

母婴体验活动策划方案(优质5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

母婴体验活动策划方案篇一

1、宣传内容：妇幼卫生，孕产妇保健知识。

住院分娩好处，母婴安全，母乳喂养，计划生育，更年期妇女保健，儿童保健，小儿四病防治等。

2、宣教范围：孕龄妇女，更年期妇女，孕产妇及其亲属，儿童家长等，使健康教育知识普及到所有的妇女儿童。

二、孕产妇系统管理

管理目标：孕产妇保健管理率达95%以上，系统管理率达90%以上，住院分娩率达100%，高危孕产妇筛查到位，及时转诊，高危住院分娩率达100%。

掌握本社区管理工作基本情况，建立管理登记，高危登记、出生登记、死亡登记，及时完成保健季度报表，开展好孕期保健服务。对孕妇进行系统管理，实行高危筛查，专案登记管理，认真填写好管理工作，确保任务完成到位。

三、儿童系统管理

保健站督促托幼机构老师进行健康检查。掌握本社区儿童基本情况，建立管理登记本，体弱儿童管理登记本、出生登记本、死亡登记本和7岁以下儿童工作报表，按要求做好儿童系统管理，进行体弱儿筛查和专案管理工作，认真填写好儿管资料，并做好生长发育评价。

母婴体验活动策划方案篇二

促销的方式

促销的方式有买赠、打折、联合促销、主题促销、现场试穿、消费积分卡、返现、限时抢购、社区促销、特价促销等多种方式。这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。如何灵活运用这些促销方式，是需终端商根据当地的消费环境与风俗习性等诸多因素来定的。另外，这些促销活动也不是能全盘照搬，终端商应根据消费特点才能制定出有效的促销方式。如举行现场试穿，在南方就能取得满意的效果，在北方可能会以冷清收场。因此，因地制宜，才能做出好的促销活动来。

促销需力度大

一、促销方案的制作

一般一份基本的促销方案起码需要包括以下几项内容

前言：主要指简单的市场背景分析，市场动态等。

促销目的：做事情总要有目标，促销肯定是有预计的目的，终端促销活动想达到什么样的结果，是为了提升销量还是想遏制竞争对手?这是在制作方案时候必须强调的。是处理库存，是提升销量，是打击竞争对手，是新品上市，还是提升品牌认知度及美誉度?只有目的明确，才能使活动有的放矢。

促销主题：主题是在促销活动中要表达的重点和核心，能让促销活动得到有效传播，主题要简明扼要，能有效吸引消费者，利于宣传。促销内容：这是促销的核心部分，本次促销活动的具体内容是什么，是采用什么样的方式，必须在方案里明确描述出来。

促销的执行非常关键，同一个店，不同的执行确实就是不同的效果。如果能有一些广告配合就更好。如配合媒体做一些宣传广告，能引人气。在执行促销时，终端商应当先对执行人员进行系统的分工，只有各个工作人员明确职能，才能使促销有条不紊地展开，不然，如遇到人多，管理混乱，就会使促销活动的效果大大折扣，无法达到预期的目标。

三、促销活动的效果反馈

一场促销活动的具体效果如何，是由市场说了算，在活动结束后，终端商及时运用各种方式收集有关信息，进行效果分析，总结出问题点，以便下次执行活动时得到改正，这样有利于提高终端商的促销操作水平。

促销现场将包含以下几项主题活动

爱我你就抱抱我——亲子游戏

游戏设计简述：将l_标识做成拼图，把孩子的眼睛蒙上，由妈妈抱着孩子，将拼图完成。每2个家庭组成一个竞赛组，获胜者将获得免费亲子照一张，参与最终最甜蜜的“抱抱照”评选。

参与条件：

- 1、现场购物，凭当日购物小票
- 2、银卡会员可直接参与。

效果预测：

活动简单有趣，参与性强，活跃卖场气氛，同时可带动游乐场的人员购物。最重要的是，在活动过程中强化了“l_”品牌的宣传，让更多的人产生记忆。

销售促进(salespromotion)是与人员推销、广告和公共关系相并列的四大基本促销手段之一。本文所述的促销活动是指针对消费者的销售促进，至于针对经销商、制造商和销售人员的销售促进，在此不列为讨论范畴。

随着竞争的加剧，针对消费者的促销活动在营销环节中的地位已越来越重要。据统计，国内企业的促销活动费用与广告费用之比达到6：4。正如一份缜密的作战方案在很大程度上决定着战争的胜负一样，一份系统全面的活动方案是促销成功的保障。

如何撰写促销方案?笔者认为，一份比较完善的促销活动方案应由下述12部分组成：

一、活动目的

对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何?开展这次活动的目的是什么，是处理库存，是提升销量，是打击竞争对手，是新品上市，还是提升品牌认知度及美誉度?只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、活动对象

活动针对的目标是市场的每一个人，还是某一特定群体?活动控制在多大范围内?哪些人是促销的主要目标，哪些人是促销的次要目标?这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题在这一部分，主要解决2个问题，即确定活动主题和包装活动主题。降价，价格折扣?赠品，抽奖，礼券?服务促销，演示促销?消费信用，还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑活动的目标、竞争条件和环境，以及促销的费用预算和分配。在确定了主题之后，要尽可能艺术化地“拉虎皮做大旗”，淡化促销的商

业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。几年前爱多vcd的“阳光行动”堪称经典，它把一个简简单单的降阶促销行动包装成维护消费者权益的爱心行动，但不可借鉴。这一部分是促销活动方案的核心部分，应力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

四、活动方式

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有2个问题要重点考虑：一是确定伙伴。拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自己的“狗肉”？是厂家单独行动，还是和经销商联手，或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合，可整合资源，降低费用及风险。二是确定刺激程度。要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应，因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

母婴体验活动策划方案篇三

活动一：

1、时间：开业第一周(可根据实际情况调整)

银流水单号(前30名)于服务台报销50元的士票(的士票不限日期，但面额不少于50元)。(可根据实际情况调整)

活动二：

1、时间：开业一个月内(可根据实际情况调整)

2、内容：凡孕妈咪到本店购物者(不限金额)，凭街道居委会核发的《围产卡》获赠价值

180元的“孕妈咪礼品包”1个。数量有限、赠完即止!(可根据实际情况调整)

活动三:

1、时间: 开业一个月内(可根据实际情况调整)

2、内容: 活动期间, 凡顾客一次性购买店内指定商品(限某品牌系列商品及其他品牌服饰类商品)满200元, 即送价值20元奶粉券1张。(可根据实际情况调整)

活动四:

1、时间: 开业一周内(可根据实际情况调整)

2、内容: (可根据实际情况调整)

(1) 实际购物满200元者报销20元的士费;

(2) 某品牌部分商品以低于生产成本特价销售;

(3) 某些品牌高利润的商品特价销售;

活动五:

可安装使用下: 飞蝶母婴用品店管理软件。让电脑来帮您管理, 既不易出错、又省人工成本。飞蝶母婴店管理软件支持条码扫描、小票打印机、钱箱、会员卡积分、打折、预充值与付款、会员生日软件自动发祝福短信等。可一键查任意指定时间内的(例如: 每日、每月、每年)指定商品的销售量、利润、库存、存货总金额、提成、商品快过期信息等等。还赠送母婴店专用商品条码及价格库(1万多种商品信息), 不用您一个个输入, 直接导入使用。软件分有单机版、连锁版。

母婴体验活动策划方案篇四

活动目的：

双十一马上来临，辣妈宝宝们还在网上眼巴巴等打折吗？双十一快递慢的像蜗牛，再等就错过啦！

xxx孕婴连锁双十一狂欢轻而易举打败淘宝天猫产品！惊爆眼球！实体店买的便宜，实体店买的放心！话不多说，辣妈们看活动随意感受一下。

一、活动内容

双十一更多优惠

(一)活动时间：

20xx年11月10日-11日

(二)活动地点

店内

(三)活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送(抽奖活动)

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可

参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可以换购相应的赠品。(换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子)。

4、可爱宝宝纪念照

宝宝在活动期间游泳，可以由商家提供摄影留念，一次赠送两张照片。(由于时间原因可能无法当日领取相片，顾客可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片)。

5、传单的代金券

宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。(比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定)。

6、会员快捷办理

在活动当天，安排工作人员根据商家的规定，对有需要办理会员的顾客提供相应服务。(会员办理服务可在店门口和专家咨询联系起来吸引顾客光临，同时还可以控制顾客进店的速度和人数，同时还可以节省店内空间)。

(四)活动期间的门口布置

1、彩虹门：在某某母婴店门口前方靠近街的位置放置一个彩虹门，在上面标上：婴幼儿专卖店某某母婴店周年店庆活动。将某某母婴店四个字的字体做的稍微大一些。

2、搭棚：在店门口右边搭建一个遮阳棚(或者是大遮阳伞)，

摆放两张桌椅，一张给专家在活动期间使用，另一张供我们办制会员卡以及抽奖使用。防止意外天气影响，又能吸引顾客。

3、花篮和气球：两个花篮分别摆放在店门口两端(或者彩虹门两端)，增加店庆热闹的气氛。

另外，在遮阳伞的四周也绑几束气球，既美观又热闹，可以吸引消费者的眼球，还可以送给想要气球的大宝宝们。

4、音响、电脑：音响是小音响，在活动期间播放适合宝贝们听的儿歌，摇篮曲等，声音不宜太响。音响放在抽奖桌子的下面。笔记本电脑放在桌上。

5、门口地面的布置：贴一些儿童图画和某某母婴店的标志或品牌名称，要求颜色亮丽，不宜过多杂乱。贴纸要能防水(可以是塑料彩印)。

注：地毯也是一种选择。

6、小刀旗：店门口上方的位置，用拉线的形式。主要烘托出周年店庆的热闹气氛。

7、海报：海报喷绘等说明店庆相关优惠或措施。

8、留言簿：在咨询台和抽奖台上各放置一本留言保

咨询台上的.留言簿：是供消费者留言他们的问题和对于这次活动的感想以及希望下次某某母婴店可以做怎样的活动等等，是为消费者使用。

抽奖台上的留言簿：是为工作人员使用的，可以记录抽奖的消费者情况以及，是对于此次活动的辅助作用。活动结束后可以参考这两本留言簿的记录。

二、活动流程表及人员安排

(一)活动前期准备期间:

活动前三天是准备期间，务必保证所有活动的用品在活动期间准备好，不会出现用具不能用或者没有的现象。

(1) 11月#号(提前3天)

上午十点半：和彩虹门、小刀旗的商家商定于5月#号早上7:30在某某母婴店门口前方放置好彩虹门，以及拉挂小刀旗。怎么摆放，大小，标语等都要商定好。

下午两点：邀请专家，请专家于活动两天到某某母婴店进行咨询工作。报酬、时间等提前商定好。

(2) 11月#号(提前2天)

上午十点半：买好所需要气球和小型打气筒。两本留言簿，碳素笔5只。

下午两点：店门口地面所需要的贴图或者红地毯确定好。若是贴图，就直接买回来，若是红地毯，商定活动第一天早上7:25之前必须铺好。

下午四点：确定电脑和小音响、桌椅，以及准备好活动所需要的歌曲。

(3) 11月#号(提前1天)

上午十点半：与花店联系，预定两个花篮，与其商定在第二天早上7:45之前将花篮送到某某母婴店店门口。花篮的大小，颜色，花色等都说好。

下午两点：检查确认一次之前的事务已经安排妥当，若有情

况突变，及时补救。

(二)活动期间：为期两天的周年庆活动。

(1)5月#号(活动第一天)流程表：

时间流程人员

7:10在店门口集合，讲解相关事情，注意事项等。

7:25两个人帮忙铺红地毯；两个人吹气球，绑几束气球群。4人：

7:30放置彩虹门和拉小刀旗，主要不是我们的人员去做这样。2人指挥：

7:36红地毯铺好了，摆放遮阳伞和桌椅。若是贴图，需要的时间稍微长一点。5人：

7:50布置桌椅，摆放电脑，音响，抽奖筒，留言簿，海报张贴。3人：

8:45花篮摆放。1人：

8:50最后检查，确定一切就绪。

9:15试音效，检查音响和歌曲是否有问题。若没有问题就直接播放，注意音量的调节。2人：

9:25接待专家。2人：

10:00一切准备就绪，周年店庆正式开始。

12:00午饭时间，轮流吃饭。

17:00午饭时间，轮流吃饭。

21:00开始整理部分不需要的用具，准备收常

21:30对于这一天的总结。

(2) 11月#号(活动第二天)流程：

参照第一天的流程，部分不需要的去掉。

如何策划母婴店双十一活动方案

一、母婴店双十一活动目的：

1、通过母婴店的公众形象，赢得各大媒体的关注。

2、通过双十一活动聚集人气，展现母婴店的全新形象，提高知名度。

3、通过双十一活动，加强母婴店在当地的影响，推动销售工作。

4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

二、前期母婴店宣传方案：

母婴店双十一活动的成功由前期母婴店宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证双十一活动的成功举行。在思想上一定要有这个意识，宁可推迟双十一，也不要在前期的宣传上马虎。

前期宣传的方式和具体操作：

1、小区入户宣传：这是最直接也是最有效的操作手段。

2、报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一目了然，活动主题明显。

3、报纸、电视媒体的临时预告：在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传，造势很关键。

4、手机短信平台的双十一预告：不需要满天乱发，可以采取卫星定位形式，集中针对所有开发楼盘、建材市场来发送，也就是定位发送。

5、当然结合当时的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。

三、母婴店双十一活动促销内容的设计：

首先需要有一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

四、母婴店双十一活动现场氛围的营造：

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。路演的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；另外也能够吸引所有市民的关注，甚至媒体的注意，对现场氛围的营造也是一个补充。

五、母婴店双十一活动人员的培训和安排：

现场发单员要安排到位，除了发单页，也要负责维护现场秩序。最好是前期进小区沟通的业务员来发单。他们能够消除曾经宣传过的顾客的陌生感，带领这些顾客直接进入店内，

对签单有思想准备，成功率比较高。导购员数量要充足，后勤人员也要安排到位。

六、母婴店双十一活动现场控制：

天气的关注，水电安排，不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。

母婴体验活动策划方案篇五

一、活动内容

(一)活动时间：

2011年05月#日-#日

(二)活动地点

丽江市##路##

(三)活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送(抽奖活动)

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可以换购相应的赠品。(换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子)。

4、可爱宝宝纪念照

宝宝在活动期间游泳，可以由商家提供摄影留念，一次赠送两张照片。(由于时间原因可能无法当日领取相片，顾客可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片)。

5、传单的代金券

宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。(比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定)。

6、会员快捷办理

在活动当天，安排工作人员根据商家的规定，对有需要办理会员的顾客提供相应服务。(会员办理服务可在店门口和专家咨询联系起来吸引顾客光临，同时还可以控制顾客进店的速度和人数，同时还可以节省店内空间)。

(四)活动期间的门口布置

1、彩虹门：在瑞家宝贝门口前方靠近街的位置放置一个彩虹门，在上面标上：婴幼儿专卖店瑞家宝贝周年店庆活动。将瑞家宝贝四个字的字体做的稍微大一些。

2、搭棚：在店门口右边搭建一个遮阳棚(或者是大遮阳伞)，摆放两张桌椅，一张给专家在活动期间使用，另一张供我们办制会员卡以及抽奖使用。防止意外天气影响，又能吸引顾

客。

3、花篮和气球：两个花篮分别摆放在店门口两端(或者彩虹门两端)，增加店庆热闹的气氛。

另外，在遮阳伞的四周也绑几束气球，既美观又热闹，可以吸引消费者的眼球，还可以送给想要气球的大宝宝们。

4、音响、电脑：音响是小音响，在活动期间播放适合宝贝们听的儿歌，摇篮曲等，声音不宜太响。音响放在抽奖桌子的下面。笔记本电脑放在桌上。

5、门口地面的布置：贴一些儿童图画和瑞家宝贝的标志或品牌名称，要求颜色亮丽，不宜过多杂乱。贴纸要能防水(可以是塑料彩印)。

注：地毯也是一种选择。

6、小刀旗：店门口上方的位置，用拉线的形式。主要烘托出周年店庆的热闹气氛。

7、海报转载自经济生活网<http://>请保留此标记：海报喷绘等说明店庆相关优惠或措施。

8、留言簿：在咨询台和抽奖台上各放置一本留言保

咨询台上的留言簿：是供消费者留言他们的问题和对于这次活动的感想以及希望下次瑞家宝贝可以做怎样的活动等等，是为消费者使用。

抽奖台上的留言簿：是为工作人员使用的，可以记录抽奖的消费者情况以及，是对于此次活动的辅助作用。活动结束后可以参考这两本留言簿的记录。

二、活动流程表及人员安排

(一)活动前期准备期间:

活动前三天是准备期间，务必保证所有活动的用品在活动期间准备好，不会出现用具不能用或者没有的现象。

(1)5月#号(提前3天)

上午十点半：和彩虹门、小刀旗的商家商定于5月#号早上7:30在瑞家宝贝门口前方放置好彩虹门，以及拉挂小刀旗。怎么摆放，大小，标语等都要商定好。

下午两点：邀请专家，请专家于活动两天到瑞家宝贝进行咨询工作。报酬、时间等提前商定好。

(2)5月#号(提前2天)

上午十点半：买好所需要气球和小型打气筒。两本留言簿，碳素笔5只。

下午两点：店门口地面所需要的贴图或者红地毯确定好。若是贴图，就直接买回来，若是红地毯，商定活动第一天早上7:25之前必须铺好。

下午四点：确定电脑和小音响、桌椅，以及准备好活动所需要的歌曲。

(3)5月#号(提前1天)

上午十点半：与花店联系，预定两个花篮，与其商定在第二天早上7:45之前将花篮送到瑞家宝贝店门口。花篮的大小，颜色，花色等都说好。

下午两点：检查确认一次之前的事务已经安排妥当，若有情

况突变，及时补救。

(二)活动期间：为期两天的周年庆活动。

(1)5月#号(活动第一天)流程表：

时间流程人员

7:10在店门口集合，讲解相关事情，注意事项等。

7:25两个人帮忙铺红地毯；两个人吹气球，绑几束气球群。4人：

7:30放置彩虹门和拉小刀旗，主要不是我们的人员去做这样。2人指挥：

7:36红地毯铺好了，摆放遮阳伞和桌椅。若是贴图，需要的时间稍微长一点。5人：

7:50布置桌椅，摆放电脑，音响，抽奖筒，留言簿，海报张贴。3人：

8:45花篮摆放。1人：

8:50最后检查，确定一切就绪。

9:15试音效，检查音响和歌曲是否有问题。若没有问题就直接播放，注意音量的调节。2人：

9:25接待专家。2人：

10:00一切准备就绪，周年店庆正式开始。

12:00午饭时间，轮流吃饭。

17:00午饭时间，轮流吃饭。

21:00开始整理部分不需要的用具，准备收常

21:30对于这一天的总结。

(2)5月#号(活动第二天)流程:

参照第一天的流程，部分不需要的去掉。

一、活动内容

(一) 活动时间:

2015年05月#日-#日

(二) 活动地点

成都市##路##号

(三) 活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送（抽奖活动）

活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换

活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可以换购相应的赠品。（换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子）。

4、可爱宝宝纪念照

宝宝在活动期间游泳，可以由商家提供摄影留念，一次赠送两张照片。（由于时间原因可能无法当日领取相片，顾客可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片）。

5、传单的代金券

宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。（比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定）。

6、会员快捷办理

在活动当天，安排工作人员根据商家的规定，对有需要办理会员的顾客提供相应服务。（会员办理服务可在店门口和专家咨询联系起来吸引顾客光临，同时还可以控制顾客进店的速度和人数，同时还可以节省店内空间）。

（四）活动期间的门口布置

1、彩虹门：在****店门口前方靠近街的位置放置一个彩虹门，在上面标上：婴幼儿专卖店****周年店庆活动。将****四个字的字体做的稍微大一些。

2、搭棚：在店门口右边搭建一个遮阳棚（或者是大遮阳伞），摆放两张桌椅，一张给专家在活动期间使用，另一张供我们办制会员卡以及抽奖使用。防止意外天气影响，又能吸引顾客。

3、花篮和气球：两个花篮分别摆放在店门口两端（或者彩虹门两端），增加店庆热闹的气氛。

另外，在遮阳伞的四周也绑几束气球，既美观又热闹，可以吸引消费者的眼球，还可以送给想要气球的大宝宝们。

4、音响、电脑：音响是小音响，在活动期间播放适合宝贝们听的儿歌，摇篮曲等，声音不宜太响。音响放在抽奖桌子的下面。笔记本电脑放在桌上。

5、门口地面的布置：贴一些儿童图画和****的标志或品牌名称，要求颜色亮丽，不宜过多杂乱。贴纸要能防水（可以是塑料彩印）。

注：地毯也是一种选择。

6、小刀旗：店门口上方的位置，用拉线的形式。主要烘托出周年店庆的热闹气氛。

7、海报：海报喷绘等说明店庆相关优惠或措施。

8、留言簿：在咨询台和抽奖台上各放置一本留言簿。

咨询台上的留言簿：是供消费者留言他们的问题和对于这次活动的感想以及希望下次瑞家宝贝可以做怎样的活动等等，是为消费者使用。

抽奖台上的留言簿：是为工作人员使用的，可以记录抽奖的消费者情况以及，是对于此次活动的辅助作用。活动结束后可以参考这两本留言簿的记录。

二、活动流程表及人员安排

（一）活动前期准备期间：

活动前三天是准备期间，务必保证所有活动的用品在活动期间准备好，不会出现用具不能用或者没有的现象。

(1) 5月#号（提前3天）

上午十点半：和彩虹门、小刀旗的商家商定于5月#号早上7:30在****门口前方放置好彩虹门，以及拉挂小刀旗。怎么摆放，大小，标语等都要商定好。

下午两点：邀请专家，请专家于活动两天到****进行咨询工作。报酬、时间等提前商定好。

(2) 5月#号（提前2天）

上午十点半：买好所需要气球和小型打气筒。两本留言簿，碳素笔5只。

下午两点：店门口地面所需要的贴图或者红地毯确定好。若是贴图，就直接买回来，若是红地毯，商定活动第一天早上7:25之前必须铺好。

下午四点：确定电脑和小音响、桌椅，以及准备好活动所需要的歌曲。

(3) 5月#号（提前1天）

上午十点半：与花店联系，预定两个花篮，与其商定在第二天早上7:45之前将花篮送到瑞家宝贝店门口。花篮的大小，颜色，花色等都说好。

下午两点：检查确认一次之前的事务已经安排妥当，若有情况突变，及时补救。

(二) 活动期间：为期两天的'周年庆活动。

(1) 5月#号（活动第一天）流程表：

时间流程人员

7:10在店门口集合，讲解相关事情，注意事项等。

7:25两个人帮忙铺红地毯；两个人吹气球，绑几束气球群。4人：

7:30放置彩虹门和拉小刀旗，主要不是我们的人员去做这样。2人指挥：

7:36红地毯铺好了，摆放遮阳伞和桌椅。若是贴图，需要的时间稍微长一点。5人： 7:50布置桌椅，摆放电脑，音响，抽奖筒，留言簿，海报张贴，。3人：

8:45花篮摆放。1人：

8:50最后检查，确定一切就绪。

9:15试音效，检查音响和歌曲是否有问题。若没有问题就直接播放，注意音量的调节。2人：

9:25接待专家。2人：

10:00一切准备就绪，周年店庆正式开始。

12:00午饭时间，轮流吃饭。

17:00午饭时间，轮流吃饭。

21:00开始整理部分不需要的用具，准备收场。

21:30对于这一天的总结。

(2) 5月#号（活动第二天）流程：

参照第一天的流程，部分不需要的去掉。

三、突发事件应急措施

(一) 突发恶劣天气和事故及其处理程序和措施

- 1、暴雨、冰雹等恶劣天气。
- 2、活动人员、顾客、店内雇员等突发疾病。
- 3、顾客与工作人员发生冲突。

处理程序和措施：

- 1、由组长组织迅速支起备用雨棚；在门口处摆上放雨伞的小篮，并在门口处铺上吸水的小地毯。
- 2、为顾客提供雨伞，并送其上车。
- 3、第一时间报告店长和组长，安排在场医生进行急救，组长组织小组成员协助。
- 4、不要与顾客争辩，尽量满足顾客的正常要求，若有为难，要用良好的态度安抚顾客，并迅速找到店长或者负责人，由其解决。

(二) 突发重大、恶性事件及其处理程序和措施

- 1、店庆活动时发生物品被盗、或损坏。
- 2、火灾、爆炸事故。
- 3、其他足以影响店庆正常进行的事件。

处理程序和措施：

- 1、迅速报告。应及时报告店内经理或店长。
- 2、要注意保护现场，防止故意破坏事故现场、毁灭有关证据。
- 3、发生安全事故后，一面迅速报告，一面采取有效措施组织抢救，防止事故扩大，减少人员伤亡和财产损失。
- 4、发生火灾、爆炸事故，要立即切断事故点的电源，然后一面组织灭火，一面报火警。
- 5、重要生产设施、物资材料被盗，应保护好现场，并通知公安部门。
- 6、其他。

四、活动预算

以下预算主要是活动前期宣传费用以及活动当天的布置材料，根据当前市场调查情况列举。

- 1、宣传单：5000份双面彩印1300元。
- 2、彩虹门□12m□含贴字安装，使用费用400元/天。
- 3、写真海报：25元一平方米，预计四平方，100元。
- 4、花篮：200元一对（根据商家需要决定，暂定3对）600元。
- 5、气球：15元/袋，预计10袋，150元。
- 6、小刀旗：150元。
- 7、横幅：10元/米，8米两条，160元。

8、打气筒：15元一支，两支，30元。

9、留言本：20元。

10、胶带，碳素笔等：30元。

11、工作人员：中午下午用餐费用，每人8元/餐，共十人，160元。

12、其他：500元

活动当日费用合计：3600元

预计活动两天总费用：4660元

一、活动内容

(一)活动时间：

2011年05月#日-#日

(二)活动地点

井江市##路##

(三)活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送(抽奖活动)

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可以换购相应的赠品。(换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子)。

4、可爱宝宝纪念照

可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片)。

5、传单的代金券

宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。(比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定)。

6、会员快捷办理

在活动当天，安排工作人员根据商家的规定，对有需要办理会员的顾客提供相应服务。(会员办理服务可在店门口和专家咨询联系起来吸引顾客光临，同时还可以控制顾客进店的速度和人数，同时还可以节省店内空间)。

(四)活动期间的门口布置

1、彩虹门：在瑞家宝贝门口前方靠近街的位置放置一个彩虹门，在上面标上：婴幼儿专卖店瑞家宝贝周年店庆活动。将瑞家宝贝四个字的字体做的稍微大一些。

能吸引顾客。

3、花篮和气球：两个花篮分别摆放在店门口两端(或者彩虹门两端)，增加店庆热闹的气氛。

另外，在遮阳伞的四周也绑几束气球，既美观又热闹，可以吸引消费者的眼球，还可以送给想要气球的大宝宝们。

4、音响、电脑：音响是小音响，在活动期间播放适合宝贝们听的儿歌，摇篮曲等，声音不宜太响。音响放在抽奖桌子的下面。笔记本电脑放在桌上。

5、门口地面的布置：贴一些儿童图画和瑞家宝贝的标志或品牌名称，要求颜色亮并，不宜过多杂乱。贴纸要能防水(可以是塑料彩印)。

注：地毯也是一种选择。

6、小刀旗：店门口上方的位置，用拉线的形式。主要烘托出周年店庆的热闹气氛。

7、海报喷绘等说明店庆相关优惠或措施。

8、留言簿：在咨询台和抽奖台上各放置一本留言保

咨询台上的留言簿：是供消费者留言他们的问题和对于这次活动的感想以及希望下次瑞家宝贝可以做怎样的活动等等，是为消费者使用。

抽奖台上的留言簿：是为工作人员使用的，可以记录抽奖的消费者情况以及，是对于此次活动的辅助作用。活动结束后可以参考这两本留言簿的记录。

二、活动流程表及人员安排

(一)活动前期准备期间：

活动前三天是准备期间，务必保证所有活动的用品在活动期间准备好，不会出现用具不能用或者没有的现象。

(1) 5月#号(提前3天)

上午十点半：和彩虹门、小刀旗的商家商定于5月#号早上7:30在瑞家宝贝门口前方放置好彩虹门，以及拉挂小刀旗。怎么摆放，大小，标语等都要商定好。

下午两点：邀请专家，请专家于活动两天到瑞家宝贝进行咨询工作。报酬、时间等提前商定好。

(2) 5月#号(提前2天)

上午十点半：买好所需要气球和小型打气筒。两本留言簿，碳素笔5只。

下午两点：店门口地面所需要的贴图或者红地毯确定好。若是贴图，就直接买回来，若是红地毯，商定活动第一天早上7:25之前必须铺好。

下午四点：确定电脑和小音响、桌椅，以及准备好活动所需要的歌曲。

(3) 5月#号(提前1天)

上午十点半：与花店联系，预定两个花篮，与其商定在第二天早上7:45之前将花篮送到瑞家宝贝店门口。花篮的大小，颜色，花色等都说好。

下午两点：检查确认一次之前的事务已经安排妥当，若有情况突变，及时补救。

(二) 活动期间：为期两天的周年庆活动。

(1)5月#号(活动第一天)流程表:

时间流程人员

7:10在店门口集合,讲解相关事情,注意事项等。

7:25两个人帮忙铺红地毯;两个人吹气球,绑几束气球群。4人:

7:30放置彩虹门和拉小刀旗,主要不是我们的人员去做这样。2人指挥:

7:36红地毯铺好了,摆放遮阳伞和桌椅。若是贴图,需要的时间稍微长一点。5人:

7:50布置桌椅,摆放电脑,音响,抽奖筒,留言簿,海报张贴。3人:

8:45花篮摆放。1人:

8:50最后检查,确定一切就绪。

9:15试音效,检查音响和歌曲是否有问题。若没有问题就直接播放,注意音量的调节。2人:

9:25接待专家。2人:

10:00一切准备就绪,周年店庆正式开始。

12:00午饭时间,轮流吃饭。

17:00午饭时间,轮流吃饭。

21:00开始整理部分不需要的用具,准备收常 21:30对于这一天的总结。

(2)5月#号(活动第二天)流程:

参照第一天的流程，部分不需要的去掉。

活动准备前需和店主协商事宜： 1. 询问店主店内各类商品销售情况，分出劣势和优势商品，让店主将劣势产品拿出做活动用（具体事宜由店主决定）。

2. 了解店内会员数量及会员资料，制定加入微信平台方案（由店主和平台商共同商议）。

3. 了解店内主要客户群体分布区域作为活动主要针对对象。其他地区作为活动宣传对象（由店主提供）。

4. 制定活动所需场地，器材等计划方案，并注明所需经费（由平台商提供资料及价格明细后与店主协商经费出资事宜）。