年一度的欢庆盛会，众多朋友聚会、家人团聚也会选择中秋节这样一个具有特殊意义的日子，而他们也会将餐厅、饭店、酒楼作为中秋节聚餐的首选之地。

针对中秋节餐饮消费市场的这一需求，餐厅有必要策划一个中秋节促销活动方案，以吸引更多的中秋节聚餐消费人群前来餐厅就餐，拉动餐厅中秋节经营收入的同时，为中秋节节日欢庆营造良好的喜庆氛围。结合本餐厅的实际情况和中秋节民族传统习俗，为了更好的开展中秋节促销活动，达到中秋节餐厅经济效益与社会效益双丰收，特制定如下餐厅中秋节促销活动策划方案。

一、目标市场分析

本餐厅的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是周边社区的大众消费者，这要求餐厅在提高档次的基础上必须兼顾餐厅周边人群的大众化消费需求。

二、定价策略

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折(建议使用这种办法或者直接降低价格的办法。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

3、中秋节的套餐(下面有说明的价格不要偏高，人均消费控制在50-80元(不含酒水。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据餐厅的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到(但要针对餐厅的纯利润来制定。

三、营销策略

1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼(价格不需要太高。

2、如果一家人里有一个人的\'生日是八月十五日，可凭借有效的证件(户口本和身份证，在餐厅聚餐可享受8.15折(根据餐厅那个的实际决定的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815(广州地区以内，可凭借有效的证件(户口本和身份证，在餐厅聚餐可享受8.15折(根据餐厅的实际决定的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。是餐厅直接联系一下这些人。

4、由于本餐厅暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

5、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物(上面要印上餐厅的名称、电话、地址、网址。

6、活动的时间定于农历八月十日至八月二十日，也就是公历20\_\_年9月17日至20\_\_0年9月27日。

四、推广策略

1、在餐厅的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告(户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍餐厅的最新活动。

4、网上做个弹除框广告或者比较大的FLASH动画广告或者是banner。网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证15万人。

五、其它相关的策略

1、保安必须要保证餐厅的安全。

2、对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性。

3、在大厅里放一些品位高、优雅的音乐。

4、餐厅厨房需要搞好后勤，在保证菜品标准质量的情况下，菜品出品和上菜的速度必须要快。

5、大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

六、效果预测

餐厅在切实实施了以上的促销推广活动和为顾客提供了周到服务时，餐厅经营收入最少是平时经营收入的1.5倍以上。

七、其它建议

1、餐厅前台及时与服务员沟通，随时保存一些重点顾客的资料。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库。

3、尽快做好餐厅的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出餐厅的特色，颜色以暖色调为主，主页要一个大的FLASH动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。

**产品推销策划方案3**

一、活动主题

牵手\_\_吉祥伴一生

二、活动时间

x月x—x月x日

三、活动内容

黄铂金：

黄铂金消费满\_\_元送x元钻石

黄铂金消费满\_\_元送x元钻石

黄铂金消费满\_\_元送x元钻石

以此类推。

银饰：

\_\_银饰全场x折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约\_\_—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_银楼送出的价值\_\_元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_银楼送出的价值\_\_元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品

实付\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付\_\_元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、\_\_钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以\_\_折特价销售。

四、活动准备

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约x万条，x县两店合为一起。)

4、网络宣传：\_\_论坛、同城交易网等宣传。

5、DM单宣传。

**产品推销策划方案4**

活动范围：教辅类图书

活动时间：

活动地点：书店

活动规则：

凡一次性购买教辅图书、30元赠5元购书券，满50元赠10元购书券，满100元赠20元购书券，以此类推。

注：

1、领取购书券一律以小票为准，票据概不累加。

2、购书券必需在20--年12月31日之前使用。

3、购书券在全市书店通用。

策略方案：

1、制定促销时间：一般都是安排在特定节假日前后，针对学生销售的文具则是开学前后，主要要考虑促销时间长短等因素等，并根据促销费用的大小灵活安排活动的周期。

2、制定促销目的：做事情总要有目标，促销肯定是有预计的目的，终端促销活动想达到什么样的结果，是为了提升文具销量还是想遏制竞争对手?这是在制作方案时候必须强调的。

3、制定促销主题：主题是在促销活动中要表达的重点和核心，能让促销活动得到有效传播，主题要简明扼要，能有效吸引消费者，利于宣传。

4、制定促销内容：这是促销的核心部分，本次促销活动的具体内容是什么，是采用什么样的方式，必须在方案里明确描述出来。还有进什么品牌产品做促销，一定要根据学生喜欢的牌子来进行合理搭配，例如铅笔可以选中华牌、计算器选卡西欧、笔记本选广博、修正带选乐普升等。

5、制定执行步骤：如赠品的陈列方法、促销POP的陈列方法等，详细的还可制作一份日程表，安排好小礼品制作周期等，以便及时开展促销活动。

做文具促销需要注意的还有四点：

1、调查到位，宣传错位。

2、货源要准备充足。

3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方。

4、时间控制在一周内完成。

**产品推销策划方案5**

一、活动目的

1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，提高校园超市在学生心目中的信誉度和美誉度;

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，限度

地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点

时间：20\_\_年x月1日——20\_\_年x月10日

地点：校园超市内

四、活动主题

“尽享超低价，新学期巨献”

五、活动方式

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客都会获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支;满78元可免费获得精美套杯;满98元可获得高档鼠标一个;满108元可免费参加“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机(1名);一等奖：超市500元购物卡(3名);二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元(5名);三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、购买，将品牌化妆品和睡衣作为促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购买，将袋装整提纸抽、洗衣液设为限量购买商品，由于价格便宜，所以每人限购2件。

六、广告配合方式

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，并且设有活动咨询台。

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报。

3、安排工作人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单。

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

七、前期准备

人员安排：

(1)安排足够数量的服务人员，并佩带工作卡或绶带，便于识别和引导服务。

(2)现场要有一定数的秩序维持人员。

(3)现场咨询人员，销售人员既要分工明确又要相互配合。

(4)应急人员(一般由领导担任，如遇政府职能部门干涉等情况应及时公关处理)。

物质安排：2月26日前准备好所有参加促销活动的商品。

人员培训：对现场咨询人员、销售人员进行培训，全力打造在各个环节都比较有战斗力的团队。

八、中期操作

1、工作人员第一个到达现场，各就各位。

2、宣传人员派发宣传单，介绍活动和产品，引导顾客至进入超市内。

3、掌握好活动节奏，维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外，以免造成负面效应。

4、销售人员准备销售事项，介绍销售产品。

5、赠品在规定时间发放不宜太早太晚，发放时登记个人资料，签字。

6、结束时清理现场，保留可循环物品以备后用。

九、后期延续

1、活动结束后要开会，比如本次活动销量情况，执行有效性，消费者评价与反应概况等;分析活动的优点和不足，成功之处，借鉴不足教训，只有不断的总结，才能更好的发展。

2、对活动进行追踪报道、终端建设、终端走货及广告调整、总结报告归档。

十、费用预算

1、活动现场横幅、咨询台，海报、现场装饰1000元。

2、活动宣传单打印1000元。

3、校园期刊或报纸广告500元。

4、发传单工作人员，在活动前派发，300元。

5、\_\_饮品300瓶，750元。

合计成本：15450元左右

十一、意外防范

1、如果出现促销商品缺货情况，要尽快用其他商品替补，避免不必要的纷乱。

2、如果出现疯抢等混乱情况，做好疏通工作，必要时可以安排一定数量的保安人员。

3、做好各种意外发生的防范措施，维护好现场的秩序。

4、做好应急人员安排，必要时可以与公安及保安联络，请求其支援。

十二、效果评估

借助新学期这个契机，由于大学生们在开学之初资金都比较充裕，而且都需要购买一些生活用品等展开此次促销活动，采用一系列的促销手段，预期会产生满意的效果。[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！