

最新儿童摄影营销策划方案(优秀7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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

儿童摄影营销策划方案篇一

活动目的：“孩子是祖国的未来”，儿童节不仅仅是孩子们的节日，更是家长的节日，也是绝好的商业机会，“六一”国际儿童节不仅能带动人气，促进相关商品的直接销售，而且能建立良好的企业形象，增强品牌势能。为了表示对孩子们的祝贺，我们结合其他促销提前推出，通过儿童节多做一些让顾客参与的活动，提高国祥购物中心在少年儿童心目中的影响力，借助儿童节来提高成人的消费，以特别的活动形式来营造六一节的欢乐气氛，促进儿童商品的销售。进一步提高“国祥”的知名度。

活动时间：6月1日

活动内容：

欢乐儿童节活动一：

六一儿童节凡消费的前100名顾客（带小孩）赢大奖凭小票赠贺卡一张

欢乐儿童节活动二：

六一儿童节车技大比拼，5岁至10岁之间的小朋友在指定的时间地点范围内到达目的地，评出一、二、三等奖。

一等奖：价值53.3元遥控汽车一辆

二等奖：价值36.4元遥控汽车一辆

三等奖：价值29.9元遥控汽车一辆

参加车技大比拼，从即日起开始报名啦！持出生证或户口本在国祥购物中心客服组报名。

欢乐儿童节活动三：

活动期间，儿童用品、玩具全场9折销售。

欢乐儿童节活动四：

当日累计购物满61元的顾客（或小朋友），均有机会和喜羊羊留念合影一张，（特价商品，打折商品，蔬菜水果，粮油）不参与。

欢聚国祥、童趣真滋味，我的童年，我的选择。参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的xx年儿童节。

欢乐儿童节活动五：

当日累计购物满161元的顾客（或小朋友），享受其他优惠后，再参加“非常6+ 1转转来”活动。

一等奖：价值29元学生书包一个

二等奖：价值8元饼干一袋

三等奖：价值一元雪糕一只

欢乐儿童节活动六：

绿色环保——超市在行动！

绿色环保，从我做起，活动期间，超市购物单票满48元，送环保袋1个，满96元送2个，（最多送5个）。

给儿童一个快乐的六一，他们才是六一的主人，要让他们感觉到幸福与快乐。

我的节日，我做主

儿童摄影营销策划方案篇二

主办□xxxx师范学院委员会宣传部

承办：院报记者团

xx师范学院全日制在校学生

20xx年11月15日

（一□“xx好新闻”奖评选

1、申报对象：从事新闻宣传工作的学生记者

4、具体要求：

（2）选送的消息、通讯、专题、评论、新闻图片类参赛作品需交原件和复印件各1份，并在作品上分别注明参评种类。原件：将原作品剪下粘贴到a4纸上；复印件：用原件复印；（：原作品没有剪下并粘贴、复印不清晰、提交打印稿的都不予以评选。）

（3）各部门统一收集作品报名，不接受个人投稿，请务必于11月15日前将参评作品登记表和参评作品派人送至新政楼806办公室，逾期投递的作品不予参评。

5□□xx

（二）征文比赛

1、主题：“笔走初心”

2、作品要求：

（1）作品必须是作者原创，不得抄袭，不得套作；

（2）体裁不限（诗歌、散文、小说、戏剧均可）、字数不限、题目自拟；

（3）来稿一律接受电子档案word形式，谢绝纸质稿件，稿件标题上注明“记者节征文”字样，文章末尾请注明院系、班级、姓名、学号以及联系方式。

（4）电子版请发至xx

3□□ xx

（三）摄影比赛

1、主题：“微笑”、“校园最美角”

2、作品要求：

（2）作品必须为原创，符合比赛征稿主题，画面清晰；

（2）作品单张或组图均可，上传作品必须为jpg格式，单幅2m以上，每人作品均要编号，再用word文档分别说明每张编号照片的拍摄时间、地点、200字以内的作品描述，并注明作者院系、班级、姓名、学号以及联系方式。

3□xx

比赛截止后，评委会将分别在好新闻、征文、摄影比赛组中各评选出一、二、三等奖及优秀奖若干，获奖者由党委宣传部予以表彰，部分优秀作品将选登于《□xx师院报》、《声音报》。

- 1、赛事进度请关注“xx报记者团”；
- 2、获奖作品将于11月份中旬在商业街展出。

儿童摄影营销策划方案篇三

在当今竞争日益激烈的时代，随着儿童数码影楼的不不断扩大，市场竞争格局也已经行成，如何在市场的考验中站稳脚那?下面是小编为大家整理儿童摄影营销方案。望对大家有所帮助。

首先从促销原理入手，让我们全面认识儿童摄影促销战略，战术，方式，对象，时间，成效等六维立体促销魔方，结合理论与实战技巧，与儿童影楼迅速掌握这一强有力的销售工具，成为促销赢利的强者。

对手不促销，自己常促销，对手小促销，自己大促销；

促销手段要做到;人无我有，人有我强，人旧我新，人新我奇。

1服务站：以无微不至的满意服务赢得忠诚的顾客，排挤对手。

2技术站：以优良品质和技术留住顾客，削弱对手。

3形象站：以舒适店堂环境和品牌形象吸引顾客，高过对手。

4广告站：以独特的卖点和功效宣传提起顾客的兴趣，盖过对手。

5口碑站：引导口碑，传播口碑，以一带十，多过对手。

6人海站：以数量优势围堵对手。

7硬件站：高新设备增强顾客的信心，强过对手

8软件站：建立顾客信息方位，完善管理，严过对手。

9人才站：储备优秀技师，只有优秀的人才才能稳定优秀的顾客，优过对手。

10价格站：价格体现优势，平过对手。

11联合站：与无竞争性机构强强联合，打击对手。

12实力站：以综合实力淘汰对手。

1通路促销：只对店长，员工等环节的促销激励

2关系促销：对消费顾客的各种社会关系，如顾客的朋友，同事亲戚所在的单位和相关机构团体进行促销。

3亲情促销：针对顾客的亲属，如父母，老公，孩子进行促销。

4身份促销：针对职业女性如教师，护士，白领，家庭主妇，个体老板等职业特点而专门设定的促销。

不同时机，促销的方式也有不同。而把握时机，重点促销能达到意想不到的效果。

1淡季：加大促销刺激消费，维持顾客关系，保障营业利润。

2旺季前：建议顾客尝试新推出的套系和相册。

3旺季：提高产品档次，建议顾客消费主力套系

4旺季后：及时清理旧册，框等，避免积压，更新产品

5平时：按季节的消费特点主推相应的产品和服务。

6节日：如儿童节，元旦，圣诞节母亲节，父亲节等制定出合适节日气氛的促销策略。

促销前应核算促销成本，预算促销效果，促销过程中及时加强宣传扩大效果。

促销后马上统计促销效果，总结经验，改良不足，以利于新一轮促销。

免费类，优惠类，竞赛类，组合类

依此四种基本模式可千变万化，互相穿插组合而衍生出各种新鲜的促销方式。

促销的原则是：确定全年的促销战略和实施战术，针对目标顾客群制订相应的促销方式，把握时机以较低的促销成本赢良好的经济和社会效应，如果能做到六维互动，活学活用变换无穷必能策划出高人一筹，出奇制胜的促销策略极大的开矿客源，提升业绩玩转促销六维魔方确立竞争对手无法模仿的竞争优势。

2开卡：开卡促销是在会员卡形式基础上进一步细分，根据不同的消费层面开设金卡，银卡，贵宾卡其他还有连环卡积分卡，消费者持不同的卡在服务购买消费上享受不同的卡在服务购买消费上享受不同的优惠条件和优惠层次。

3节日促销：是针对节日消费者消费欲望旺盛心里的一种方式，在各种节日到来之前，在当地发行量大有一定影响力的报刊上做广告，或是在影楼周围，人流量大的街道上派送宣传单。向消费者传递信息。

4团体优惠：团体优惠是集中开扩客源，短时间内有效提高营业额的一种方式。针对某一单位，某一团体，某一小区举行活动为契机鼓励消费者再定期内以团体入会或集体消费方式将获得超值优惠，打动消费者。

5联营销激励：是会员值深入做法，巧妙利用营销的一种推广方式，一般做法：以实惠的大额返利作为激励，设若干奖励，激励主客户发展新会员，新会员以参加大型活动为契入，尽量避免其中的商业成分，并以积分来核算主客户的业绩。

6特定顾客优惠：以高门槛气势作形象，以学历、职业、社会地位等符合标准并交若干金额的会费成为会员，并可享受若干优惠的促销形式。另外针对残疾人等促销也可归到身份促销范畴。

其他如：积分奖、折扣、折价券、买一赠一等，请举一反三。

赠品一般做法：设定一个时间段，凡是到影楼消费的客户都可以获得某一样赠品，可以是某一品牌产品、某一次免费服务。某一流行时尚产品等。

免费卡一般做法：即发给有意向的客户一张免费卡，在一个既定的时间段内做免费的试拍，提供起拍套系所享受的'内容，然后再赠送某一种片子。

注意事项：在免费试拍或服务的过程中千万不要试图强迫可客人接受套系或变相收费，给客人一种上当受骗的感觉，另一方面要找准客户，不要什么人都发免费卡，以至于达不到最终目地。

活动促销

1抽奖：当消费者是忠实的顾客时，参加幸运抽奖的促销手段是很受欢迎的。设定客户消费达一定额度后送抽奖券，将参

加季度或年度的抽奖活动，奖品可谓较为贵重的实用产品或小孩的必要用品等。

注意事项：切忌过于夸大，脱离现实。

4亲情：在幼儿园，小学校做小的宣传，由小孩子入手，并给小朋友一定的礼物。如：文具等，再给一定促销券，并定期做循环试引导。5其他：如赞助，慈善竞赛，请举一反三。

不同的地点要根据不同的情况实施不同的策略，要想在万变的市场中立于不败之地，就要不断的学习不断的充实，突破自己。

1.营销方案的设计与执行

2.医院网络营销的方案

3.营销方案讨论的英语口语

4.如何策划营销方案

5.儿童摄影构图技巧

6.儿童摄影专业知识

7.儿童摄影必杀技

8.儿童摄影技巧

儿童摄影营销策划方案篇四

为加快社会主义新农村建设步伐，推动小龙洞乡经济建设迅速发展，大力发展小龙洞回族彝族乡的旅游产业，扩大乡域

民族文化、民俗风情的传播和交流，提高小龙洞乡的知名度和美誉度，扩大乡村集体经济总量，使小龙洞各族人民早日步入小康生活，制定本活动方案。

以杜鹃花旅游文化节为载体，充分展示小龙洞丰富的旅游资源、优美的生态环境和优良的投资环境，扩大知名度，合力打造、打响“杜鹃花海，魅力龙洞”品牌；同时开展经贸洽谈、招商引资和民族民俗文化交流活动，将展示、交流、经贸、研讨和旅游文化活动有机结合，营造良好的发展环境，推动我乡经济和社会的全面快速发展。

本次活动主题是：杜鹃花海，魅力龙洞。

活动时间暂定为□20xx年6月9日。举行摄影及休闲观光等活动。

- 1、艺术节开幕式在宁边村民族文化广场。
- 2、摄影及苗族花山节活动在宁边村大岩洞自然风景区。

本次活动以推动小龙洞乡生态旅游为主，大力宣传小龙洞乡旅游文化资源，主要活动内容有：1、小龙洞杜鹃花旅游文化开幕式文艺演出；2、苗族花山节；3、杜鹃花摄影等。

组 长：马 敏 乡党委副书记、乡长

副组长：张正刚 乡人大主席团主席

崔汝山 乡党委副书记

刘太忠 乡纪委书记

马勋良 乡人大主席团副主席

马良猛 乡政府副乡长

马玉华 乡政府副乡长

黄 耕 乡政府副乡长、派出所长

李兴树 乡副主任科员

成 员：虎云威 乡党委组织委员、财政所所长

杨云跃 乡党委委员、纪委委员

陈祥洲 乡党委委员

马波平 派出所指导员

马武波 党政办主任

马 波 中心校校长

马祥斌 中学校长

马绍祥 卫生院院长

王登荣 宁边村支书兼主任

（一）安全保卫及文艺演出工作小组

组 长：黄 耕

副组长：王绍成 李兴树 马波平 王登荣

主要负责开幕式的安排部署，舞台布置，文艺节目的准备及主持演出，音响安装调配及安全保卫、交通疏导、管制等工作。

（二）宣传报道工作小组

组 长：马良猛

副组长：陈其锦

职 责：主要负责活动的宣传报道，海报张贴发放，宣传标语的制作悬挂，联系相关单位部门等工作。

（三）后勤保障工作小组

组 长：马玉华

副组长：虎云威 马绍祥

职 责：

（四）接待及服务工作小组

组 长：张正刚

副组长：刘太忠

职 责：

请各工作小组5月20日前制定并上报具体工作实施方案。

本次活动中，我们不仅要推出小龙洞乡美丽的杜鹃花，还要推介万亩草场、大岩洞等乡内旅游景点。相信我乡丰富的自然资源，热情善良的人民，一定会给大家留下难忘的记忆，使您觉得留恋忘返，不虚此行。我们也将借此活动为契机，把小龙洞的一切介绍给更多的朋友，促进招商引资，推动经济发展，为打造小龙洞乡民俗旅游强乡营造良好的氛围。

儿童摄影营销策划方案篇五

承办单位：爱儿美国际连锁集团

记录快乐童年丰富宝宝生活

2、拍摄(11月20日—12月20日)：小朋友可以由家长或者老师陪同至爱儿美紫竹院店内进行拍摄。

4、颁奖(12月25日)：每位获奖选手将荣获奖杯和荣誉证书。

1、主办方回报

2、参赛选手回报

第一、此次活动免费报名、免费参加

第二、赠送每位参赛宝宝20英寸精美明星年历

1、宣传地点：紫竹院街道第二幼儿园

2、宣传品：海报、易拉宝、条幅、宣传单

第五、责任义务：紫竹院街道第二幼儿园：

1、负责此次活动的宣传招募，尽全力来吸引最多的人来参加此次全影活动

2、提供场地(拍照、颁奖)

爱儿美国际连锁集团：

1、免费为每位参赛小朋友提供影楼策划拍摄的服装、造型、及专业拍摄

2、免费为每位参赛小朋友提供20英寸精美明星年历一份、

3、免费为此次活动制作奖杯,证书

4、负责此次活动的策划及实施爱儿美国际连锁集团营销中心

儿童摄影营销策划方案篇六

为营造良好的校园文化气氛?丰富学生课余活动?培养学生兴趣爱好?展示雪野旅游区的山、水、人之美?给摄影爱好者建立一个相互学习、交流摄影心得的平台?拟开设摄影兴趣小组活动。

一、活动范围 初一至实四学生 二、报名方式?对摄影有兴趣并且有数码相机的同学?可到教导处朱恒军老师处报名?初步拟招收 40 名?每个级部 10 名? 三、活动内容? ?一?、开设摄影讲座 为兴趣小组成员讲解摄影常识?内容包括照相机的基本构造、取景、摄影技巧介绍及如何以摄影者的眼光看世界等。

讲解人像、风景摄影技巧?讲解摆拍、抓拍技巧等技巧。

?二?、开展摄影采风活动 组织兴趣小组成员到室外进行实景拍摄?在实践中提高成员的摄影技巧。

?三?、举办摄影作品展 摄影小组成员在实践活动中所拍摄的作品?将择优在校内展出?并进行评奖及表彰。

四、具体操作 1. 重视基础训练?以摄影基础知识和技能为重点?抓住难点强化训练?解决实践操作中难以解决的问题。

2. 了解摄影基础知识,包括相机的种类、光圈的'挡位、快门的级数、镜头的焦距和视角的区别、胶卷及感光度的知识、构图、用光的基本知识等? 3. 指导学生从事摄影创作?培养学生观察与热爱生活的习惯?培养学生热爱雪野旅游区、展现雪野旅游区的美?以校园中的好人好事以及丰富多彩的活动为主旋律?创作出内容积极向上?催人奋进?有较高艺术品味的作品

来。

??掌握立姿、坐姿、横向、竖向持握相机的正确方法、掌握数码相机储存卡的正确使用、掌握光圈与快门的爆光组合、掌握闪光灯、三脚架、快门线、反光板的作用。

5、定期举办学生作品展览 举办摄影展览?交流、回顾、总结学习成果?可以为學生提供表现自己实力?增强自信心。

作为教师则要精心指导?严格把关。

学生的一些佳作可以在校内展出以起到示范作用。

对于一些才华出众、个性鲜明的同学?提供条件为他们举办联展和个展?努力培养出色的艺术人才。

5、积极参加各种摄影类比赛 摄影比赛能够有效地提高学生的素质和能力。

在小组活动过程中积极参加各种比赛?通过训练比赛?大大促进了学生快速、准确、熟练的技能。

五、课时需要 拟定为 20 课时。

六、课时保证 每周四下午第三节的学校课程时间。

为丰富员工业余爱好，提高广大摄影爱好者的摄影艺术和创作水平，让我行摄友摄影技术有更进一步的提高。

新余市分行团校特 邀省分行资深摄影师周游老师来我行作数码摄影知识专题讲座和实 战技术指导。

现将摄影兴趣小组活动有关内容通知如下：一、活动时间：2012 年 8 月 30 日 二、地点：市分行七楼会议室(讲座)、新余市昌坊文化村(实 景演练) 三、参加条件：所有爱好摄

影的员工均可报名参加并携带摄影器材(自备) 四、活动内容: 1、摄影理论及技巧专题讲座; 2、体验户外摄影, 记录山野美景; 3、征集优秀作品编发一期板报展评。

五、征集标准: (1)能够反映和谐社会下人们亲近山村和回归自然的美好感受; (2)能够准确把握此次活动的主题, 充分表现户外活动的独特风格和魅力; (3)独创性强, 有强烈的视觉冲击感, 表现力丰富; (4)大众读者比较认可, 公众评价高。

六、活动费用: 讲课费、餐费、洗照片费用、矿泉水、小奖品等。

1.器乐小组活动方案

2.舞蹈小组活动方案

3.书法小组活动方案

4.学习小组活动方案

5.党小组活动方案

6.社工小组活动方案

7.开展qc小组活动方案

8.小组活动方案设计

儿童摄影营销策划方案篇七

请各班集中将参赛作品于9月18日(星期五)前报校团委。

二、比赛分类

比赛分书法、绘画和摄影三大类进行。

三、参赛队伍

高一高二各班，每类不得少于2个作品；

高三各班，每类不得少于1个作品。

四、比赛作品及要求

1. 书法比赛分硬笔书法和软笔书法两组，字体不限。硬笔书法书写规格为16开纸。软笔书法书写规格为四尺三开(46cm×70cm)的宣纸。

2. 比赛分素描、色彩、国画、油画四组，宣纸类作品规格限定在四尺三开(46cm×70cm)□非宣纸类作品规格限定在四开(39cm×54cm)□

3. 摄影作品须附有简短说明，照片大小不小于6寸，黑白、彩色不限。

4. 所有参赛作品必须注明参赛作品类别(硬笔书法、软笔书法;素描、色彩、国画、油画;摄影)、作品名称和作者班级。

五、评比与评奖

由活动组织部门邀请体音美组教师及相关专业人士组成评委会，对各类作品进行评审，并按类型分别评出一等奖5名、二等奖10名、三等奖25名。