

# 2023年六一儿童节促销白酒方案策划(汇总5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 六一儿童节促销白酒方案策划篇一

6月xx日至6月xx日；

1. “先蓄势争人气、再稳固而取利”的营销总体策略；
2. 让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的各种顾虑；
3. 丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费；
4. 充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场；
5. 凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

以各部门联动配套拉升客源。

2. 餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法；

3. 洗浴采取节日期间相应优惠办法；

采取节日期间相应优惠办法，

5. 充值卡消费优惠办法

略

## 六一儿童节促销白酒方案策划篇二

(一)活动目的：

通过春节期间的促销活动，提高商场销售额，预计在活动期间提高平均销售额达20%以上，提升百货商场在消费者心中的地位。

(二)活动主题：

魅力龙年，惊喜连连

(三)活动时间：

20\_\_年1月16日——20\_\_年1月25日(农历腊月23——正月初3)

(四)活动地点：

百货商场及商场门口的广场区域

(五)活动范围：

全场糖酒类、烟茶、保健品、金银饰品、服装、家电等类。

(六)活动方式：

第一重惊喜：全场满100送20

## 活动内容：

- 1、凡于活动期间，在本商场一次性购买满100元即可在交款时立即减去20元
- 2、减免现金以单张小票为准，即单张电脑小票满100元或超过100元都以200元计，每张小票不论金额只能减免20元。

## 活动细则：

- 2、顾客在交款时，直接按小票金额减免20元；
- 4、收银员在收款后，在电脑小票上加盖“买100送20”印章，以便售后服务时核对；
- 5、不参加活动专柜在销售小票上注明“不参加活动”印章，以便收银员正确收银。

## 配合部门：

- 2、各楼层督导及收银主管对导购员及收银员进行活动细则培训，避免活动中顾客投诉；
- 3、企划部对活动信息进行综合整合，便于活动的宣传包装。

第二重惊喜：超值礼品疯狂送

第三重惊喜：折扣盛宴3折起

第四重惊喜：全场满100送10元购物券

## (七)活动对象：

商场附近的居住人群

## (八) 媒体配合:

### 1 □dm单、报纸广告

活动开始前两天(20\_\_年1月14——15日)开始在报纸上刊登百货商场“魅力龙年，惊喜连连”活动的宣传，同时在各人流量大的路口分发dm单，把活动宣传出去。此外，在dm单和报纸上附赠优惠券，并刊明哪些商品是促销商品。

### 2、电视广告

活动前将所有有记录的客户资料(手机、小灵通)进行短信通知。在活动前一周内，以短信形式告知，发三次(防止收不到、防止忘记)，隔天发一次，在午休时间，有时间来看这个短信内容，周一、三、五发，周六、日现场活动。手机短信已成为几大媒体中使用最频繁的一个，费用也是最低的，到达率、阅读率都是很高的。

3、其他的媒体形式有户外、车身广告等，在二、三级城市可以启用宣传车宣传。采用面包车、货物运输车等喷绘活动的宣传画做广告宣传促销活动。

### pop广告主要包括:

产品标签pop设计(产品外盒促销pop设计、指示性产品pop设计等)

促销pop设计(如吊旗pop设计、立牌pop设计等)

卖场pop设计(促销打折牌pop设计□x展架设计等)

优势□pop广告具有很高的广告价值，而且其成本不高;对于任何经营形式的商业场所，都具有招揽顾客、促销商品的作用。同时，对于企业又具有提高商品形象和企业形象知名度的作

用。

## 2、公关

在活动过程中，邀请媒体进行报道，扩大活动的影响，提升企业的形象，吸引更多的消费者前来。

## 3、整合营销传播

整个活动，包括促销、广告、公关都要突出“福虎迎春”这个主题，强调喜迎新春，与消费者同庆，而不要强调销售产品。

### (九)前期筹备：

#### 1、操作相关部门：

活动操作总指挥：总经办

促销部：负责活动整体策划、宣传，场内外布置和整体协调工作

前台部：负责奖品的兑换、奖券的发放、舞台的搭建、活动的解释工作

工程部：负责落实舞台的搭建、音响灯光的设备配置到位

保安部：负责维持活动现场秩序

采购中心：联系供货商赞助活动的奖、赠品。

其他部门积极配合各项活动的开展、执行和落实。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 六一儿童节促销白酒方案策划篇三

从以往的经验看春节对于药店促销来说推动性不是很大，但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力。

加强药店外在形象，扩大知名度。

送给你家一般的'温暖

xx年1月24日—xx年2月31日

打折、买赠、义卖

- 1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条的顾客可以享受八折优惠。
- 2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。
- 3、贫困家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒（共500份）。

本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx贫困基金，用于无钱就医的同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视略。

- 1、所有营业员、促销员要做到温暖到家的气氛。
- 2、要充分利用媒体来宣传此事，加强企业形象及力度。
- 3、赠品要提前准备，统一定做。

## 六一儿童节促销白酒方案策划篇四

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。

六一童装促销几点注意：

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。

## 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。

儿童节即将来临，百货大楼特推出“扮靓芭比”穿衣秀活动，5月31日之前，3岁到12岁的小朋友都可以到百大五楼报名参加。与此同时，百大五楼儿童欢乐亲子园还准备了各种趣味、竞技比赛；当天购物满161元的顾客，可免费享受由“妈咪宝贝”专业摄影师拍摄亲子合照一张；购物满200元，即可获赠61元摄影现金券一张。值得一提的是，“奥迪超车王”南昌地区城市大奖赛也在百大五楼举行，17岁以下的青少年儿童均可参加。而且在百大五楼电梯口将设立一个旧玩具捐献区，由商场统一把玩具捐给福利院儿童，凡捐献的小朋友还



可获得一份小礼物。

此外，百大50周年庆祝活动依然进行，一楼百丽□tata□天美意等女鞋买200元送150元；二楼播女装、箱子女装新品300元送150元；三楼5月23日至5月27日14:00至17:00及明晚，在三楼电梯口分别举办桑扶兰、芬怡、浩沙“07新款泳装系列真人模特静态秀”，雅蒂安娜等满200元送150元。

“六一”是童装行业的一个重大节日，这一段时间将是销售的旺季，我们作为0-3岁的婴幼儿童装，却与别的年龄段的童装有所区别，我们调查到最近3年，七、八月份的婴儿出生率不会低，所以我们不会只视“六一”为重头。当然，在“六一”我们也会做足宣传，推出新款婴幼儿玩具，在商场专柜进行礼品派送，同时与新中国儿童冠名合作举行婴幼儿的爬行大赛。

叮当猫：

孩子的天性是纯真的，所以在“六一”，我们不赞成过于商业化的运作。我们品牌在六一提出“娱乐营销”与“体验式营销”观念，以半赠送的形式推出超值体验套装，让孩子们能够感受到环保童装的舒适；同时，在专卖店里开展轻松、愉悦的互动小游戏，使家长及孩子在温馨、娱乐中购物。

## 六一儿童节促销白酒方案策划篇五

公司设置专门机构负责新产品的市场销售策划方案调研、开发、制定营销策略、销售方案，用市场销售方案经济观念全面打造白酒第一终端网络。配备市场销售方案管理和财务人员，打破传统的用人机制，从社会上招聘若干名业务精英。确定区域市场销售方案业务代表、业务主管、业务主任、业务经理，组成专业的营销团队，建立重点市场销售方案销售分队，对客户实行专人管理，对单品实行承包销售，在新产

品上市前完成营销团队的组合。

由于老产品的价格透明、结构老化，难以满足消费者的需求，也难以支撑高昂的营销费用，产品无法形成市场销售方案优势，因此，需要开发组合产品。

- 1、按白酒的香型来开发，力求产品个性化明显，使其成为主打品牌。
- 2、按白酒的度酒开发产品，形成高中低度系列产品。
- 3、有针对性的开发产品，在销售过程中不断进行市场销售方案调查，跟进产品，达到产品结构的最佳组合。
- 4、按市场销售方案价格来开发产品，建立合理的产品价格体系。

对原有的经销商网络进行有效的整合，先帮助原有的经销商进行助销，掌握第一手资料，摸清市场销售方案底细。为下一步营销工作打好基础。新产品上市工作可按下列销售方案策划步骤向市场销售方案推进。

- 1、确立主攻市场销售方案，建立可行的县级目标市场销售策划方案，制定市场销售方案开发规划。销售人员直接为一级商服务，由一级商对业务人员进行考核，在销售区域市场销售方案选择信誉良好的酒店、商超、商店，对产品进行全面集中铺市。打造样板市场销售方案，力争市场销售方案的铺货率达到80%以上。通过一个月的铺市后，强化和筛选客户，确定一、二级客户，建立和完善客户的档案。
- 2、对一级经销商管理的下线客户由业务人员协助管理，实行一、二级客户供货卡管理制度；对一、二级客户印制并发放供货卡。目的是掌握与控制市场销售策划方案货物流向，有效的控制市场销售方案砸价、窜货，彻底杜绝假货的出现。

3、对一、二级经销商的奖励政策进行合理的区分，保护一级经销商，扶植和支持二级客户。视业绩大小奖励二级客户。

4、对客户采取晋级管理的办法。当二级客户业绩达到或超过一级经销商时，二级客户可以直接晋升为一级经销商，享受的待遇随之变化。最终形成强大的、具有拓展能力的销售一、二级网络。

1、配置送货车辆，制作车体形象广告。2、业务人员统一服装、名片，佩带胸卡。3、任命业务代表、业务主管、业务主任、业务经理。4、公司可以掌控的资源统一调度，统一管理。

### （一）产品利润分配销售策划方案

合理的分配各个环节的利益关系，做到资源的最大利用，对此，将按照产品价格的空间关系予以层层分配。

1、制定统一的市场销售策划方案销售价，包括酒店价、商超价、零售店价等，合理分配利润空间，按月返利和年奖励两种形式对经销商进行嘉奖。

2、销售产品进行的有机组合，制定单品的市场销售方案操作办法。

3、对于阶段性的促销活动按出货的总量设置奖励标准。

4、随着市场销售方案逐步成熟，各个环节上的费用相应的予以减少或者取消。

### （二）销售策划方案营销费用的管理；

1、对销售产品采用费用包干的办法，公司承担业务人员的基本工资、出差费用、电话费用等。

2、车辆费用、办公费用、库房费用。

3、业务人员的待遇采取底薪+提成+奖励的办法予以发放，基本任务保基本工资，业务提成上不封顶。

4、易拉宝、招贴画、公益性广告等宣传费用。

5、铺市阶段的宣传和造势活动以及阶段性的销售活动产生的费用。

（二）销售策划方案直销工作的步骤：

1、计直销操作办法（一品一策）；

2、公开招聘业务人员，进行短期培训，安排具体岗位；

3、制定直销产品上市造势。

通过直销运营可以有效的对市场销售策划方案进行掌控，对市场销售方案的进行不断的补充和完善，达到太白酒网络的扁平化，为运作大市场销售方案打下坚实的基础。