

2023年店铺宣传活动方案 宣传策划方案(优质5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

店铺宣传活动方案 宣传策划方案篇一

xx年9月8日—xx年9月10日

超音波通信城(紫金店和西街店)

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机商家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“9.10”教师节为主题，以“9.10”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

5、从9月8日起至9月10日截止，在上党晚报做原

创短信大赛，以“教师节”主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；(待定)

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

- 3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；
- 4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；
- 5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；
- 6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；
- 7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

9月9日下午：

- 1、15：00分开始，由公司安排出演节目；
- 3、15：40分由公司安排出演节目；
- 4、16：00分开始购机抽奖；
- 5、16：20分由公司安排出演节目；
- 6、17：30分活动结束。

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

1、活动前，工作人员的

招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销(如八月十五，国庆等)。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

店铺宣传活动方案 宣传策划方案篇二

总理在十届全国人大四次会议上提出□20xx年国民经济和社会发展的主要预期目标之一是：单位国内生产总值能耗要降低4%左右，并把节能降耗纳入经济社会发展的统计、评价考核体系，建立信息发布制度。从今年开始，每年都要公布各地区和主要行业的单位产值能源消耗情况。强化环境和生态保护检查，健全环境保护的监测体系以及评价考核和责任追究制度。国家政策对节能降耗的重视，节能灯生产企业面临较大的机遇和挑战。据测算，以功率3w的高品质led节能灯代替60w的白炽灯，节省电能90%，亮度还提高20%—30%。以一般家庭中每天使用4小时来计算，12亿支高品质led节能灯省下来的'电为858.48亿度，而长江三峡电站年发电量也只有850亿度左右。我国每年耗用白炽灯30亿只以上，若将白炽灯换成高品质节能灯，等于每年会节省出3座三峡水电站的发电量，国家也可节省每年几千亿元用于建设发电站的投资。90年代初期，我国照明用电量约占全国发电总量的10%左右，在终端用电中仅次于电机居第二位。照明用电属于峰荷用电，我国照明电光源又是以传统的低效白炽灯和光效低、材料消耗大、寿命短的自镇流高压汞灯为主，高效照明器具

（尤其是高压钠灯、金属卤化物灯等）应用比重不大，普及率很低。1996年10月由国家经贸委牵头，国家计委、科技部、建设部、信息产业部、农业部、国家质量技术监督局、国家国内贸易局、国家电力公司、中国科学院、中国节能投资公司等十几个部委和相关机构，共同启动了“中国绿色照明工程”。“中国绿色照明工程”旨在发展和推广高效照明电器产品，节约照明用电，减少环境污染，满足人民群众日益增长的对照明质量、照明环境和减少环境污染的需要，建立一个优质高效、经济舒适、安全可靠、有益环境的照明系统。绿色照明工程是“十一五”期间国家组织实施的10大重点节能工程之一，重点在公用设施、宾馆、商厦、写字楼、体育场馆、居民住宅中推广高效节电照明系统、稀土三基色荧光灯，对高效照明电器产品生产线进行自动化改造。

目前，中国节能灯市场至少可以容纳近20个知名品牌，而目前现阶段产业经营的品牌区隔还未开始！

多半数企业将产品多元化（工业、民用、城市照明等类别），没有将资金及市场集中使用。

在国内，几乎大大小小存在led节能灯品牌不下数十家（据工商局商标科查询）。目前销售区域均没有在全国铺开，同时没有出现强势品牌（老百姓指明购买）。

从以上市场背景分析，我们发现中国节能灯市场需求及市场容量非常大，市场前景也非常可观，但还缺少品牌竞争力，营销网络的管理和品牌精英都欠缺。需要制定正确的销售渠道和营销政策，并且要让产品形象清晰地攻入消费者心中，让产销纵联。也就是纵联品牌，纵联品牌的销售方式有两种：直营专卖、加盟联销专卖。直营专卖的最大弊端是所需资金庞大，市场启动资金太高；加盟联销专卖可以避免这一缺点。即利用品牌及形象资源，结合销售管理手段，利用社会上游离资金，进行特许加盟经营，这样既可以节省市场前期启动资金，又可以掌握市场网络，有利于品牌形象的提升。

通照明用自镇流荧光灯又称“节能灯”，是高效节能电光源产品。随着“绿色照明”工程的不断深入，led节能灯已广泛推向市场，由于该产品具有体积小、光效高、寿命长、耗电少、造型美观、使用方便等特点，因此受到广大消费者的青睐，市场前景看好。

一个好的产品要成为市场上站住脚的商品，关键取决于消费者对其的认知程度。要真正把led节能灯推广开去，成为老百姓家用光源的首选，生产厂家和销售商必须同舟共济，联手打出几张好牌来。

首先必须扩大产品宣传，那种“酒香不怕巷子深”的观念早已过时了。推广品牌节能灯在专业市场设直销店，实行产品出样展示是个好办法。此外设广告牌、向重点客户发送广告宣传品、以科普营销的战略眼光向消费者介绍节能灯的节能效果等知识，对培育市场很有积极意义。

到目前为止，led节能灯并未真正走进千家万户，还有很多人对家庭使用节能灯的节能效果存在疑虑。在工厂里，在办公大楼，节能灯往往被局限于会计室、楼厅等场所，所以使用也不广泛。

在宾馆、饭店、银行、商厦等公共场所，我们可以看到，在那里节能灯成了照明装饰的主角，餐厅、大堂、商场、店铺在节能灯星光般的照耀下格外亮堂，其照明效果确实不是普通荧光灯可比拟的。节能灯在宾馆、饭店、银行、商厦等公共场所的大量应用，从经销商提供的信息中也能得到证实。

节能灯之所以难进家居大门，除了人们的节能意识尚待增强外，还有规格适用问题。家庭灯饰需要用小型节能灯，这个“小”，一是指功率小。家庭用的吊灯、壁灯叉头多，灯头也多，节能灯功率大了，就谈不上节能效果了，与其如此，人家就选用普通灯泡了；二是指外形尺寸小。无论是吊灯、壁灯、筒灯还是吸顶灯，只有小规格的节能灯才装得进，尤

其是筒灯灯管要短，长了露头就影响外观。

为了能与家庭灯饰相配套，现在有些企业已经开发生产了一些小规格的节能灯，功率小到5w□灯头小到e14□2u管改成3u管，灯管就短了许多。此外，家用节能灯更多的需要暖色调□2700k□□因为家居照明讲究光线柔和、舒适。

给节能灯带上球形或其它形状的玻璃外壳等灯罩更受消费者欢迎。这是因为带罩节能灯替代吸顶灯，既美观又实用。

店铺宣传活动方案 宣传策划方案篇三

1. 基本情况简介

为丰富xx市大学生校园生活，展现青春活力，由xx外事学院和xx市移动公司联合举办——xx市大学生歌咏大赛□xx外事学院在20xx年6月正式对外招生，借助xx市移动公司动感地带在大学生中的影响力。由xx外事学院主办□xx移动公司赞助□xx各个院校承办的形式举办此次活动。

2. 活动举办的优势

xx外事学院作为刚刚创办的新星学校，在宣传时应该联合在大学生中较有影响力的公司树立自己的形象。根据市场调查□xx移动公司动感地带具有这样的要求。同时，如果由移动公司赞助可大大减少活动举办经费。以移动公司角度，是不会放弃这次机会的。一、从以往移动公司宣传方式来看，移动公司很热衷于举办活动来宣传自己。二、本次活动是在整个xx市的大学开展的，对移动公司来说是一个很好的宣传契机。三□xx外事学院今年计划招生在四千至五千人□xx外事学院本身就是移动公司所注重的市场。四、六月份正是移动公司为新一届大学生宣传自己产品的时间。与xx外事学院招生宣传时间相吻合。

1. 活动目的：让xx市所有在校大学生知道xx外事学院的创立。并将在今年六月份正式招生。

2. 活动意义：丰富大学生校园生活，给广大师生提供互相竞技舞台，增进xx市各大学学生之间的友谊。

人力资源□xx各个院校的学生会外联部，社团部共同担当

物力资源□xx各个院校的阶梯教室或会议报告厅(也可赞助舞台)

1. 宣传方式：以动感地带冠名□xx外事学院主办和通过对“xx市大学生歌咏大赛”赞助引出此次活动，并将其全面宣传到位。

2. 宣传活动时间□20xx年6月5日—20xx年6月25日

4. 通过此次活动，主办方可以得到良好的宣传效益：(1)从前期初赛，复赛的宣传就彻底的覆盖各校所有学生，并且运用各种常用宣传方式(传单、海报、横幅)进行宣传。(2).通过此次活动让广大师生了解xx外事学院的办学理念和优质教育资源。从而提升学院的社会认知度，侧面为招生工作营造良好社会环境。(3)此次活动成本低，但宣传效果很好，不失为学院进行宣传，扩大影响的一个好选择。

5. 具体宣传流程：

(一)“xx市大学生歌咏大赛”现场宣传：

标志：活动现场可以悬挂xx外事学院的logo

传单□“xx市大学生歌咏大赛”决赛当天，于人流集中地进行部分发放。(传单内容由赞助商提供)

海报：各个院校可手工绘制部分海报，赞助商提供部分大海报，贴在食堂，超市，以及宣传栏等主要宣传。由主办方和赞助方共同设计制作。

横幅□“xx市大学生歌咏大赛”决赛前期各个学院就可以路口，宿舍楼前等主要地段拉上横幅。可以印上“xx市教育局预祝“xx市大学生歌咏大赛”取得圆满成功”等等。

校园广播：与各个院校校园广播站取得联系，可以循环广播。

(二)“xx市大学生歌咏大赛”赛后宣传

1 传单宣传：发至学校每个教室并做讲解宣传。高峰时段在食堂门口进行宣传。

2 海报宣传：在海报栏张贴宣传海报。在院超市张贴活动宣传海报。在食堂周边张贴海报。（宣传海报可以由主办方和赞助方提供，也可由各院校代为制作并张贴）

3 横幅宣传：在各院校主干道和活动现场悬挂活动宣传横幅，横幅标语及样式由合作双方共同拟定。例如“飓风杂志祝“xx市大学生歌咏大赛”取得圆满成功”。（横幅可以由主办方和赞助方提供，也可由各院校代为制作并悬挂）

(三)合作形式

外事学院主办□xx移动公司赞助，共同提供大赛宣传活动经费以及各个院校“xx市大学生歌咏大赛”所需经费以支持活动顺利开展。

外事学院和xx移动公司提供上述费用预算中所需实物。

外事学院和xx移动公司联同xx市其他承办院校视具体情况商定其它赞助形式。

项目 费用 备注

120元(手绘版)/张 共3份(可由赞助方提供)

横幅 80(制作费用)+80(悬挂申请费用)=160元/条×5 9~10米
(可由赞助方提供)

“竞彩杯”前三名奖品 300+20xx100 奖金(具体看赞助商)

活动独家赞助费 20xx元

共计 3160元

(此为xx学院飓风杂志社承办“竞彩杯”三人制男子篮球联赛的活动预算，可做本次活动预算参考。具体情况由各个学院承办方自行预算。交与主办方，由主办方和赞助方商议决定)

主办方和赞助方资金投入分配问题;主办方和赞助方因广告幅度与力度而产生的分歧问题;主办方和承办方活动预算问题;在宣传过程中应注重学院的教育理念和教育优势的宣传，使xx市广大师生对xx外事学院有着正确的良好的认识 and 了解。

主要参与者□xx市各个大学院校的广大师生。

店铺宣传活动方案 宣传策划方案篇四

家长怎么教，孩子才会听？

20xx年11月2日（第九周）晚上7：45分——8：45分

实验小学全体教师、1-6年级全体家长

室内体育馆

事项 内容 负责人 完成时间

1、18个班区域

2、将电教室的讲桌搬到舞台左侧。

3、舞台中间放一排桌子，盖好红布。 创新 曾老师 星期三
中午前拟发通知、会议主持，星期一提醒家长参加。

1、积极动员家长参加。

2、准备好签到表、笔、一张桌子。

3、星期三下午3点45分后各班组织学生按照本班位置摆好凳子。

1、星期三校讯通发信息提醒家长参加，尽量不带学生。

□

1、星期一班主任发通知，星期二收回执，尽量动员家长参加。

2、星期三5点后教师集中学校吃饭。——周沛负责通知厨房

3、7点到7点40分，正副班主任派发调查问卷和水给家长，7点45分准时开始。

4、主持人介绍主讲嘉宾，致欢迎词。（陈晶负责）

5、主讲人郝东老师讲座。

7、郝东老师讲座结束，教师代表献花。（陈夏吟负责）

8、校长致感谢词。

9、活动结束后，家长散场。

10、第二天早读，各班主任组织学生搬凳子回科室，为了避免拿错凳子，可以事先让学生在凳子反面底部写上班级和姓名。

店铺宣传活动方案 宣传策划方案篇五

10月1日—10月7日，时间为一周。

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“xxxx”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

开展“xx珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与xx或xx大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。能把“xx珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：

1等奖1名，奖价值3000元xx钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元xx首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元xx首饰一件。

凡获奖者均赠送xx免费清洗卡1张、优惠卡1张。

xx或xx大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“xx珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与xx珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在xx珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

2、反之，凡在xx珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。

（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

聆听爱情煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他）那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年（参考）

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验！

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！

现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他（她）对她（他）的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就用行动来表示吧。何种形式吻都算过关（推动活动进入潮）

奖品设置：

1. 凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
2. 闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“xx”首饰一件，限赠十份。