



108个促销创意和特色方案

节假日 促销

—— 叶素贞 · 著 ——

有节过节

无节造节



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



108个促销创意和特色方案

节假日 促销

—— 叶素贞 ● 著 ——

有节过节

无节造节



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

节假日促销 / 叶素贞著. —北京: 北京大学出版社, 2006.3

ISBN 7-301-10008-6

I. 节… II. 叶… III. 市场营销学 IV. F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 013404 号

书 名: 节假日促销

著作责任者: 叶素贞 著

责任编辑: 陈露蓉

标准书号: ISBN 7-301-10008-6/F · 1279

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn> 电子信箱: em@pup.pku.edu.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926

排 版 者: 灵智工作室

印 刷 者: 北京原创阳光印业有限公司

经 销 者: 新华书店

787毫米 × 1092毫米 16开本 21.5印张 302千字

2006年3月第1版 2006年3月第1次印刷

印 数: 0001 — 6000册

定 价: 49.00元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 翻版必究

让你的节假日 促销火爆起来

孙子曰：“凡战者，以正合，以奇胜。”这一道理同样适合于商家的节假日促销大战。

据统计，在一年中不到1/3的节假日时间里，商家创造了1/2的营业额。双休日的营业额一般是平时的1—3倍，而在春节、五一、中秋、十一、元旦等重大节日更是生意红火。因此，很多商家甚至把节假日称为忙碌、快乐的蜜月期。

然而，究竟是什么力量推动了这热热闹闹的节假日销售？商家各式各样、新颖别致的节假日促销活动无疑起到了巨大的作用。在节假日的促销活动中，消费者得到了实惠，而商家则得到了大笔利润。

对商家而言，每一个节假日的来临就意味着一个商机的到来。但随着假日经济的发展成熟，要想在竞争激烈的促销活动中脱颖而出，商家必须能够整合各种有效的促销工具，做到知己知彼、未雨绸缪，还要通盘打算，进行促销策划和创意，以奇招出其不意而制胜。

那么，一年之中，值得我们考虑并可以利用的节假日有哪些？该如何分析其促销关键点，又该怎样来策划和操作？有没有可以借鉴的成功经验或经典案例？

笔者在多年促销策划和实践体验的基础上，在研究了上百家企业和终端的促销策划与执行方案后，编写了本书。它以一年之中最有价值的24个黄金节假日为主线，为广大业者提供了多个经典而实用的促销方案和经典案例，以及

与之相关的促销知识。

这些节假日包括：中国传统节日，如春节、元宵节、二月二龙抬头、清明节、端午节、七夕情人节、中秋节、重阳节；现代节日假日，如元旦、妇女节、消费者权益日、劳动节、五四青年节、儿童节、教师节、国庆节；西方经典节日，如情人节、母亲节、父亲节、万圣节、感恩节、圣诞节以及为企业、店铺的周年庆典等。

心动不如行动，一书在手，让你的节假日促销火爆起来！

肖建中

2006年2月

第一章 元旦促销	1
● 元旦的由来与促销分析	2
元旦促销推荐商品	3
● 元旦促销两大方案	3
方案 1：迎新年，元旦狂欢送大礼	3
方案 2：元旦购物，代金券帮您理财又省钱	5
● 元旦促销经典三案例	7
案例 1：“六年退款”，让您疯狂购物	7
案例 2：“喜悦洋参”喜悦对对碰	8
案例 3：“家乐”拼大运，惊喜赢大奖	10
● 你问我答：相关知识链接	11
“赠品促销”知多少	11
赠品促销的方式	11
什么是会员卡促销	12
第二章 春节促销	13
● 春节“促销”知多少	14
春节促销推荐商品	15
● 春节促销两大方案	15
方案 1：迎新春得大奖，惊喜连连有	15
方案 2：新春购物，礼品、礼券大派送	17
● 春节促销经典三案例	19
案例 1：你办年货我买单	19

案例 2: 识“佳宝”字体, 赢新春大礼	20
案例 3: 可口可乐妙趣红包, 吃喝玩乐在其中	22
● 你问我答: 相关知识链接	23
什么是联合促销	23
五步达成“限时抢购”的促销绝招	24
第三章 情人节促销	29
● 甜蜜情人节, 促销知多少	30
情人节促销推荐商品	31
● 情人节促销两方案	31
方案 1: 温馨情人节——优惠大酬宾	31
方案 2: 情人节促销“现金返还”大优惠	33
● 情人节促销经典两案例	34
案例 1: “情人结”套住情人节, 天天都是情人节	34
案例 2: PISA 情人节“双喜对对碰”	36
● 你问我答: 相关知识链接	37
现金返还式促销的五大运作方式	37
现金返还式促销的四种退费方式	39
如何掌握现金返还的促销分寸	39
情人节, 如何借用“玫瑰花语”做促销	40
第四章 元宵节促销	43
● 元宵节的由来与促销分析	44
元宵节促销推荐商品	45
● 元宵节促销两方案	46
方案 1: 团团圆圆过元宵, 美味汤圆大联展	46
方案 2: 元宵节请进元宵小吃一条街	47
● 元宵节促销经典案例	49
案例: “可的”元宵团圆饭	49

- 你问我答：相关知识链接 50
 - 什么是“代金券” 50
 - 展示现场销售五要点 51

第五章 二月二龙抬头促销 53

- 二月二龙抬头的由来与促销分析 54
 - 二月二促销推荐商品 55
- 二月二促销方案 55
 - 方案：“二月二龙抬头”——头饰大展销 55
- 二月二促销经典案例 56
 - 案例：法兰西施“神采之星”大评选 56
- 你问我答：相关知识链接 57
 - 美容美发业之促销分析 57
 - 美容美发业两大最佳促销方式 61

第六章 妇女节促销 63

- 三八妇女节的由来与促销分析 64
 - 三八妇女节促销推荐商品 65
- 亮丽妇女节，促销三方案 66
 - 方案1：评选家庭烹饪妙招送大礼 66
 - 方案2：商场送美丽，生日赢大奖 68
 - 方案3：三八购物转转盘，幸运大奖等您来 70
- 妇女节促销经典两案例 71
 - 案例1：买“太太口服液”，赢璀璨钻石 71
 - 案例2：三八节三八折，购物为您添“彩头” 72
- 你问我答：相关知识链接 73
 - 何为“折扣促销” 73
 - 如何做好“抽奖促销” 74

第七章 消费者权益日促销

- 维权与促销——“3·15”消费者权益日 77
 - 消费者权益日促销推荐商品 78
- “情牵‘3·15’”系列促销四方案 79
 - 方案1：春潮涌动“3·15”，八八折让利大酬宾 80
 - 方案2：爱洒“3·15”，漂亮风筝送宝宝 81
 - 方案3：情牵“3·15”，问卷调查得大奖 82
 - 方案4：走××温馨通道，踏“3·15”淘金之旅 84
- 消费者权益日促销经典两案例 85
 - 案例1：“牡丹”电池以旧换新，工商联合保护环境 85
 - 案例2：电信装机大优惠，真诚回报消费者 86
- 你问我答：相关知识链接 88
 - 什么是“以旧换新”式促销 88
 - “以旧换新”促销方法的优势分析 90

第八章 清明节促销

- 清明节的由来与促销分析 91
 - 清明节促销推荐商品 92
- 清明节促销两方案 93
 - 方案1：节日消费新概念，三重好礼赠会员 94
 - 方案2：得风筝情缘卡，送心动大奖 96
- 清明节促销经典两案例 97
 - 案例1：品评奇洛名茶，收藏世界风情 97
 - 案例2：“力波”乒乓球大奖赛，让您健康在春天 98
- 你问我答：相关知识链接 100
 - “积点促销”的七大类型 100
 - 如何借助“积点促销”刺激消费 101

第九章 劳动节促销	103
● 劳动节的由来与促销分析	104
五一长假促销推荐商品	105
● 劳动节促销两大方案	106
方案 1：庆五一回馈消费者商品大酬宾	106
方案 2：折扣到底，三重赠礼大酬宾	107
● 五一黄金周促销经典三案例	108
案例 1：电脑抽奖，让您精彩每一天	108
案例 2：买牛奶，送面包，营养早餐大派对	110
案例 3：武汉国投分期付款卖“大件”	111
● 你问我答：相关知识链接	113
“分期付款”促销知多少	113
开展“优惠券促销”的四个最佳时机	114
第十章 五四青年节促销	115
● 五四青年节的由来与促销分析	116
五四青年节促销推荐商品	117
● 五四青年节促销方案	117
方案：“缤纷时尚，领舞青年节”服装大展销	117
● 五四青年节促销经典两案例	119
案例 1：宝洁“美发亲善”大行动	119
案例 2：“超级福满多”好不好？尝尝再说	120
● 你问我答：相关知识链接	122
什么是“诱导促销”	122
如何在促销中吸引年轻顾客	123
第十一章 母亲节促销	125
● 母亲节的由来与促销分析	126
母亲节促销推荐商品	127

● 母亲节促销两方案	128
方案 1: 母亲节, 寻找特殊“母亲”	128
方案 2: 母亲节家居用品、厨具大展销	129
● 母亲节促销经典两案例	131
案例 1: 赞助“幸福工程”, 让天下妈妈更幸福	131
案例 2: “帮宝适”母子开心送不停	132
● 你问我答: 相关知识链接	133
什么是“样品派送”促销	133
“样品派送”的优点与执行原则	134

第十二章 六一儿童节促销

● 儿童节的由来与促销分析	137
儿童节促销推荐商品	138
● 儿童节促销两大方案	139
方案 1: 欢乐儿童节, 有学有玩无极限	140
方案 2: 庆六一, 购物赠毛绒玩具	141
● 儿童节促销经典三案例	143
案例 1: 小朋友们齐动手, 打扮我们的“光明学童奶”	143
案例 2: 奇宝饼干洋娃娃被哄抢	144
案例 3: “力波啤酒情系希望工程”活动	146
● 你问我答: 相关知识链接	147
儿童节促销的六大关键点	147
“付费赠送”的三大操作要点	148

第十三章 端午节促销

● 端午节的由来与促销分析	151
端午节促销推荐商品	152
● 五月五端午促销三方案	153
方案 1: 画龙舟说屈原比赛	154

方案 2: 亲子陆地龙舟赛	155
方案 3: 家庭“集集乐”活动	156
● 端午节促销经典案例	157
案例: 端午节包“爱心粽子”比赛	157
● 你问我答: 相关知识链接	159
促销游戏的利弊分析	159
如何掌握“促销游戏”活动的分寸	160
第十四章 父亲节促销	163
● 父亲节的由来与促销分析	164
父亲节促销推荐商品	165
● 父亲节促销两方案	166
方案 1: 父亲节, 玩互动游戏送大礼	166
方案 2: 温馨父亲节, 购物欢乐三重送	168
● 父亲节促销经典案例	169
案例: 海尔剃须刀, 献给父亲节的时尚礼物	169
● 你问我答: 相关知识链接	171
以情动人的情感促销法	171
感性消费的促销宣传三策略	172
第十五章 七夕——中国情人节促销	175
● 七夕情人节的由来与促销分析	176
七夕促销推荐商品	177
● 七夕情人节促销两方案	178
方案 1: 爱在七夕, 欢乐购物送大礼	178
方案 2: 七夕情人节, 精彩无限送大礼	180
● 七夕情人节促销经典两案例	181
案例 1: 千年之爱——TCL 情话大奖赛	181
案例 2: 做“金日”金伴侣, 赢金日金典大奖	183

● 你问我答：相关知识链接	184
赠品促销操作八点	184
赠品促销之经典案例评析	186
第十六章 中秋节促销	189
● 中秋节的由来与节日分析	190
中秋节促销推荐商品	191
● 团圆中秋节，促销两方案	192
方案 1：欢乐中秋节，购物送大礼	192
方案 2：花好月圆人团圆，××送礼礼连礼	195
● 中秋节促销经典案例	197
案例 1：雀巢咖啡，中秋送温馨	197
案例 2：“老蔡”中秋礼——送“夏士莲”洗发水	199
● 你问我答：相关知识链接	200
文化促销知多少	200
文化促销的四大策略	202
第十七章 教师节促销	205
● 教师节的由来与促销分析	206
教师节促销推荐商品	207
● 情动教师节促销两方案	208
方案 1：尊师重教，购物娱乐一起来	208
方案 2：教师节公益义捐拍卖会	209
● 教师节促销经典两案例	212
案例 1：“脑轻松”，我为老师打电话	212
案例 2：新学期上学，“智强”为我免学费	213
● 你问我答：相关知识链接	214
公益赞助促销之优缺点分析	214
公益赞助促销运作四步曲	216

第十八章 国庆节促销	217
● 国庆节的由来与促销分析	218
国庆节促销推荐商品	219
● 国庆节促销两方案	220
方案 1: 十一黄金周, 三重大礼等您来	220
方案 2: 黄金周送健康, 食品新品特卖会	222
● 国庆节促销经典两案例	223
案例 1: 摩托罗拉 CD928 淘金记	223
案例 2: 吃“达能”饼干, 有滋有味赢大奖	224
● 你问我答: 相关知识链接	226
特卖促销的分类与操作要素	226
第十九章 重阳节促销	229
● 重阳节的由来与促销分析	230
重阳节促销推荐商品	231
● 金秋重阳促销两方案	232
方案 1: 重阳礼敬老人, 温馨健康大奉送	232
方案 2: 重阳送好礼, 感念父母恩	234
● 重阳节促销经典两案例	235
案例 1: “保龄参杯”敬老爱老知识大赛	235
案例 2: “活力钙”评双星(寿星、孝星)活动	237
● 你问我答: 相关知识链接	238
竞赛促销的五大注意要点	238
竞赛促销的优缺点分析	239
第二十章 万圣节促销	241
● 万圣节的由来与促销分析	242
万圣节促销推荐商品	243
● 万圣节促销方案	244

方案：沟通无极限，乐在万圣节	244
● 万圣节促销经典两案例	245
案例 1：冬日送暖给宝宝，爱心奉献大礼包	245
案例 2：好节日“可口可乐”开心送好礼	247
● 你问我答：相关知识链接	248
回邮赠送的优缺点分析	248
餐饮业促销六怪招	250
第二十一章 感恩节促销	253
● 感恩节的由来与促销分析	254
感恩节促销推荐商品	255
● 感恩节促销三方案	256
方案 1：感恩节换季产品大甩卖	256
方案 2：感恩节会员真情大回馈	256
方案 3：每日惊喜商品，优惠大奉送	258
● 感恩节促销经典两案例	260
案例 1：理想牌彩色锅，以旧换新大行动	260
案例 2：感谢您的努力，“虎牌”啤酒献上无尽奖励	261
● 你问我答：相关知识链接	262
清仓甩卖的促销四招	262
渠道激励式促销的运用原则	263
第二十二章 圣诞节促销	265
● 圣诞节的由来与促销分析	266
圣诞节促销推荐商品	267
● 激情圣诞节系列促销四方案	268
方案 1：购物平安夜，赠您“平安果”	268
方案 2：幸运 25，猜谜得大礼	269
方案 3：激情狂欢夜，吃喝玩乐一起来	269

方案 4: 悬赏捉拿天下有“信”人	270
● 圣诞节促销经典两案例	270
案例 1: “黑豹”体育用品专卖店“三级跳”	270
案例 2: 百事可乐“摇钱数”	272
● 你问我答: 相关知识链接	273
制定促销预算的四大常用方法	273

第二十三章 ××周年纪念促销 277

● 周年纪念的促销分析	278
● 周年纪念促销两方案	279
方案 1: 店庆两周年, 感恩大奉送	279
方案 2: 名动京城周年庆, 灵机妙趣奖不停	281
● 周年店庆促销经典三案例	284
案例 1: 雅芳欢乐周年庆, 三级跳出大惊喜	284
案例 2: 宝洁产品 10 年奉送	285
案例 3: 肯德基纪念套卡收集大行动	286
● 你问我答: 相关知识链接	288
促销 POP 的四大类别	288
促销 POP 的制作与摆放	290

第二十四章 造节促销 293

● 造节促销之商机分析	294
● 造节促销两方案	295
方案 1: ××美食节——欢乐美味 5 元尽享	295
方案 2: 走进××家电节, 惊喜大礼送不停	297
● 造节促销经典三案例	299
案例 1: 选择伊丽, 选择个性——伊丽卫浴送惊喜	299
案例 2: 可口可乐红色足球热	300
案例 3: 谁是“更娇丽”小姐有奖竞猜	302

● 你问我答：知识链接	303
促销 DM 广告设计三要素	303
十一种常见的促销方法	304
与促销目标相配套的促销方法	308
第二十五章 节假日促销执行要点	309
● 明确节假日促销的四大目标	310
目标 1：扩大营业额，增加来客量	310
目标 2：提升企业形象	310
目标 3：促进商品的周转	311
目标 4：对抗竞争对手	311
● 拟定促销计划八要点	312
● 促销计划的执行与检查	313
节假日促销执行四流程	313
促销结束后的分析与检查	315
● 十二步撰写你的促销方案	317
附：节假日促销年度计划表	321
后记	323