

# 2023年新产品活动策划方案 营销活动方案集锦(精选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？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 新产品活动策划方案篇一

为了锻炼青年大学生的沟通能力、心理素质、销售技巧、就业能力和社交礼仪等营销人才所必需的素养,增强学生的社会经验和竞争意识,为适应社会生活打好基础,对将来走出校园走进社会有着积极的现实意义,我们决定举办本届汽车营销创意大赛。

## 新产品活动策划方案篇二

初赛□xx年05月19日（星期六）15：00—17：00

决赛□xx年05月31日（星期四）15：00—17：00

活动地点：宣讲会：聊城大学东校区5#303

初赛：聊城大学东校区5#303

决赛：聊城大学东校区5#303

## 新产品活动策划方案篇三

### （一）自身目的

通过参加此次糖尿病知识讲座，增加参会糖尿病患者对糖尿

病生活方式的了解。指导患者如何在日常生活中更好的控制血糖，如何更好的选择属于自己的饮食和锻炼方式。通过此次专家讲座，提高糖尿病患者的生活质量，改变糖尿病患者每天战战兢兢的饮食心态，以一个积极健康、乐观向上的态度去对待糖尿病。

## （二）企业目的

通过此次专题讲座，将“\_\_”产品覆盖率在本小区及周边社区的占有量提升30%。讲座结束后，通过后续回访和跟踪，将金花大药房的销量提升到50盒/月，新患者数量每月增加5—10人。

## （三）活动意义

通过此次糖尿病专题讲座，提升“\_\_”在患者中的知名度，树立我们青海鲁抗大地的形象。通过此次讲座，让我们自己的患者更好的控制血糖，通过饮食调节，配合我们的药物治疗，提升我们产品在周围社区和患者中的口碑。

## 二、swot分析

### （一）优势

- 1、国药准字、全国独家、三年效期。
- 2、降血糖与治疗并发症同存的一种药。
- 3、中药中首屈一指。

### （二）劣势

- 1、相比西药，价格高。

- 2、起效慢。
- 3、促销力度小。
- 4、广告宣传力度小

### （三）机会

- 1。现在患者对西药的肝肾损害很在意，希望换成中药。
- 2。国药准字的纯中药降糖类不多，未来增长空间大。
- 3。老患者在社区的力推，为未来新患者的增加提供了极大的增长潜力。

### （四）威胁

- 1。市场上降糖类保健品和中药，良莠不齐，它们的促销力度大、价格低，对我们影响很大。
- 2。医生强力要求患者停用中药，告诉他们中药不降糖。
- 3。同类产品也在社区做活动，还经常组织患者去旅游、聚会等。

## 三、活动的对象

本次活动主要针对社区里面所有的糖尿病患者，重点是未服用我们产品的新患者（包括使用胰岛素、二甲双胍等一些西药患者）。

## 四、活动主题

主题一：关注“甜蜜”生活，关爱糖尿病人！

主题二：“聚集生命焦点，关爱糖尿病人”！

## 五、活动地点和时间

### （一）活动地点

西安市胡家庙骏景园、北张家园、陕建三社区等

### （二）活动时间进度表

序号 时间 事项 主要内容 负责人

12月19日 统计、报名 找各个社区的糖尿病患者进行统计、登记 降糖事业部

22月26日 举行活动 布置会场、接待患者、安排讲座 降糖事业部

## 六、活动方案

### （一）活动内容

- 1、由主持人先介绍企业概况和本次讲座教授情况。
- 2、由医院教授讲解有关糖尿病生活方式的方方面面，和糖尿病患者的注意事项。
- 3、增加和患者互动的小游戏环节、抽奖环节、发放礼品

### （二）前期准备

#### 1、物料的准备

（1）容纳100人的会议室，会场贴上公司标志（宣传资料和促销信息），6块x展架（公司宣传、产品宣传、活动宣传等）

条幅和横幅各一条。

(2) 自备电脑及相关音影设备，并在活动前对设备进行试用和调试，以确保在活动时能够顺利进行。

(3) 针对客户群众须准备的产品样品、演示道具、宣传资料、宣传单、产品订单表和其它各种pop展示板。

(4) 准备好笔、纸、抽奖箱、奖券、记录簿、双面胶、剪刀、气球和饮用水等小物品。

## 2、社区洽谈

寻找居委会负责人，洽谈会议室租赁和社区居民召集相关问题

## 3、人员的准备

(1) 活动时人员安排：

主持人：主要是杨经理、郭主任，因为两位领导具有良好的沟通能力及形象，对组织活动有

## 新产品活动策划方案篇四

七夕佳节将至，饭店营销部推测：此次七夕将迎来我市饭店婚宴消费的小高潮。为了进一步拉动xx饭店的婚宴及相关的餐饮消费，经饭店的营销部及相关部门讨论后决定：现推出以“美满良缘由天赐，满意婚宴在xx”的婚宴营销活动，以促进和拉动xx饭店的婚宴消费。特制定如下xx饭店婚宴营销活动方案（草案）。

## 新产品活动策划方案篇五

活动主题：

喜庆新开业百万豪礼大放送！（总计：53800元）

dm档期：1月x日———1月x日

活动一：震撼开张——意外惊喜送！费用预算：500元x3天=1500元

活动时间：

（开业前3天）

活动形式：

活动二：三十万元购物卡大放送！（1月20日~26日）费用：15000元

活动内容：活动期间现金购物满128元，凭购物小票+85元现金可换取100元购物卡一张。（只限现金消费，限送3000张，米面油等特殊商品除外，送完即止）

活动三：来就赚满就送！（1月20日———1月22日）费用：12600元

活动时间：

开业前3天

活动形式：活动期间顾客一次性购物满48元（会员38元）以上，凭当日单张电脑小票可获赠百姓精制购物袋一个。每天限送400个，送完即止。

一次性购物满98(会员88元)元以上，凭当日单张电脑小票可获赠黄豆酱油一桶。每天限送200桶，送完即止。

一次性购物满128(会员118元)元以上，凭当日单张电脑小票可获赠精制大号钢化塑料盆一个。每天限送200个，送完即止。

费用预算： $2\text{元}\times 400\text{名}=800\text{元}\times 3\text{天}=2400\text{元}$

$7\text{元}\times 200\text{桶}\times 3\text{天}=4200\text{元}$

$10\text{元}\times 200\text{个}\times 3\text{天}=6000\text{元}$

活动四：整点购物幸运大免单！（开业前3天）费用预算：10000元

活动形式：活动期间每个整点时段幸运大转盘就会转出一个幸运收银台号，而此时正在此收银台结账顾客朋友就可以获得免单，买多免越多哦！（每次免单金额最多200元）

活动细则：开业前三天，每天12个整点分别是：9点，10点，11点，12点，13点，14点，15点，16点，17点，18点，19点，20点。转盘放在收银线一侧。

注：收银课财务防损等部门共同负责。

活动五：喜庆开业大奖等你拿！费用：11700元

活动细则：即日起会员购物满48元(顾客购物满58元)即可参加，开业当日晚举行大型抽奖庆典活动。

奖项设置如下：

特等奖一名：奖42寸平板电视一台(3500元)

一等奖一名：奖32寸平板电视一台(20\_\_元)

二等奖2名：奖洗衣机一台(20\_\_元)

三等奖二名：各奖微波炉一台(1000元)

四等奖二十名：各奖5l大豆油一桶(1200元)

纪念奖200名：各奖精美礼品一份(20\_\_元)

活动六：开店送温暖，幸福你我他

盛大开业当晚将进行大型抽奖活动及文艺晚会，敬请期待！  
舞台音响！费用：(3000元)