

暑假童装促销活动方案 童装店六一儿童节的促销活动方案(大全8篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

暑假童装促销活动方案篇一

《中国童装产业发展研究报告》显示,中国国内城镇居民对各式童装的消费量一直呈上升趋势,年增长率为26.5%。童装消费档次也已由以中低档需求为主转向以中档需求为主,中高档需求增长迅速。近几年随着城镇居民生活水平的进一步提高,中国童装市场的消费需求已由过去的满足基本生活的实用型开始转向追求美观的时尚型,部分经济发达的城市,消费者对童装需求趋向潮流化、品牌化。报告称童装市场将成为中国最有增长性的市场之一。

二、环境分析

(一) 整体市场营销状况

随着我国第三次人口生育高峰的到来,作为服装市场组成之一的童装市场已成为企业的一个新的竞争焦点。据最新的人口统计资料显示,目前我国14岁以下的儿童人数占全国人口的25.4%,同时每年新增的婴儿数约为多万,再加上儿童生长发育的速度快,因而每个儿童每年对于服装都会有新的需求,由此可见,我国童装的市场潜力是多么惊人。但是,在我国的整个童装行业中,童装市场与日益扩大的消费需求还不能很好的融合,童装市场还存在一些弊端。

(二) 具体环境因素分析1. 宏观环境。

16.3%，年平均递增1.52%。0-14岁人口为742747，占常住人口的17.17%。全是常住人口分布如下：

以上数据表明：贵阳市的童装市场潜力巨大。

同比率上升。2. 竞争环境分析

(1) 主要竞争者。主要竞争对手是各大品牌的童装连锁店。竞争者的经济实力较雄厚，且有正规的组织与团体。

(2) 潜在竞争者。市场上随时有童装店进入，进入壁垒较低，且易进入该行业。

(3) 竞争对手的策略分析。现在市场上的各大童装品牌连锁店的市场占有率高。据统计，现在国内童装市场进口品牌已经占据50%的市场份额，而国内童装生产企业，70%处于无品牌竞争状态，有品牌的童装也只占市场份额的30%。从市场销售成绩来看，海外以及合资童装品牌在各大商场中都获得良好的业绩。

三、问题与机会分析

(一) 面临的问题。

(1) 童装的时尚设计要求越来越高

(2) 品牌建设势在必行。从目前我国童装业面临的问题可以看出，我国的童装业最缺乏的是品牌建设的意识。童装的品牌消费将成为主流，尤其是知名度较高或市场较成熟的品牌，将成为孩子和家长首选购买的目标。

(二) 面临的机会。

(1) 由于贵州“十二五”政策的支持，贵州的经济发展很快，服务于个性化的发展空间也会越来越大。

(2) 童装的健康、卫生要求更高。安全是童装的第一要素。

暑假童装促销活动方案篇二

8月底不仅大学新生准备入校在校学生也开始返校学习家长们也为学生们开始积极筹备读书的种种生活用品。在此时进行有针对性的`促销活动必能引起广大市民及媒体的关注增强企业的知名度和美誉度。

8月23日—8月31日

上学了，开学了，快来某某采购了

1、买200减50开学实惠一减到底：书包、文具各种学生用品全场优惠活动惊喜不断

2、学生专场：家居家纺区、箱包区、休闲运动区开设学生特惠专场更多优惠期待您

3、同贺高考：实惠xx活动期间凭国家统招高考录取通知书在百货类购物享受现价再8折优惠累计购物满200元可享受抽奖活动。

奖项设置

一等奖现金1000元奖学金每日一名

二等奖报销学生及一名家长的至学校报到火车票，总价限700元，每日两名。三等奖256g时尚mp3一部，每日五名。

四等奖时尚皮箱一个，每日十名

纪念奖xx纪念高档笔记本及钢笔礼盒一套

4、整点再送：活动期间每日900——10001700——1800单件商品购物满188元均加送钢笔一支。

兑奖地点一层共享空间

活动期间各楼层营业员操作注意事项

活动期间各楼层营业员必须做到以下几点：

- 1、参加活动的品牌营业员必须宣传活动规则。
- 2、不参加活动的品牌营业员必须在品牌所在柜位标示“本柜不参加活动”以免顾客与商场产生争议。不参加活动的商品营业员开票时注明不参加，以免顾客参加活动。
- 3、顾客在退换货时工作人员注意顾客是否有参加活动。
- 4、参加活动品牌柜位的营业员注意pop等宣传品的摆放。
- 5、提醒顾客先参加活动再开发票。
- 6、告诉消费者凭购物小票到活动点参加各项活动。
- 7、销售单日期必须准确以免顾客因为小票日期开错而不能参加活动。

暑假童装促销活动方案篇三

六一儿童节，给孩子们送童装是大多数家长的选择，也正因为如此，六一童装促销可是费了商家们不少的心思，即要能吸引孩子们的注意力，又有获得家长的目光，因此，一场精彩的六一童装促销在大家的期待中开始。

二、卖场布置

孩子们的世界是五彩缤纷的，要想吸引孩子们的目光，第一条，也是最直观的就是卖场的布置，即要与自己的风格相符，又要为节日添彩。

a□六一节店内通过暖色调的挂旗、气球，促销海报，节日特色装饰品来营造节日氛围，（如形象人偶等），同时在店内张贴海报，布置各类pop等宣传品吸引顾客关注；门口挂节日祝福横幅，在户外张贴促销pop海报。

b□有促销场地的店可以搭建促销形象展区，利用形象展架（至少保证三至四个，有一定的数量才能有气氛），帐篷，气球，进行实地陈列。没有促销场地的店要利用好宣传品和陈列作好氛围以吸引人气。

c□店内播放节日特色的音乐，快节奏的，喜乐的音乐，来吸引消费者，同时刺激在店内购买的消费者，更易购买。

d□休息区和赠品区的有效陈列。赠品陈列要让顾客看到，摸到。休息区推出不同的玩具和娱乐活动，比如说和卡通人偶一起做游戏、照像等。

同时，促销员在整个活动中也相当重要，由于孩子相比成人更为感性，他们会先熟悉人再购买产品，因此店员的亲和力十分重要，所以要做好促销员的业务培训工作。

三、活动的选择

爱玩是孩子们的天性，让孩子们参与进来的活动自然更能吸引他们的目光，提起他们的兴趣，自然也会对产品的销售起到促进作用，这是童装品牌商都明白的道理，重要的是应选择什么样的活动，具体到每次活动该如何操作。

暑假童装促销活动方案篇四

2020年x月x日--x月x日。

活动一：六一节买六送一。

在童装店中选择一批商品进行买六送一活动，比如男生童装、女生童装等服装，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品。

男童裤装、儿童上衣、女童上衣、女童裙装一律优惠价销售。

活动三：儿童节期间在童装店入口处举行五子棋比赛，参与者有小礼品，得胜者有奖品。

3、活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

暑假童装促销活动方案篇五

一、活动目的：

每年的“六一”是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商场、超市购物，而儿童的消费带有许多特殊性。通过在儿童节搞本次活动能提高本量贩及分店在少年儿童心目中的影响力，以家庭参与形式借助儿童节来提高成人的消费。以特别的比赛形式来营造“六一节”的欢乐气氛，促进儿童商品的销售。进一步提高品牌的知名度。

二、活动时间：5月31日--6月2日

三、活动主题：闽西首届“好少年”儿童节

四、活动内容：

1□“xx杯”征文及绘画比赛-绿色家园：

为了庆祝“六一儿童节”，关心我们的地球家园及居住环境。欢迎小朋友前来一展绘画才能、小朋友可以发挥想象，记下（画下）你所认识或所看到的美丽岩城。凡年龄在15周岁以下的小朋友均可参加此活动。小朋友本人或家长可到商场服务台报名处领取资料、登记报名。5月30日20：00前可将填好的报名表及作品商场顾客服务台，即可获赠精美礼品一份，6月2日由专家评出20幅绘画，10幅征文的优秀奖。

颁奖仪式：6月2日得优秀奖的小朋友将得到商场与xxx公司共同颁发的获奖证书及优秀奖品一份。6月5日-25日优秀作品将在商场进行展出。

2、6元多一件：

5月31日-6月2日活动期间，凡到商场购物满61元的顾客，凭当天购物小票再加6元，到商场服务台还可获得“xxxx”一件。

3、“六一节”买六送一：

5月31日——6月2日在商场中选择一部分商品进行买六送一活动-----

4、少年儿童才艺秀

参赛方式：

1) 5月1日-5月30日在商场购物者，均可参加儿童才艺秀。6月1日晚按报名先后顺序轮流上台表演，6月2日晚对获奖者颁发证书和奖品。

2) 少年儿童才艺表演内容：时装表演、唱歌、跳舞、武术、讲故事、书法等，您是才童吗？走上舞台，用欢快的歌儿把6月唱，参赛小朋友需自带vcd或cd□道具，报名时需填写比赛项目及内容。

3) 比赛按年龄段分3个小组（6岁以下、6-9岁、10-15岁，6月1日初赛每组评出5名优胜者，参加6月2日晚20：00决赛）每位参加者能获得一份礼品，比赛设了丰富的奖品。

初赛：小组入围奖5名，小组参与奖10名

5、“小巨星”少儿文艺表演出场

6月1日晚，聘请xxxx优秀少儿演出团体，现场展示未来“巨星”风采，

6、聚焦你金色童年

凡5月31日——6月2日，在商场一次性购物满61元的小朋友，现场免费赠送“漂亮宝贝”儿童摄影艺术照一张。

7、“聪明宝贝”照片大比拼

参加方法：照片+出生证复印件+填妥报名表，交到商场服务台

活动时间：.5.10-5.30

内容：注意时间！商场在寻找“聪明宝贝”！赶快将体现你宝贝最炫最聪明一面的照片交回，即有丰富奖品等着您拿啊！

聪明奖1名，一等奖1名，二等奖3名，三等奖5名，入围奖18名

8、庆“6.1”来就送

6月1日-2日两天，到商场光临的小朋友，均可获得xx公司赞助提供礼品，送完为止

9、“米兰杯”健康儿童智能运动趣味比赛（5月31日-6月2日）晚20：00，活动内容：

1) 健康儿童宝宝快快爬（61名），1岁以下的儿童

2) 运动宝宝跳绳比赛（61名）15岁以下的儿童

3) 机灵宝宝穿衣比赛（61名）6岁以下的儿童

参赛方式：报名截止5月28日，参赛者须持有效证件（户口本或出生证）报名每项比赛均设一、二、三等奖和纪念奖，凡参加者可获赠精美礼品。

说明：参与“米兰杯”健康儿童智能运动趣味比赛的各比赛的第一名选手皆颁发荣誉证书，凭本证书在次年“6.1”节仍可到米兰春一领取精美礼品一份。

10、“六一”特价商品

11、投币赛：比赛往钱罐投币（计时间、金额数量）。

设一、二、三等奖和纪念奖，凡参加者可获赠精美礼品。

活动时间：6月1日晚20：00

暑假童装促销活动方案篇六

六一儿童节促销活动方案

一、促销目的

每年的6月1日是国际儿童节，在这一天，很多家长会陪孩子出去玩，为了把握这次商机，心连心超市针对六一儿童节制定了促销方案。“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。同时希望通过这次六一儿童节的促销活动能提高新世纪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，以特别的比赛互动形式来营造六一节的欢乐气氛，促进儿童商品的销售。

二、目标受众

经过心连心超市或者来心连心超市购物的有家长陪同的4—15岁的小朋友。

三、促销实施方案

1、促销实施主题

“庆六一，欢乐送。活动多，礼品多。”

2、促销时间

5月27日—206月3日

3、促销商品

主要是儿童类消费品，比如童装、童鞋、玩具、文具、体育用品、图书、零食饮料等。

4、促销宣传

卖场海报

人员宣传：在心连心超市门口安排人员对过往的人进行宣传（主要针对带着小朋友的家长），吸引他们进来参加促销活动。

派发传单：安排工作人员到幼儿园、小学和初中发放宣传单，扩大本次促销的知名度。

5、促销方式：

（1）儿童类商品88折销售

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：心连心超市

活动对象：任意消费者

活动内容：在本次活动期间，购买童装、童鞋、儿童用品、学生用品，以及指定的零食和饮料全场6折——9折，其中根据商品的利润和销售量来确定商品的打折力度。

（2）卡通面具大放送

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：心连心超市六一儿童节领取礼品的专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以凭票领取卡通面具
活动内容：1000个卡通面具免费大发放，凡在超市进行消费的消费者可以凭购物发票免费领取卡通面具一个。

(3) 个个有奖，礼品大放送

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：心连心超市六一儿童节领取礼品的'专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以参加抽奖

特等奖1名：英汉电子词典

二等奖10名：乒乓球拍一副

三等奖50名：铅笔一只

安慰奖：心连心促销气球一只

(4) 免费摄影机会放送

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：心连心超市六一儿童节领取礼品的专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以凭票领奖

活动内容：心连心超市与附近的摄影楼进行合作，凡在物美超市消费满200元的消费者可以凭借购物小票到心连心超市六一儿童节领取免费的摄影券，家长可以凭票带着小朋友带与心连心合作的影楼进行1张10寸照片的拍摄并冲洗照片。

(6) 魔术智慧片拼图比赛

活动时间：5月31日至6月1日两天早上9点—11点，下午3点—5点。一共举行24次比赛。

活动地点：心连心超市门口广场

活动对象：4—15岁的小朋友。比赛分组：4岁—6岁一组，7岁至10岁一组，11岁至15岁一组。每组20个小朋友。拼图的难度一次增加。

活动限时：8分钟

活动内容：参赛儿童在规定时间内将打乱的拼图拼好，在比赛规定时间内完成的小朋友可以直接或者他手中完成的拼图并可以领取气球一个，同时每场比赛第一个完成的小朋友可以获得喜羊羊布偶一只。

（7）爸爸妈妈比划，宝宝猜比赛

活动时间：5月31日至6月1日两天早上8点30—11点，下午2点—5点。

活动地点：心连心超市门口广场

活动对象：4—15岁的小朋友。4岁—6岁一组，7岁至10岁一组，11岁至15岁一组。

活动限时：5分钟

活动内容：参加比赛的家庭选出一位家长 and 小朋友一起参加本次活动。由家长比划所出的物品，宝宝来猜。所选取的物品是小朋友经常接触的物品，难度根据小朋友的年龄不同有所不同，4岁—6岁，7岁至10岁，11岁至15岁。难度随着年龄的增加而增加。能猜出两个的小朋友可以领取气球一只，猜出5个的小朋友可以领取铅笔一只，猜出10个小朋友可以领取哇哈哈爽歪歪一瓶，猜出20个小朋友可以领取喜羊羊玩偶一只。

四、促销注意事项

1、保证比赛和抽签的公平性

在本次促销活动中必须保证抽奖和比赛的公平公正性。由于参加比赛的小朋友年龄段不同，比赛的难度有所差异，我们要尽量做到比赛的公平，避免在比赛中有不公正的行为，引起家长的不满和反感，提高顾客对我们物美超市的认可度。

2、保证奖品存量足够

由于本次促销活动，需要放松很多的奖品，我们要确认奖品存量的足够，避免有顾客来领取奖品或者抽取奖品时，奖品却不够的尴尬情况。

3、提早准备好比赛现场

提早搭建好比赛的场地，工作人员早点就位，防止小朋友来了，比赛现场由于一些原因还不能开始，比如工作人员没有就位，比赛现场还没搭建好、话筒出现问题等原因。

4、确保活动的安全性

确保本次促销活动中人员安全，避免由于人多、比赛而产生的一些不安全的情形，比如说小朋友私自去抢奖品、由于多人而给小偷偷窃的行为、多人发生踩踏的行为。确保每个来到我们物美超市的顾客和小朋友都能愉快地来，愉快地走。

5、现场氛围营造

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海报、pop张贴、装饰物品的布置、恰到好处的播音与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。具体而言，做好主题广告宣传，从色彩、标题到方案、活动等均突出节日氛围，以主题广告营造节日商机；另外一种氛围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态。其中最有效

的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

暑假童装促销活动方案篇七

时间□xx年年5月主题：浪漫的五一温馨的金帝内容：

一、活动主题：浪漫的五一温馨的金帝

二、活动时间：4月20日—5月20日

三、活动背景：

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

四、活动内容：

1、有奖购物促销。

凡在金帝购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在金帝广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2、“金帝采风，今夏清爽”——淄博金帝第二届空调节。

(1) 购机抽奖，互赠空调。用户在金帝购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2) 销售排行榜。金帝购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间金帝购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3) 主题为“空调与我现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表五一节的促销活动。

五、广告宣传

1、经济台《金帝信息港》栏目中全面介绍金帝购物广场五一节的各项促销活动。

2、广播电台新闻台、文艺台利用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3、利用淄博晚报、鲁中晨报各做一次整版广告。

4、营业现场广播滚动播出活动内容。

5□xx全程报道五一节系列活动。

6、与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7、利用上述媒体新闻报道。

六、营造卖场形象：

- 1、装饰店面。利用绢花制作浪漫五一彩门，费用600元左右。
- 2、天井和一楼天顶处，利用花球装点，撤下红灯笼。费用1000元左右。
- 3、彩色气球装饰约xx元。
- 4、绿色仿真植物装点1000元左右。

七、整改卖场形象，加强营业人员现场促销力度。

暑假童装促销活动方案篇八

活动时间：20年3月3日20年3月7日

活动地点：新华书店

活动规则：

凡一次性购买教辅图书、30元赠5元购书券，满50元赠10元购书券，满100元赠20元购书券，以此类推。

注：

- 1、领取购书券一律以小票为准，票据概不累加；
- 2、购书券必需在20年12月31日之前使用；
- 3、购书券在全市新华书店通用。