

营养片促销策划方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/57/2021\\_2022\\_\\_E8\\_90\\_A5\\_E5\\_85\\_BB\\_E7\\_89\\_87\\_E4\\_c39\\_57730.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/57/2021_2022__E8_90_A5_E5_85_BB_E7_89_87_E4_c39_57730.htm) 促销活动策划 一、活动目的 通过系列促销活动，增加今越品牌知名度、吸引消费者购买今越糖可营养片，帮助和拉动销售。 二、活动地点 首场为杭州各个已经铺货的新品分销点，次场为24个总经销商负责各自选定的县市分销网络，后场为县市分销网络负责各自选定的全国XXXX所有营销网络。 三、活动时间 2005年 1.首场10月1日—12月1日,所有的周六周日 2.次场10月11日—12月11日,所有的周六周日 3.后场10月21日—12月21日,所有的周六周日 四、活动内容 1.凡持有本次活动的报纸广告者均可以到各个分销点，填卡领取今越集团今越糖可营养片赠送的精美礼品一份，让你有意想不到的惊喜，地址是。。。 2.凡参加本次活动，购买并填写糖尿病患者卡者，均可参加今越集团今越糖可营养片会场的抽奖活动。一等奖，全额返还购物款，（1名，100% 返还购物款，超过1000元以1000元计算）；二等奖，50%返还购物款，（2名）；三等奖，10%返还购物款，（3名）；四等奖，5%返还购物款，（4名）；无空奖。 五、相关事宜 1.三位女促销员，第一位促销演讲员由分销点日常营业员进行，第二位促销发放员由分销点营业员中零时聘请或社会聘请，第三位促销验收员由分销点营业员中零时聘请或社会聘请。 2.三位女促销员需全面了解“今越糖可营养片”活动的全布内容和活动细则。 3.经销商给促销员集合起来集中培训。 4.售后服务的跟进措施。 5.新产品的备货和销售高峰期的应对措施。 6.活动正试“启动前”的到货情况、

生产情况、运输情况。 7.出现断货现象促销员的解释和应对策略。

### 六、销售场内活动内容及程序

- 1.活动当天，在各商场门口放一幅用来宣传“今越糖可营养片”的挂画易拉宝。
- 2.在各商场门口由促销小姐挂授带，向进入或待进入商场的消费者（最佳是中老年人）发放有奖答卷，热情微笑。
- 3.消费者现场填写有奖答卷。
- 4.消费者把填好的有奖答卷交给商场内促销验收员。
- 5.促销验收员仔细检查答卷，确认无误，把答卷放起来，热情地让消费者有秩序地排对队。
- 6.当场发放礼品，并进行登记，一份答卷一份礼品（今越糖可营养片纪念圆珠笔），避免虚报，然后备档。
- 7.促销演讲员不失时机热情地与消费者沟通，向消费者介绍今越糖可营养片的好处、优特点，把产品卖出去。
- 8.下午4点，促销验收员对当天购买后所收集的答卷幸运号抽奖，一等奖，全额返还购物款，（1名，100%返还购物款，超过1000元以1000元计算）；二等奖，50%返还购物款，（2名）；三等奖，10%返还购物款，（3名）；四等奖，5%返还购物款，（4名）；无空奖（今越糖可营养片纪念圆珠笔）。
- 9.注意事项（1）活动时间为今越糖可营养片上市后的星期六、星期日为佳。（2）活动前一天，布置好活动销售场，准备好促销验收员和促销发放员月资金、问卷、今越糖可营养片纪念圆珠笔、挂画易拉宝、抽奖箱、POP宣传资料。（3）控制人流量，避免出现混乱无序的局面。

策划者:某某某 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)