

清明

2019清明節 看各行業如何做營銷活動

資料來源：取材於大陸案例

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

一年一度的清明節馬上就要到了，趁著三天小長假，很多人都想趁著清明節來一次短暫的旅行，來緩解一下年後緊張工作帶來的疲勞。在人們的印象中，清明節比較偏重於開展祭祀，掃墓等活動。像清明節這樣的節日，似乎大多數品牌都比較保守。

為此，營銷策劃公司也推出
清明節特別策劃！

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

汽車行業



活動主題：清明購車惠

活動日期：2019/04/05- 04/07

活動地點：園區雪佛蘭展廳

清明購車惠震撼來襲

買車即送“十重禮”

價格震撼同城，不用等五一！

錯過這個春天，又要等一年。



Copyright © 台灣商務發展有限公司 版權所有。

----- 禁止任意轉載、拷貝、分享及重製 -----

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

汽車行業

本週活動內容：



一重禮：進店禮

(客戶到店掃描二維碼，即可獲得IC卡包一個)

二重禮：試駕禮

(進店試駕的客戶可以免費獲得萬達大歌星歡唱券一張)

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

汽車行業

本週活動內容：



三重禮：訂車禮

(活動當天訂車，可以獲得價值2000元汽車美容護理套餐[封釉+底盤裝甲])

四重禮：團車禮

(邀約親朋好友共同購車，2台以上，每台再贈送價值2000元春季養生VIP卡)

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

汽車行業

本週活動內容：



五重禮：GMAC貸款禮

(GMAC貸款購車，賽歐，愛唯歐0利息;邁銳寶5折起售，貸款雙年雙免0利息)

六重禮：安全禮

(購車並上全險，贈送5萬元車上乘客安全險)

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

汽車行業

本週活動內容：



七重禮：二手車置換禮

(二手車原值置換新車，詳情敬請期待)

八重禮：科魯茲百萬紀念 - 新車禮

(科魯茲購買三次基礎保養，贈送4L機油一桶)

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

汽車行業

本週活動內容：



九重禮：創酷預定 - 預定禮

(新生代SUV創酷全面接受預定，活動期間訂車，送您神秘大禮)

十重禮：抽獎 - 驚喜禮

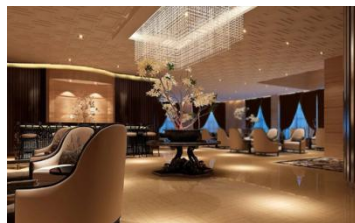
(當天購車均可參加抽大獎活，將有機會獲得：多功能塑鋼整理箱，內飾精品五件套，汽車車衣，精美頭枕，時尚抱枕等)

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

酒店行業

一，活動背景



清明節是我國的傳統節日，清風吹柳絮，清明節來到，萬物凋零的寒冬就過去了，風和日麗的春天真正的開始了。隨著清明節臨近，清明節經濟正慢慢的火熱起來，其3天小長假必將引起短線旅遊，消費的小高潮。以

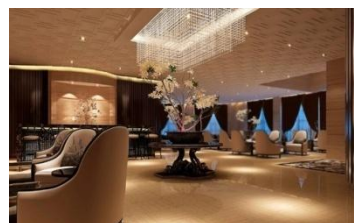
“旅遊，休閒”為由頭，推出多款清明節假日的組合產品，以此拉動XX溫泉市場的消費慾望，增加酒店溫泉客流量及客房入住率。

清明

2019清明節 看各行業如何做營銷活動

酒店行業

二，活動目的



- 1，以清明節酒店營銷活動踏青遊為主題在五一長假前期的形成一個小高峰，為五一長假做好前期鋪墊工作。
- 2，搭建節日惠客平台，促進節假日消費，提高酒店營業額。
- 3，展示我店五優良服務品質，塑造禦臨泉品牌，提高本酒店的知名度與美譽度。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

酒店行業

三，活動主題

踏青清明節，愛慕禦臨泉。

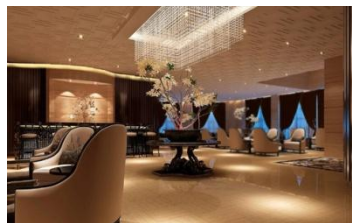
四，活動執行時間

2019年4月5日 - 2019年4月7日

五，主要活動產品

禦臨泉兩日遊：

580元特惠套餐：含溫泉門票2張，高級標準間一晚，西餐廳雙早成本劃分：
溫泉196元，客房：274元，西餐：
70元，返佣提成：40元(僅針對旅行社及網絡)



清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

商場篇



清明節馬上就要來到了，商城也要出清明節商場活動方案了，由於清明節的特殊性，所以可以以紀念親人為主題，以孝敬老人方面去出發做相應的活動方案。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

商場篇

一，市場分析



今年清明節為法定假日，假期自4月4日 - - 6日該節日一般民俗為：祭祀掃墓，吃麵餅卷雞蛋，盪鞦韆，植樹，踏青春遊。

因本季節氣溫仍較低，時間僅有3天，據此分析市場將有以下主要特點：
一般百姓將以祖墳為流動目的地，進行傳統的祭祀活動，

清明

2019清明節 看各行業如何做營銷活動

商場篇

一，市場分析



與之相應的產生走親訪友饋贈禮品需求，親朋會餐食品，酒飲類需求;部分市民將會有近途的遊玩，旅遊活動，產生休閒食品，方便食品，運動服裝，旅遊用具，一次性用品需求;值服裝換季，百姓將利用此假期選購春季服裝類商品;

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

商場篇

一，市場分析



父母陪孩子無目的的性地到有休閒，娛樂項目的場所閒逛或開展一些戶外體育運動;學校，機關等單位會組織進行瞻仰烈士先烈等革命教育活動;家庭會有清理衛生，整理棉衣物安排;內容來自女性開始關注防曬類護膚品.....

清明

2019清明節 看各行業如何做營銷活動

商場篇

二，宣傳促銷重點



結合上述分析，

本節日應重點抓住以下幾點：

活動時間宜從4月3日開始，因為返鄉祭祀，旅遊者將會提前購買商品，4日出發；

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

商場篇

二，宣傳促銷重點



促銷商品應以禮品裝酒類，滋補飲品，食品組合，休閒食品，方便食品，蔬菜水果，熟食，糕點，一次性用品，春季服裝，體育用品，清潔用品，護膚品為主，有特價，有熱點，在DM上重點推介，在賣場中突出陳列;

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

商場篇

二，宣傳促銷重點



各門店應結合自身情況，開展多種形式群眾性娛樂活動，現場參與性活動，營造休閒氛圍;賣場裝飾應以柳條，風箏，小花為主，體現初春的視覺刺激。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

建材行業



隨著家居建材行業的不斷發展，企業間的爭奪戰也日益激烈，企業嘗試各種各樣的促銷，營銷方式，試圖搶奪消費者的關注度，建立自己獨有的核心競爭力清明節建材。行業營銷活動形式雖然有所不同，但目的只有一個，那就是提升店面銷售額。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

建材行業



活動時間：2019/04/05- 04/07

活動對象：所有人

活動地點：XXX家居城建材館

活動主題：春暖清明，暢享實惠

活動目的：提升客流，擴大銷售，為
5.1長假預熱。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

建材行業 前期準備



1，貨品準備：要充分考慮到配合週期，提前備好貨品;並按銷售目標來補充足夠的貨品，比如說銷售目標為24萬，按3.3折進貨價格算，則補貨零售總價為8萬的貨;在所補貨品中，要充分考慮主打款所佔銷售比例，避免因主打款缺貨而影響業績。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

建材行業 前期準備



2，物料準備：禮品，活動道具，產品及活動宣傳材料，陳列道具等都應在這個時間段按要求準備好。

3，宣傳準備：要準備足夠的宣傳彩頁，不要擔心成本而因小失大;可以根據需要適當找幾個兼職派單人員，在活動前三天，就開始派單宣傳專賣店要爭取在店門口的宣傳欄做宣傳。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

建材行業 前期準備



4，推廣準備：可以與當地合適的媒體和機構（比如電台，電視台，網站，大學等）達成合作推廣。

5，培訓與學習準備：認真學習有關促銷的知識與技能，員工要熟練掌握銷售話術。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

建材行業 前期準備



6. 員工心態準備：做好促銷當月及活動期間目標分解;做好促銷前動員工作，制定激勵計劃，激發員工激情與狀態。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

建材行業 活動內容



1.買1贈1

凡活動期間進店累計消費滿200元的顧客，憑小票可去前台加2元領取風箏一隻（送完為止）

2.轉介紹，享優惠

新品9折賣，邀好友前來購買，介紹人可享7折優惠，被邀請者享8.5折優惠，且雙方分別可得精美紫砂杯一個。

清明

2019清明節
看各行業如何做營銷活動

建材行業 活動內容



3.公益購買

成交額達1000元，可為顧客在郊區種植一棵樹，並讓顧客為其命名。

4. 1元秒殺

中午12點整，顧客進店可參與轉盤遊戲，就有機會1元秒殺特價品，同時，對獎品分層設級。

資料來源：取材於大陸案例