

超市商场促销活动方案策划书

汇报人：<XXX>

2024-01-09





CONTENTS

- 促销活动概述
- 促销活动内容
- 促销活动宣传
- 促销活动执行
- 促销活动效果评估



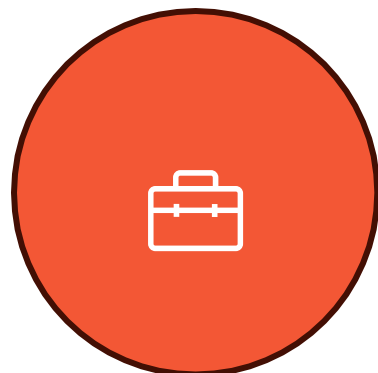
促销活动概述



促销活动的目的

提升销售额

通过促销活动吸引更多消费者，增加销售额。



提升品牌知名度

通过促销活动扩大品牌影响力，提高品牌知名度。



清理库存

通过促销活动清理库存，降低库存成本。

提升客户忠诚度

通过促销活动增加客户黏性，提高客户忠诚度。



促销活动的范围

单品促销

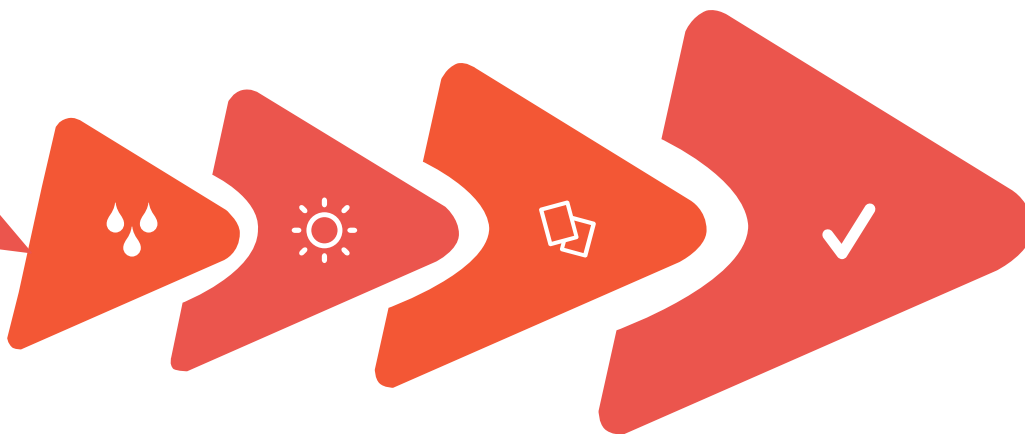
针对某类商品或某件商品进行促销。

会员专享促销

针对会员提供专属的促销活动。

全场促销

针对超市或商场内所有商品进行促销。



新品推广促销

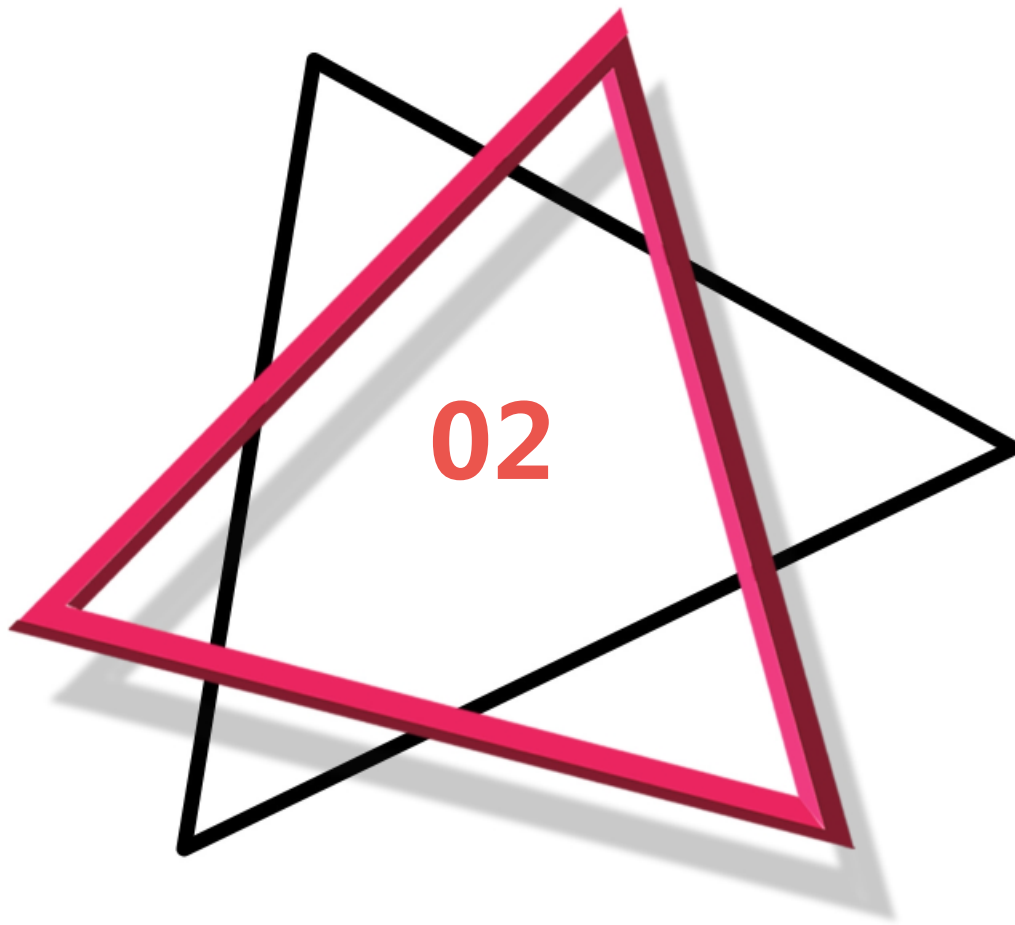
针对新上市的商品进行推广促销。



促销活动的预算



- 广告宣传费用**
用于制作和发布广告的预算。
- 商品折扣费用**
用于提供商品折扣的预算。
- 赠品费用**
用于购买赠品的预算。
- 场地布置费用**
用于布置活动现场的预算。



促销活动内容

商品打折促销

总结词

最直接、最有效的促销方式

详细描述

通过降低商品价格吸引消费者，提高销售额。根据商品种类和销售情况，制定不同的打折力度和时间。





赠品促销



总结词

增加购买吸引力的有效手段

详细描述

在购买指定商品或满足一定消费金额时，赠送小礼品或赠品，激发消费者的购买欲望。





会员卡促销

总结词

- 提高客户忠诚度和回头率

详细描述

- 推出会员卡，为会员提供专属优惠和积分累积，鼓励消费者多次购买。



积分兑换促销

总结词

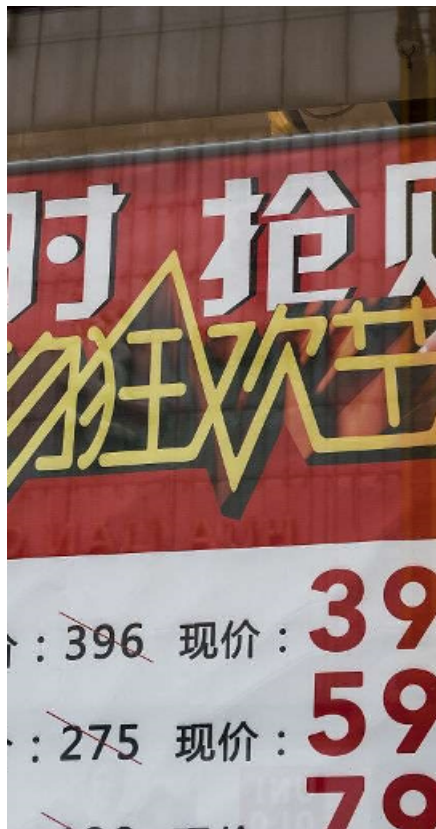
长期有效的促销策略

详细描述

消费者在超市或商场消费后累积积分，积分可兑换商品或抵扣现金，增加消费者的购买动力。



限时抢购促销



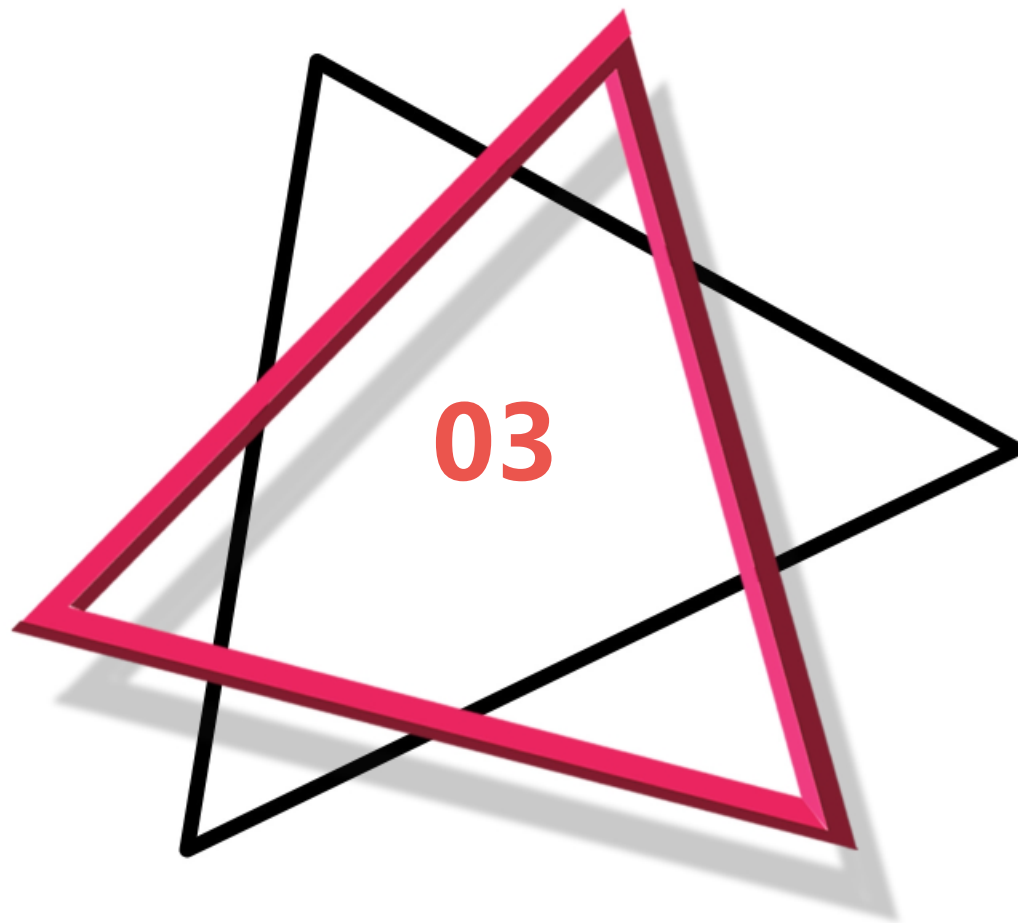
总结词

刺激消费者快速购买的促销方式



详细描述

在特定时间段内，推出超低价商品或组合套餐，吸引消费者抢购，提高销售额和人气。



促销活动宣传

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/808046135115006065>