

儿童节的促销活动方案策划 店铺儿童节 促销活动方案(模板19篇)

营销策划需要对市场环境、目标受众以及产品特点进行深入分析，以制定出最具有有效性的策略。这些婚礼策划范文涵盖了从场地选择到庆典流程的各个环节，希望能够给您带来一些灵感。

儿童节的促销活动方案策划篇一

店铺儿童节促销活动方案□

活动目的：借此次迎“六一”促销活动所独具的文化底蕴，竖立自身较好的品牌形象，并通过该活动的实施，不仅着力于在短期内刺激专卖店销售额的增长，该活动内容采取以短、平、快的活动形式，最大程度的激发消费者的购物积极性，并将产生较好的群体效应。

活动主题：理想由玉实现，美丽从小开始
活动时间：2017年6月1日~2017年6月7日
活动地点：玉脉山庄专卖店，当地大型的儿童娱乐场所
活动准备：

- 1、门口显眼处用汽球围摆成"6o1"图案，可以用作赠送；
- 2、划定陈列区为主要陈列“科场及第产品”和“六月新品”，并作特别推介；
- 3、活动期间不断播放儿童歌碟；
- 4、5月31日晚，各店铺在节前将场地布置完毕并召开促销动员会；
- 5、各店铺可设立内部激励方案。

活动内容：

- 1、活动期间只要在本专营店一次性购买达到100元的，加一元即可的到相应的儿童玩具或者“儿童系列”的玉饰挂件一个。

2、凡本市在校生，并学生证对于玛瑙等玉饰品可享受5.8折优惠。

3、准备可爆气球，内置彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球。当气球升到一定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破)，气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到专营店兑换奖品。

活动控制：

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;2. 活动后期将以上数据及媒体投放频次、专营店反馈意见等收集至总部做好活动评估、总结，以便做得更好。

活动评估：该活动摒弃了以往节庆日里所固有的、单一的促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者(儿童及其父母)的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，最大限度的满足专营店对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对其的好评，达到策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

儿童节的促销活动方案策划篇二

六一我当家

五月十六日——六月三日

1、通过在儿童节搞本次活动来提升卖场在少年儿童心目中的影响力。

2、以家庭参赛的方式借助儿童节来提升成人的消费。

3、以特殊的比赛形式来进一步提升卖场的知名度。

在儿童节通过以“孩子选商品，大人买商品”的方式来吸引大量家庭到商场来参加比赛，再根据实际购买情况选出一部分获奖家庭。

（一）第一阶段：

时间：五月十六日至五月三十一日

1、当日在商场购物累计满二百元或者购买儿童用品（玩具，儿童衣物，学习用品等）

满一百元均可凭当日购物小票到总服务台领取一张“小当家”活动券。

2、凡年龄小于十四岁的儿童均可凭该活动券在五月二十八日至五月三十日到指定地点填写活动报名表，领取参赛号码。

3、活动报名表应包含：姓名、性别、年龄、父母亲姓名、联系方式、家庭住址、家庭电话、参赛编号等。

4、五月三十一日，参赛选手挑选。以年龄为标准，分为两个小组；

第一小姐为四周岁以上的学龄前儿童，第二小组为小学一年级至六年级。

根据报名表，从每个学龄段中挑选100位儿童来参加六月一日至六月三日的活动。

5、挑选工作结束以后，安排出场时间和出场顺序，并及时通知参赛选手的家长，如果无法联系到，则从候补名单中再选。

尽量保证200位的参赛数量。

（二）第二阶段：

时间：六月一日至六月二日，每天分为两个参赛时间段，即早上段，下午段

六月三日只有一个参赛时间段，即早上段。具体时间划分如下：

早上段：9：00—12：00；

下午段：13：30—16：30

1、每个时间段，在各年龄段各有20名选手参加活动。

每位选手各由一位工作人员陪同进入活动区（活动区为商场购物区的一部分，商场可以根据自身的实际情况划定活动区，活动区内所有商品均要参加活动，参加活动的商品都必须有一定的折扣率，而折扣率只针对比赛有效）。

2、在选手进入活动区之后，利用半个小时的时间挑选自身想要购买的商品或者是家长告之想要购买的商品，确定购买之后，由工作人员出示购物卡让营业员填写。每位参赛选手可选购十件商品。如果十件商品选完或者规定时间一到，则工作人员带领选手离开活动区，并把购物卡交给选手家长。

3、家长在拿到购物卡之后，可进入商场再次挑选，如家长买下了购物卡上所注商品。则当值收银员在购物卡上的该商品对应确定购买栏内打钩，并签字作证。

4、家长必须在六月三日3：30以前把购物卡和购物小票一起交至工作台进行登记，活动组织人员根据统计情况进行评奖。

5、购物卡：品名、货号、单价、折扣率、实际价格、营业员、

收银员、实际支付等项目。

（三）奖项设置

1、最和谐家庭奖（五名）：

各奖100元购物券一张
评选办法：在一定的购物金额的基础上，按照购买成功率的高低依次评选。（各年龄段分别评选）

2、最有眼光奖（五名）：

各奖100元购物券一张
评选办法：

根据购物卡上实际购物金额高低依次评选。（各年龄段分别评选）。

3、最佳小当家奖（一名）：

奖500元购物券一张
评选办法：购物卡上实际购买金额最高。

（所有参赛选手共同评选）

1、健康快乐大会餐凡取得活动券或者参赛号码的儿童，均可在六月一日至六月三日在商场美食城凭券领取一份健康快乐儿童套餐。

2、蹦蹦跳跳过六一凡取得活动券或者参赛号码券的儿童，均可在六月一日至六月三日在商场游艺厅凭券免费领取10枚游戏币。

1、为保证活动的公平，公正和公开性，活动工作人员必须经过严格挑选。

2、活动区可由利润较高的商品区组成，但必须包含各种儿童用品。

3、由于参加活动的选手均为未成年人，在活动期间，商场必须要指定更加健全的管理办法，以防止各种意外的发生，影响活动的效果。

儿童节的促销活动方案策划篇三

六一儿童节到了，新的世纪是儿童的世纪，儿童是新世纪的未来，我们新世纪举办的欢乐儿童节，精心准备了各种精彩游乐活动，将和的小朋友们一起携手度过美好节日。

5月30日—6月1日

某某购物广场某某人民商场店某某超市

活动一：欢度六一到新世纪

一年一次的六一儿童节，家长陪孩子到哪里去买礼物？在莒县当然新世纪，六一儿童节期间，新世纪特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、精品儿童玩具等优惠价出售！

活动期间，穿着类、百货类、儿童用品类商品全场88折，化妆品类、照相器材类全场9折，大家电、交通类商品推出特价、超低价及厂家系列促销活动。（明示商品不参加，详情见店内海报）

活动二：非常六一进门送礼

六一儿童节当日，进店前100名小朋友免费领取精美礼品一份，送完即止。

活动三、快乐六一超市有礼

六一儿童节活动期间，超市推出购物买赠活动；凡在超市购

物单票满31元的顾客，可以获赠薯片一包，单票满61元的顾客，可以获赠600毫升饮料一瓶，单票满91元的顾客，可以获赠盼盼法式小面包一袋，小票当日使用有效，每天各限量800份，送完为止。（奖品在一楼服务台领取）

活动四、七彩六一——儿童画展

六一儿童节活动期间，为传承弘扬中华文化，促进少儿全面成长，5月29日至6月3日，新世纪联合卓越学校在新世纪购物广场一楼举行“六一儿童节儿童书画展”活动，百幅灿烂童真、多姿的画卷作品将栩栩如生在这里展现。

活动五、飞翔六一——儿童文艺晚会

七彩六一，欢乐童年，阳光下，幼苗茁壮成长；舞台上，孩子们欢歌笑语。5月31日晚，庆祝“六一”国际儿童节少儿文艺演出，在新世纪人民商场店举行，欢快的孩子们用歌声舞蹈庆祝他们的节日，也奉献给大家精彩的文化盛宴。

儿童节的促销活动方案策划篇四

六一我当家

五月十六日——六月三日

1. 通过在儿童节搞本次活动来提升卖场在少年儿童心目中的影响力。
2. 以家庭参赛的方式借助儿童节来提升成人的消费。
3. 以特殊的比赛形式来进一步提升卖场的知名度。

在儿童节通过以“孩子选商品，大人买商品”的方式来吸引大量家庭到商场来参加比赛，再根据实际购买情况选出一部

分获奖家庭。

（一）第一阶段：

时间：五月十六日至五月三十一日

1. 当日在商场购物累计满二百元或者购买儿童用品（玩具，儿童衣物，学习用品等）

满一百元均可凭当日购物小票到总服务台领取一张“小当家”活动券。

2. 凡年龄小于十四岁的儿童均可凭该活动券在五月二十八日至五月三十日到指定地点填写活动报名表，领取参赛号码。

3. 活动报名表应包含：姓名、性别、年龄、父母亲姓名、联系方式、家庭住址、家庭电话、参赛编号等。

4. 五月三十一日，参赛选手挑选。以年龄为标准，分为两个小组；

第一小姐为四周岁以上的学龄前儿童，第二小组为小学一年级至六年级。

根据报名表，从每个年龄段中挑选100位儿童来参加六月一日至六月三日的活动。

5. 挑选工作结束以后，安排出场时间和出场顺序，并及时通知参赛选手的家长，如果无法联系到，则从候补名单中再选。尽量保证200位的参赛数量。

（二）第二阶段：

时间：六月一日至六月二日，每天分为两个参赛时间段，即早上段，下午段

六月三日只有一个参赛时间段，即早上段。具体时间划分如下：

早上段：9：00—12：00；

下午段：13：30—16：30

1. 每个时间段，在各年龄段各有20名选手参加活动。

每位选手各由一位工作人员陪同进入活动区（活动区为商场购物区的一部分，商场可以根据自身的实际情况划定活动区，活动区内所有商品均要参加活动，参加活动的商品都必须要有有一定的折扣率，而折扣率只针对比赛有效）。

2. 在选手进入活动区之后，利用半个小时的时间挑选自身想要购买的商品或者是家长告之想要购买的商品，确定购买之后，由工作人员出示购物卡让营业员填写。每位参赛选手可选购十件商品。如果十件商品选完或者规定时间一到，则工作人员带领选手离开活动区，并把购物卡交给选手家长。

3. 家长在拿到购物卡之后，可进入商场再次挑选，如家长买下了购物卡上所注商品。则当值收银员在购物卡上的该商品对应确定购买栏内打钩，并签字作证。

4. 家长必须在六月三日3：30以前把购物卡和购物小票一起交至工作台进行登记，活动组织人员根据统计情况进行评奖。

5. 购物卡：品名、货号、单价、折扣率、实际价格、营业员、收银员、实际支付等项目。

（三）奖项设置

1. 最和谐家庭奖（五名）：

各奖100元购物券一张评选办法：在一定的购物金额的基础上，

按照购买成功率的高低依次评选。（各年龄段分别评选）

2. 最有眼光奖（五名）：

各奖100元购物券一张评选办法：

根据购物卡上实际购物金额高低依次评选。（各年龄段分别评选）。

3. 最佳小当家奖（一名）：

奖500元购物券一张评选办法：购物卡上实际购买金额最高。

（所有参赛选手共同评选）

1. 健康快乐大会餐凡取得活动券或者参赛号码的儿童，均可在六月一日至六月三日在商场美食城凭券领取一份健康快乐儿童套餐。

2. 蹦蹦跳跳过六一凡取得活动券或者参赛号码券的儿童，均可在六月一日至六月三日在商场游艺厅凭券免费领取10枚游戏币。

1. 为保证活动的公平，公正和公开性，活动工作人员必须经过严格挑选。

2. 活动区可由利润较高的商品区组成，但必须包含各种儿童用品。

3. 由于参加活动的选手均为未成年人，在活动期间，商场必须要指定更加健全的管理办法，以防止各种意外的发生，影响活动的效果。

儿童节的促销活动方案策划篇五

(1)

活动目的：

借此次迎“六一”促销活动所独具的文化底蕴，竖立自身较好的品牌形象，并通过该活动的实施，不仅着力于在短期内刺激专卖店销售额的增长，该活动内容采取以短、平、快的活动形式，程度的激发消费者的购物积极性，并将产生较好的群体效应。

活动主题：

理想由玉实现，美丽从小开始

活动时间：

20xx年6月1日~20xx年6月7日

活动地点：

专卖店，当地大型的儿童娱乐场所

活动准备：

- 1、门口显眼处用汽球围摆成"6o1"图案，可以用作赠送；
- 2、划定陈列区为主要陈列"科场及第产品"和"六月新品"，并作特别推介；
- 3、活动期间不断播放儿童歌碟；
- 4、5月31日晚，各店铺在节前将场地布置完毕并召开促销动员会；
- 5、各店铺可设立内部激励方案。

活动内容：

1、活动期间只要在本专营店一次性购买达到100元的，加一元即可的到相应的儿童玩具或者“儿童系列”的玉饰挂件一个。

2、凡本市在校生，并学生证对于玛瑙等玉饰品可享受5.8折优惠。

3、准备可爆气球，内置彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球。当气球升到一定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破)，气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到专营店兑换奖品。

活动控制：

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；2. 活动后期将以上数据及媒体投放频次、专营店反馈意见等收集至总部做好活动评估、总结，以便做得更好。

活动评估：

该活动摒弃了以往节庆日里所固有的、单一的促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者(儿童及其父母)的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，限度的满足专营店对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对其的好评，达到策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

(2)

六一儿童节到了，新的世纪是儿童的世纪，儿童是新世纪的未来，我们新世纪举办的欢乐儿童节，精心准备了各种精彩游乐活动，将和的小朋友们一起携手度过美好节日。

一、活动时间：

5月30日—6月1日

二、活动地址：

购物广场x人民商场店超市

三、活动内容：

活动一：欢度六一到新世纪

一年一次的六一儿童节，家长陪孩子到哪里去买礼物?在莒县当然新世纪，六一儿童节期间，新世纪特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、精品儿童玩具等优惠价出售!

活动期间，穿着类、百货类、儿童用品类商品全场88折，化妆品类、照相器材类全场9折，大家电、交通类商品推出特价、超低价及厂家系列促销活动。(明示商品不参加，详情见店内海报)

活动二：非常六一进门送礼

六一儿童节当日，进店前100名小朋友免费领取精美礼品一份，送完即止。

活动三、快乐六一超市有礼

六一儿童节活动期间，超市推出购物买赠活动;凡在超市购物单票满31元的顾客，可以获赠薯片一包，单票满61元的顾客，可以获赠600毫升饮料一瓶，单票满91元的顾客，可以获赠盼盼法式小面包一袋，小票当日使用有效，每天各限量800份，送完为止。(奖品在一楼服务台领取)

活动四、七彩六一——儿童画展

六一儿童节活动期间，为传承弘扬中华文化，促进少儿全面成长，5月29日至6月3日，新世纪联合卓越学校在新世纪购物广场一楼举行“六一儿童节儿童书画展”活动，百幅灿烂童真、多姿的画卷作品将栩栩如生在这里展现。

活动五、飞翔六一——儿童文艺晚会

七彩六一，欢乐童年，阳光下，幼苗茁壮成长；舞台上，孩子们欢歌笑语。5月31日晚，庆祝“六一”国际儿童节少儿文艺演出，在新世纪人民商场店举行，欢快的孩子们用歌声舞蹈庆祝他们的节日，也奉献给大家精彩的文化盛宴。

儿童节的促销活动方案策划篇六

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的'祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

二、活动时间

5月28日——6月3日

三、活动主题

有学有玩欢乐无限

四、公关活动

活动2、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童(年龄在8—14岁之间)的

相关资料填上：姓名、年龄、学校、联系电话；一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内；

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月x日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动3：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也应该着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

五、注意事项

可以免费为培训单位提供商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位提供免费培训名额。

儿童节的促销活动方案策划篇七

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

二、活动时间

5月27日——6月4日

三、活动主题

有学有玩 欢乐无限

四、促销公关活动

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童（年龄在8—14岁之间）的相关资料填上：姓名、年龄、学校、联系电话；一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内；

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月4日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也应该着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

五、注意事项

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，可以免费为培训单位提供商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位提供免费培训名额。

儿童节的促销活动方案策划篇八

“璀璨童心、魅力万亚！”——暨“xx杯”首届星光快乐家庭show□

主要内容：在儿童节到来期间通过以“孩子选商品，大人买商品”的方式来吸引大量家庭到商场来参加比赛，再根据实际购买情况选出一部分获奖家庭。

- 1、通过在儿童节期间搞本次活动来提高商场在少年儿童心目中的影响力。
- 2、以家庭参赛的方式借助儿童节来提高成人的消费。
- 3、以特殊的比赛形式和儿童商品秀来进一步提高商场的知名度。

5月22日——6月3日

时间：5月29日—6月3日，全场流行商品满100减39元(券进销售)，满200减78元。

活动细节：

1、5月22日—5月24日期间全场流行商品满200送50元，满300送100元，满400送150，满500送200，满600送300，满700送400，满800送500封顶!送券跨柜累计，不参加活动柜台不送券不收券。商品部：

1)给每个柜的货品申请编码并做好活动谈判及特殊商品的限制。

2) 宣导营业员编码的. 正确开具并在销货凭证上注明“不收券不送券”或“不参加活动”。

财务部：

1) 审核每个柜台的打折编码。

2) 收银员要查看销货凭证上的有无参加活动的注明。不参加

活动柜台及编码不收不送券。

客服部：

1) 客服人员在发券是严格检查销货凭证及收银条，杜绝不参加活动商品参与发券。

2) 杜绝营业员私自替顾客领取券，特殊情况需凭其楼面主管签字方可发放。

儿童节的促销活动方案策划篇九

该活动摒弃了商场在以往节庆日里所固有的、单一的`促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者（儿童及其父母）的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，最大限度的满足商场对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对超市的好评，达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

六一儿童节当天

届时，超市将以两大活动主题给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儿童节。

a□定格一瞬间，锁定你童真的微笑

童年是难忘的。在自己你精心保管的相册里，又将多一张我们精心给你拍下的精彩瞬间。或许在多年后当你翻开相册、回味这段往事时，它会带给你更多的提示与更清晰的回忆。

今天是儿童节，在这个特定的节日里，小孩的参与将会给他留下最难忘的回忆。

参与要求：消费者凭当天购物满xxx元的小票，可由童装店负责给小孩现场拍照一张。

b□“欢度六一”作文接力活动

也许你的小孩同众多的儿童朋友一样，习作过无数次的日记与作文，也使得其写作水平不断得以提高。但是，参与今天的作文接力，却将是你的小孩写作史上最精彩的片段和其人生中最难忘、最有意义的回忆。更重要的是，让小孩参与到该活动中来，能最为成功的培养你小孩的写作兴趣和享受到这写作中最独有的乐趣。

写作要求：以“欢度六一”为题。各参与写作活动的儿童朋友将按先后顺序，每人依前文、前句、前字的意思，再根据自己的想法续写出下一个字。即：该文章将会由众多的儿童朋友来接力完成。

虽然该作文接力的活动形式谈不上吉尼斯世界之最，但是其参与的意义却极其深远。活动结束后，童装店将对原文进行打印后，贴与童装店一角，以供消费者及各儿童朋友欣赏。各消费者也可凭购物满xx元的电脑小票，向童装店索取原文复印件一份。

备注：该活动所接力完成的文章著作权将由本童装店所享有。

儿童节的促销活动方案策划篇十

“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公益性活动，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。进一步提高“新世纪”的知名度。

5月24日——6月1日（9天）

过六一新世纪欢乐城九天乐

欢乐儿童节活动一：六一儿童节非常61砸气球，赢大奖卡通面具欢乐大放送。

欢聚新世纪、童趣真滋味，我的童年，我的选择，绚烂夺目的奖品、丰富多彩的活动！！

5月24日至6月1日，1000个卡通面具免费大发放，凡光临新世纪的儿童小朋友可免费领取1个卡通面具，送完为止。

当日累计购物满61元的顾客（或小朋友），免费赠送由“钟爱一生婚纱摄影”提供的10寸儿童摄影艺术照一张，照片在一楼总服务台领取。

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61砸气球赢大奖”活动。（大家电除外）

奖品设置：

一等奖：16名238元小龙哈比童车一辆。

二等奖：61名59元亨得利学生书包一个。

三等奖：610名28元旺旺大礼包一个。

纪念奖：6100名1元伊利雪糕一支。

活动期间，童装、童鞋、儿童用品、学生用品全场88折。

学生手提包特价1元、2元3元抢购价！旱冰鞋特价32元，儿童手表、镯子超低价！

时尚童装童鞋新上市，款式多、礼品多、多款特价童装童鞋、儿童、学生用品任你选！

纳纹女装08夏装款新上市，买一件赠纳纹包一个。衣香丽影新款上市！

穿运动迎奥运——花花公子夏季特卖会，花花公子运动服饰抢购价19元起！

儿童节的促销活动方案策划篇十一

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“米兰春天”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“米兰好少年”儿童节

四、 活动内容：

1、“米兰杯”征文及绘画比赛——绿色家园

，10幅征文的优秀奖。

优秀奖分年龄段：3——6岁组 绘画10名 征文5名

7——15岁组 绘画10名 征文5名

颁奖仪式：

6月2日夺得优秀奖的小朋友将得到米兰春天和___公司共同颁发的获奖证书及优秀奖品一份。6月5日——25日优秀作品将分别在量贩、小溪分店、莲花分店、军区分店、凤凰分店进行展出。

2、6元多一件

5月31日——6月2日活动期间，凡到量贩或分店购物满61元的顾客，凭当天

购物小票再加6元，到米兰春天量贩、分店服务台还可获得“____”一件。

]

3、“六一节”买六送一

5月31日——6月2日在量贩或分店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日在量贩、分店购物者，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?走上米兰舞台，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

决赛：一等奖 1名 二等奖 1名

三等奖 1名 优秀奖 2名

巨星奖 1名 最佳才艺奖 1名

最佳上镜奖 1名 最佳气质奖 1名

5、“小巨星”少儿文艺表演出场

6月1日晚，聘请 ____ 优秀少儿演出团体，现场展示未来“巨星”风采，

6、米兰聚焦你金色

童年

凡5月31日——6月2日，在米兰春天量贩或分店一次性购物

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，交到米兰春天量贩服务台

活动时间：__ . 5. 10——5. 30

儿童节的促销活动方案策划篇十二

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。

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。

“庆六一，欢乐送。活动多，礼品多。”

20xx年5月27日——20xx年6月3日

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。

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。

(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

儿童节的促销活动方案策划篇十三

“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公益性活动，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。进一步提高“新世纪”的知名度。

5月24日——6月1日(9天)

过六一新世纪欢乐城九天乐

欢乐儿童节活动一：六一儿童节非常6+1砸气球赢大奖卡通面具欢乐大放送

欢聚新世纪、童趣真滋味，我的童年，我的选择，绚烂夺目的奖品、丰富多彩的活动!!

5月24日至6月1日，1000个卡通面具免费大发放，凡光临新世纪的儿童小朋友可免费领取1个卡通面具，送完为止。

当日累计购物满61元的顾客(或小朋友)，免费赠送由“钟爱一生婚纱摄影”提供的10寸儿童摄影艺术照一张，照片在一楼总服务台领取。

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砸气球赢大奖”活动。(大家电除外)

奖品设置：

一等奖：16名238元小龙哈比童车一辆

二等奖：61名59元亨得利学生书包一个

三等奖：610名28元旺旺大礼包一个

纪念奖：6100名1元伊利雪糕一支

活动期间，童装、童鞋、儿童用品、学生用品全场88折，

学生手提包特价1元、2元3元抢购价!旱冰鞋特价32元，儿童手表、镯子超低价!

时尚童装童鞋新上市，款式多、礼品多、多款特价童装童鞋、儿童、学生用品任你选!

纳纹女装08夏装款新上市，买一件赠纳纹包一个。衣香丽影新款上市!

穿运动迎奥运——花花公子夏季特卖会，花花公子运动服饰抢购价19元起!

欢乐儿童节活动二：六一相约新世纪我为灾区添祝福

四川汶川大地震灾情一直牵动着亿万中国人的心。灾难无情人有情，一方有难八方援。为了把涌动的、颗颗爱心汇聚，颗颗童心相连，把我们的爱传递出去，让我们为远在千里之外的灾区儿童小朋友祈祷祝福，我们发起“六一相约新世纪我为灾区添祝福”活动，欢迎小朋友积极参与，拿起身边的笔，写下你对灾区儿童的祈祷、祝福。凡写祝福的儿童均赠送一份小礼物。

5月30日晚7：00，新世纪隆重举行“漂亮宝贝”少儿模特走秀暨六一文艺晚会，邀请田苗舞蹈学校专业少儿模特为你现场展示08新款童装。你想参与吗?你想展现你宝贝最炫、最酷、最聪明、最漂亮的一面吗?只要有胆识、有信心就可报名参加，只要参加即有精美奖品等您拿!

(报名时间：5月24日——5月29日，报名地点：一楼总服务台，填妥报名表，投到服务台处“漂亮宝贝”少儿模特走秀征集箱内。

欢乐儿童节活动四：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)。超市推出百款特价、超低价商品任您选购!

公告：根据2008年1月国务院办公厅发布限塑令：新世纪超市自2008年年6月1日起，将不再为您提供免费塑料袋，敬请谅解!提倡提起菜篮子，使用环保袋!

欢乐儿童节活动五：衣旧换新——裤子在行动!

活动期间，新世纪成人男裤区、女裤区推出衣旧换新活动，任何品牌的旧裤子均可折价30—50元，换取不等品牌的新裤子，赶快行动!

欢乐儿童节活动六：夏之初“新世纪杯”崂山啤酒速饮大比拼

活动时间：5月24日

活动地点：新世纪楼前或二楼中厅

活动内容：夏之初“新世纪杯”崂山啤酒速饮大比拼

顾客无需购物，只要有兴趣就可参加，每9人一组，每组产生1、2、3名，激情速饮，快乐赢奖，参与者均有奖，心动不如行动!

第一名：1个雨伞一把、酒杯一套

第二名：2个雨伞一把

第三名：3个酒杯一套

每小组的第1名再次组队，进行更高级别的比赛，并选出1、2、3名，奖励更加丰盛的奖品!

第一名：1个青岛啤酒一箱

第二名：2个精品崂山一箱

第三名：3个崂山啤酒一提

五、广告宣传：

邮报13000张(2300元)

2. 电视台1分钟广告、飞字广告

3. 气象局广告

4. 卖场氛围营造、比赛现场氛围营造/扎气球赢大奖/灾区献爱心氛围营造

5. 卖场内外奥运氛围营造

6. 地贴、门贴、吊挂、看板、条幅

7. 印字气球5000个

8. 小气球5000个

9. 童车、书包、雪糕等奖品准备

10. 卡通面具1000个、

11. 一楼电梯两侧、观光电梯处的“四个城”全部换成奥运宣传内容(鸟巢+火炬+文字)

12. 捐献儿童小礼物：气球、卡通面具、小扇子等。

14. 租赁舞台500元xx琴行郭经理

儿童节的促销活动方案策划篇十四

盛夏激情庆六一，__欢乐童年聚。

20__年__月__日——20__年__月__日。

__超市。

活动一：凡在__超市指定分店超市区购物满28元且12岁以下小朋友，可参加儿童欢乐小小抽奖活动。（小票不累计，单张小票限抽3次。）

- (1) 红色球—奖励飞欧书包一个（50名）；
- (2) 绿色球—奖励卡通笔盒一个（300名）；
- (3) 蓝色球—奖励美乐多一排（1000名）；
- (4) 黄色球—奖励85ml旺旺碎冰一条（3000名）；
- (5) 白色球—奖励555ml水森活纯正水一支（20000名）。

抽奖细则：凭学生证可以抽取一次，抽出的色球兑换相应的礼品，即抽即奖，（红色球3个黄色球5个，蓝色球10个，绿色球20个，白色球100个）

活动二：凡在指定分店一次性购物。

- (1) 满16元加1元可换购□150g喜之郎果冻一包）；
- (2) 满36元加1元可换购（宝丽迷你巾一天）；
- (3) 满61元加1元可换购□1□25l可口可乐一支）；

(4) 满96元加1元可换购□1000g洁能净洗衣服一包)。

备注：服装、鞋、粮油、烟酒、特价奶粉除外。

活动三：凡在超市一次性购物。

(1) 满38元送———650ml珍味堂生抽一支；

(2) 满68元送———900ml立白洗洁精一支；

(3) 满98元送—2l可口可乐一支；

(4) 满128元送一宝明月光卷纸一条。

活动四：活动期间，__超市所有儿童服装全场7折，全场男女服装7.5折，牛仔服装7.5折。(特价除外)

活动五：全场文具、玩具8折大优惠部分商品挑战至抵价！

儿童节的促销活动方案策划篇十五

二、活动时间：20__年x月__日至__日

三、活动思路：“孩子是祖国的未来”，儿童节现在不仅仅是孩子的节日，更是家长的节日、也是绝好的商业机会；不仅仅能带动人气、促进相关商品的直接销售，而且能构建良好的企业形象、增强品牌的势能。

四、活动形式：1、少儿遥控车大赛□x月__日开始报名□x月__日开始布场熟悉场地及赛道□x月x日上午开始预赛□x月x日晚上参加决赛；(黄州商场、黄商购物中心同时进行)。活动说明□a□指定赛道、指定路线、跑完一圈；时间最短为获胜者；b□可自带遥控车也可用商场提供的赛车参加比赛；c□遵守比赛规则听从裁判安排维护好现场的秩序；d□跑完整个赛道一圈时间不

得超过4分钟超过为淘汰;e[]在比赛过程中不得用自己的遥控器控制干扰比赛人员，否则取消比赛资格。活动名次：冠军(1名)：价值200元遥控车一台亚军(2名)：价值150元遥控车一台季军(3名)：价值100元遥控车一台2、陀螺战斗王挑战赛[]x月x日开始报名[]x月x日开始布置场地试练[]x月x日开始挑战、以优胜者为挑战者、连登挑战者10局可获得儿童节礼品一份。截止x月x日晚x点x分的胜利者为冠军获得者，奖品：黑暗蛇妖攻击型脱落一套(含托盘一个)(在黄商购物中心门前举行)。3、邀请幼儿园小朋友参加庆“六一”儿童专场(x月x日至x月x日期间);4、厂商儿童节文艺汇演(各部门经理在x月x日前报到办公室徐德胜经理处登记、安排具体时间。5、商品促销辅助活动：(快乐儿童节、开心转奖人人有礼)a[]x月x日至x月x日在黄商两卖场购物满61元可参加转奖;多买多转单票3次封顶;100%中奖[] b[]奖品设置：一等奖：61元儿童节购物礼券一张;二等奖：跳绳或望远镜;三等奖：智慧魔方一个;四等奖：毽子或口哨。一个重要说明：本次转奖活动力度比较小、要求各个部门向厂商支援拿出强有力的商品促销价格或折扣6.1折至8折;(以儿童用品为重点，内容精、力度大)。6、特别的宝宝特别的爱[]x月x日当天出生的小朋友可到黄商两卖场领取儿童节礼品[]7[]x月x日各个部门商品促销内容交广告部[]x月x日开始电视字幕集中宣传。

儿童节的促销活动方案策划篇十六

在“六一”国际儿童节来临之际，为了让全体学生过一个快乐、祥和的“六一”国际儿童节，经学校研究决定，举行六一庆祝活动，各班要围绕活动方案精心组织，庆祝活动总体要求是简单而隆重，激励广大少年儿童积极进取、奋发向上。

1、总体规划。(校长室)

2、文艺汇演、卡拉ok比赛组织[][]xx[]xx[]xx[]

3、校园文化布置一横幅、评委席、彩旗□□xx□xx□xx□

4、宣传发动、组织□□xx□xx□xx□

5、后勤保障□□xx□

6、奖品书写□□xx□

7、摄影、电影播放□□xx□

8、趣味运动会□□xx□xx□xx□

1、5月13日准备酝酿。

2、5月17日各班级对照活动方案认真组织活动。

3、5月23日至27日完成各项活动的前期评比、汇总报xx老师处。

4、6月1日学校举行大型庆祝活动。（7：30—11：00）

1、新队员入队仪式。

2、表彰各类积极分子。

3、文艺活动。

（1）开展班级卡拉ok比赛，5月17日至25日着手准备，5月25至27日班内开展评比活动。5月27日选出一名选手参加学校比赛，名单5月27日报张涛老师。

（2）器乐兴趣小组组队。

（3）文艺队汇报演出。

(4) 幼儿舞蹈。

4、趣味运动会：

(1) 运球比赛：低年级（垒球，每班二人，一年级四人）；高年级（篮球，两人一组，每班二组）。

(2) 团结向前：低年级（二人绑腿跑，每班二组）

(3) 板凳运人：3—5年级（每班男女各二人）；

(4) 单腿跑（低年级男女各2人）；运伤员（3—5年级，男女各6人）；

(5) 拔河比赛：平行班对抗赛（每班男女各五名，三局两胜）。

5、看电影：《西游记》

6、活动地点安排：一年级门口。

裁判长□xx□(起点□□xx□终点)

裁判员□xx□xx□xx□xx□xx□xx

组长□xx

组员□xx□xx□xx□xx□xx□xx

王臣贵、刘景云

xxx

1、将安全：服从负责老师的安排，按要求活动。

2、将文明：自觉排队，不乱挤，礼貌谦让。

3、讲卫生：搞好个人卫生，不乱丢果壳、纸屑、包装袋等废弃物，并能主动收拾身边垃圾。活动结束后，打扫干净活动场所。学校将组织检查评比（值勤人员由张涛老师安排，6月2日公布值勤情况）。

4、讲纪律：统一着装（天热，着夏装；天凉，着秋装），戴红领巾，遵守各项规定，有事向班主任请假。

5、班主任、裁判员加强责任心，确保无事故。

1、中午播放电影，自愿参加，但要保持会场秩序。

2、如果天气太热，卡拉ok比赛将延期举行。

儿童节的促销活动方案策划篇十七

每年的xx月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，很多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有很多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

xx月28日——xx月3日

有学有玩欢乐无限

活动二. 活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1. 凭小票领取资料卡一张，将儿童（年龄在8—14岁之间）的相关资料填上：姓名、年龄、学校、联系电话；一张小票限送送一张。

2. 将资料卡投入商场设置的箱子内；

3. 商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间□xx月x日下午13：00。

4. 暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也应该着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

2. 第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，可以免费为培训单位提供商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位提供免费培训名额。

儿童节的促销活动方案策划篇十八

众所周知，六一儿童节很多父母都带着自己的孩子出来旅游，出来玩，酒店聚餐是必不可少的。所以饭店、酒店的生意会比平常好很多，当然，饭店、酒店也会必然搞一些活动来吸引更多的人群。六一儿童节促销活动也成了各各酒店的竞争手段。如何提高促销活动，怎么样才能更加吸引人，策划方案必不可少。以下是六一儿童节饭店、酒店促销活动方案：

活动一、5月28日——6月1日期间，凡在江南一、二、三部定大酒店儿童乐套餐者，均可获赠大酒店“欢乐童年精彩无限”主题儿童文艺晚会免费门票一张。

活动二、5月28日——6月1日活动期间，凡在六一期间来江南各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

1、舞台设计：“欢乐童年精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有六一祝福语的气球装饰，突出童真、竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的儿童图画，作为展览。

1、背景音乐：在酒店大堂和包房里播放儿童喜欢的歌曲，如《小燕子》《读书郎》《歌声与微笑》《好爸爸，坏爸爸》《红星歌》《快乐节日》《两个小星星》《让我们荡起双桨》《山里的孩子》《少年先锋队》《生日快乐》《世上只有妈妈好》《蛙哈哈》《我爱北京天安门》《我们多么幸福》《每当我走过老师的窗前》《雪绒花》《外婆桥》《找馍馍》《小兔乖乖》，共计20首儿童歌曲，即可在殿堂内和包房里播放，又可以让小朋友们学着演唱。

2、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造六一热闹氛围。

3、媒体宣传：山西省交通台、太原交通台、山西日报《经济时讯》、生活晨报。

4、视觉宣传：5月28日（提前三天）各店开始宣传，主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等。

儿童节的促销活动方案策划篇十九

每年的xx月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的'祝贺，很多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有很多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

xx月28日——xx月3日

有学有玩欢乐无限

活动2. 活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可

获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1. 凭小票领取资料卡一张，将儿童（年龄在8—14岁之间的相关资料填上：姓名、年龄、学校、联系电话；一张小票限送送一张。

2. 将资料卡投入商场设置的箱子内；

3. 商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间□xx月x日下午13：00。

4. 暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动3：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也应该着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

2. 第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，可以免费为培训单位提供商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位提供免费培训名额。