

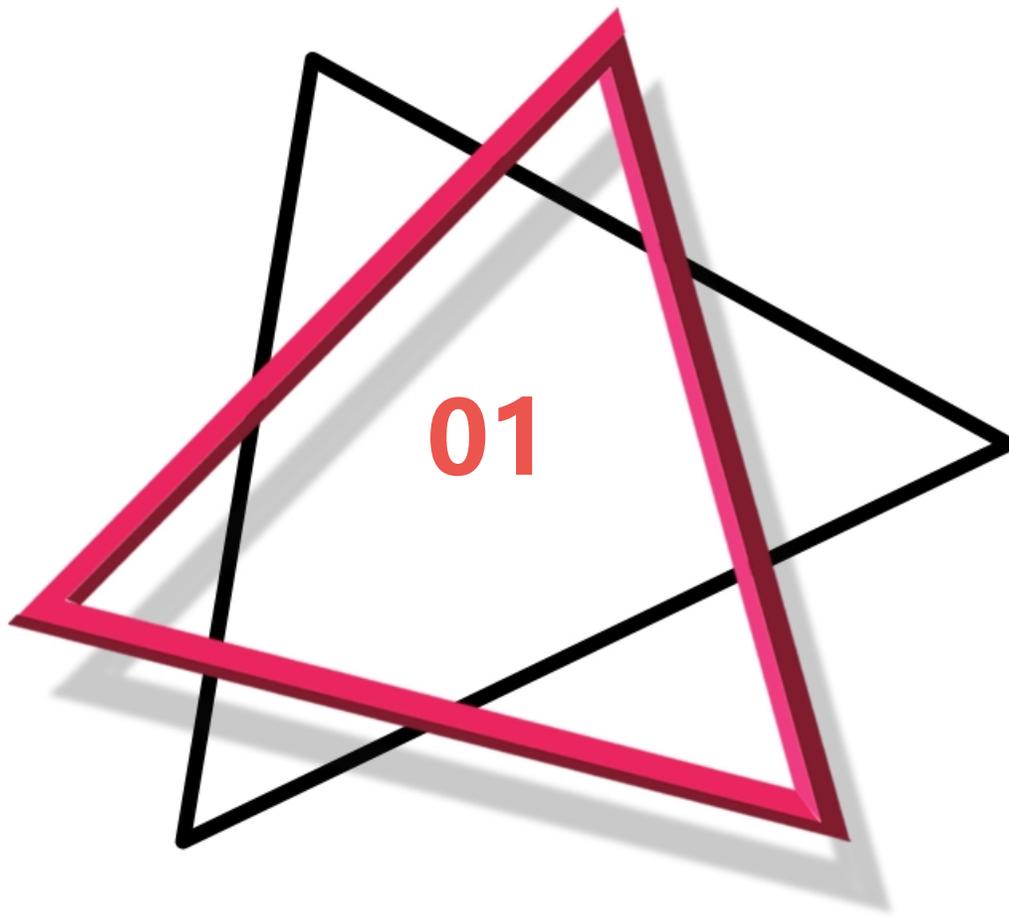
# 杂货促销方案





# CONTENTS

- 杂货促销方案概述
- 促销商品选择
- 促销方式
- 宣传推广
- 促销效果评估



## 杂货促销方案概述



# 促销目标



## 提升销售额

通过促销活动吸引更多顾客，增加商品销量。



## 扩大品牌知名度

通过促销活动提高品牌在市场上的知名度和影响力。



## 清理库存

通过促销活动快速清理库存，降低库存成本。



## 提升顾客忠诚度

通过促销活动增加顾客对品牌的忠诚度和满意度。

# 促销策略

## 打折促销

通过直接降低商品价格吸引顾客购买。



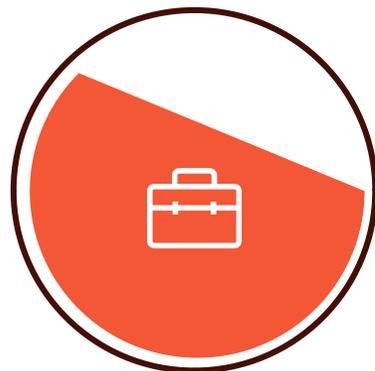
## 组合促销

将多个商品组合在一起销售，以优惠价格吸引顾客购买。



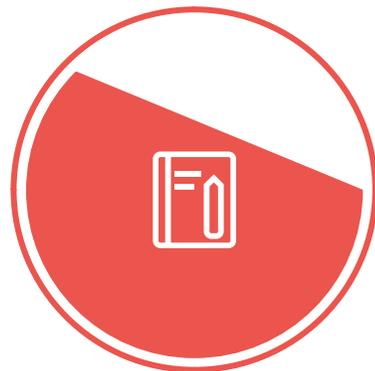
## 限时促销

在特定时间内提供优惠价格，以吸引顾客购买。



## 赠品促销

通过赠送商品或礼品吸引顾客购买。



# 促销时间与地点



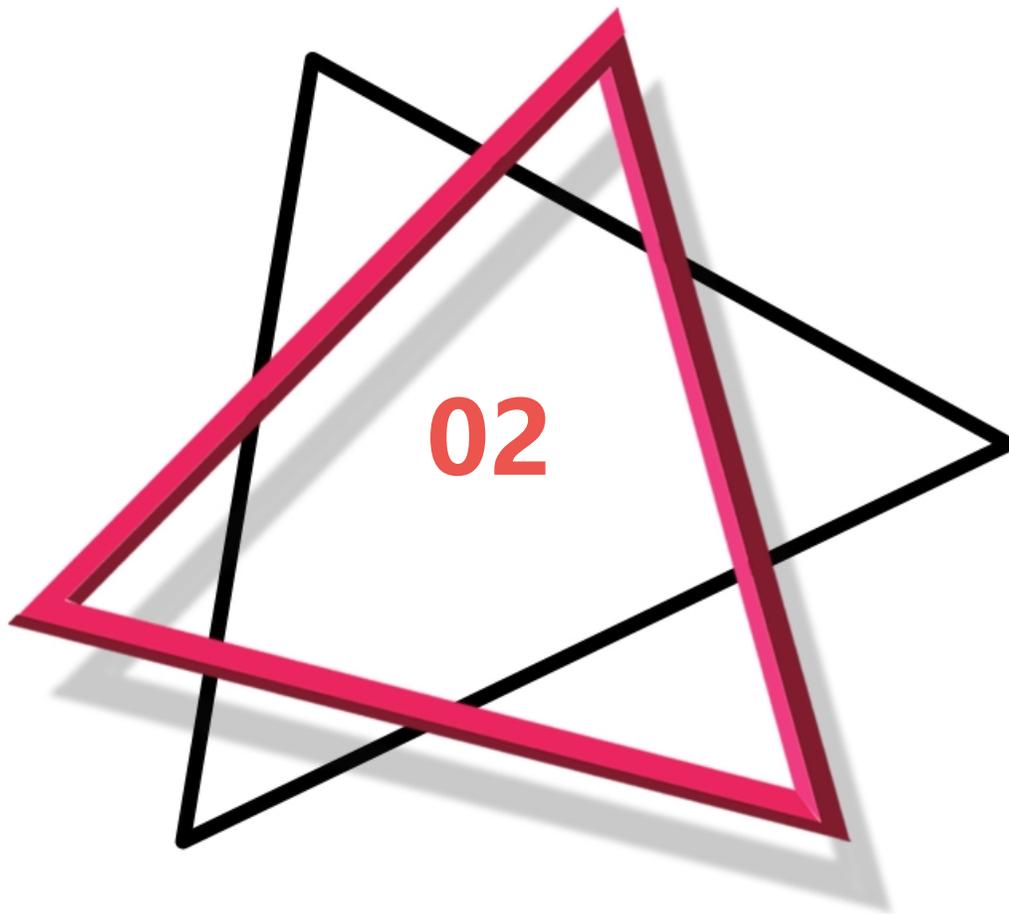
## 促销时间

选择节假日、周末或特定时间段进行促销活动，以吸引更多顾客。



## 促销地点

选择人流量较大的商场、超市或店铺进行促销活动，以提高曝光度。



**促销商品选择**



# 热销商品



## 热销商品促销

选择当前市场上热销的商品，通过打折、捆绑销售等方式吸引消费者购买。

## 价格优势

对比市场价格，为热销商品提供更有竞争力的价格，增加购买的吸引力。

## 增加附加值

为热销商品提供赠品、免费配送等附加值服务，提升购买体验。

# 新品推广

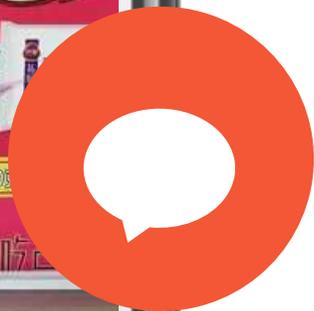
## 新品上市促销

为新上市的商品制定专门的促销方案，如限时折扣、买一送一。



## 宣传造势

通过广告、社交媒体等渠道对新商品进行宣传，提高知名度。



## 试用活动

为新品提供试用机会，收集用户反馈，提高购买转化率。



# 库存清理



## 库存促销

针对库存较多的商品，制定清仓促销方案，如打折销售、捆绑销售等。



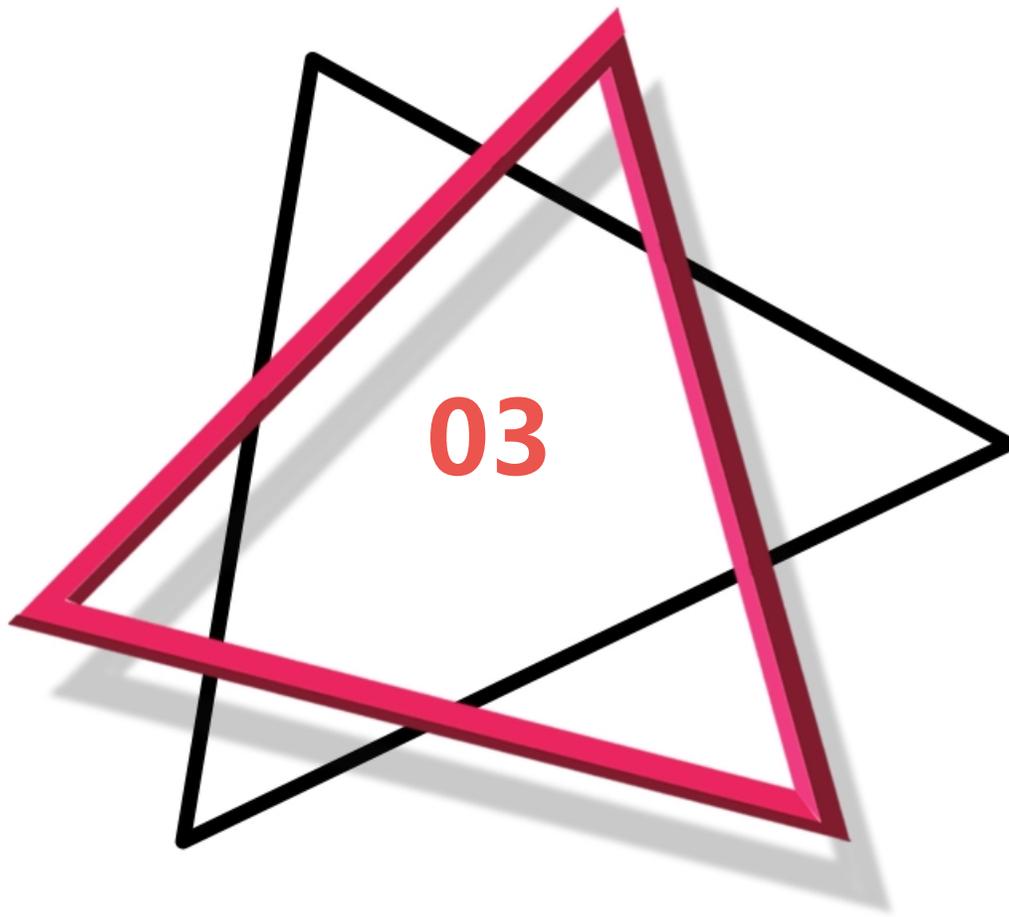
## 限时抢购

设置库存商品的抢购活动，吸引消费者在短时间内购买。



## 组合优惠

将库存商品与其他商品组合销售，降低库存压力。



促销方式

# 打折销售

## 总结词

直接降低商品价格，吸引消费者购买。

## 详细描述

通过在一定时间内对所有商品或特定商品进行打折，降低商品售价，刺激消费者购买。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/245113232220011200>