

2023年儿童摄影店活动策划(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

儿童摄影店活动策划篇一

- 1、团购顾客可任意挑选一项适合宝贝的项目；
- 2、团购顾客可享受买一赠一活动；
- 3、团购顾客可享受免费外景拍摄项目；

备注：如果您还有顾虑可凭本卡免费体验7寸照片2张；为最大限度的满足消费者的需求。

- 1、订单后可无条件退单；
- 2、拍摄不满意可退款；
- 3、对我公司产品终身保修；
- 4、对我公司产品常年保值；
- 5、市区内提供免费上门服务；
- 6、市区内免费送货上门服务；
- 7、提前预定，长期有效；

替您解决一切后顾之忧，您还有什么顾虑吗？

活动二我拍照你旅游

团购三人行，在我公司原有套系基础上，只要再加一块钱，就可以参加我公司的组团旅游活动，我公司提供车费，住宿费，景点门票费，还有一对一的摄影师全程拍摄服务，团购最低三组，每个家庭仅限三人，1888元以上的套系，旅游时间两天，底片不少于80张全送。

活动期间所有套系再加一块钱，就送您价值666元的长期拍摄卡，每年生日可凭卡拍摄一寸证件照一版，7寸单片一张，16寸海报一张，十二岁为止。

儿童摄影店活动策划篇二

随着儿童摄影市场的竞争日趋激烈，每一个黄金假日必是商家必争之际，但本行业现在的竞争还处于初级阶段，企业更多的是看重眼前利益，靠最原始的价格竞争快速抢占市场。但在服务没有完善、品质没有保障的情况下，往往是得不偿失。因此，我们更多的是去倡导儿童摄影行业加强企业文化建设，完善体制，提高品质，把服务做到极致。提升我们的竞争力。

我们的顾客群体都是天真活泼的儿童，他们的天性是爱玩，童趣。因此，在庆典活动中，尽量去营造一种玩的氛围，营造一种快乐、充满童趣的空间氛围。尽可能的让家长带着孩子参与到活动中，在活动的过程中真切的让顾客感受到我们的快乐、真诚、服务。培养顾客对品牌的认知、认同、信赖感。通过我们的服务。

庆十一儿童摄影送好礼

原则：

- 1、本次庆典活动有的特色，是不以价格竞争为导向。

- 2、展现公司文化，提升品牌竞争力。
- 3、全员参与，营造快乐的工作氛围，轻松的消费环境。
- 4、活动整体过程中，要趣味性，感悟性，激发并提高小朋友的参与度。

主旨：

- 1、激发员工在本企业工作的自豪感，并让他们在庆典活动中体现出来，让顾客一块分享我们的快乐氛围。
- 2、引导企业文化的建立，提高团队的凝聚力，提升品牌的竞争力。
- 3、向社会传递我们的经营理念，展示我们的风采。

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

dm单店内海报短信媒体广告

- 1、庆十一：十一长假，家长有充足的时间陪伴小孩外出，客源是充足的，问题是我们怎么吸引客流。活动现场的营造必须有假日庆典的氛围，在现场的布置上色彩要明快、更多的要有儿童喜欢的元素（如卡通dm单设计、吊挂展架的设计要充满童趣，卡通充气人偶等）。通过现场的布置快速的吸引客流。
- 2、送好礼：可以大量发放一些小朋友感兴趣的小礼品，来吸引目标客流，增加进店率，增加顾客的停留时间。（如：小卡通挂件、德克士餐券、啪啪圈等作为进店礼）设置定单礼（小朋友感兴趣的礼品（如喜羊羊玩具、画册等）、或者妈妈感兴趣的礼品（小家电礼品（价值20元左右）。快速促成定单。

3、刮刮乐：通过进店送客人刮刮卡这种小孩子感兴趣的事件来提高顾客的参与度，吸引顾客定单，同时回馈老客户。刮刮卡也可以提前到幼儿园，小学和早教机构去发放。

刮刮卡的内容设置为趣味问题与奖品相结合的方式进行。刮刮卡上不要印上问题的`答案。刮刮卡上面刮开的奖区为和xx奖品字样。比如家长或小朋友回答对了问题，就可以按照上面刮开的、可以得到上面印刷的奖品了，如果客人订单可以加增订单礼，只回答问题不订单就送20xx年年历拍摄卡一张。

a刮刮卡可以印刷以下3——5种问题，每张上面印刷一个问题。

每种样式印刷200张即可，每种所刮开的礼物设置要不同。

1、两对父子去买帽子，为什么只买了三项？

（答案：爷爷、爸爸、儿子）

2、用椰子和西瓜打头哪一个比较痛？

（答案：头比较痛）

（答案：当然能，他们面对面站着）

4、一只饿猫从一只胖老鼠身旁走过，为什么那只饥饿的老猫竟无动于衷继续走它的路，连看都没看这只老鼠。

（答案：瞎猫碰到死耗子）

5、阿研的口袋里共有10个硬币，漏掉了10个硬币，口袋里还有什么？

（答案：一个破洞）

（选择三到五题题）

b活动现场学你最喜欢动物的叫声，当然啦，要让大家听出来是什么动物的啦。学得像，奖励xxx卡通玩具一份和赠送20xx年年历拍摄卡一张。（玩具价值在30元左右，数量设置50份左右）

c活动现场展示你的歌喉，唱一曲送照片五张。（数量设置在200张左右）

（备注：如果你觉得你们需要套系价格内容上的优惠，刮刮卡奖项设置可以设置成奖品加价格套系内容优惠，如定金50元100张，定金100元300张，200元10张）

d乐在其中：全民参与，所有定单及老顾客都可以参与其中，现场的员工也要全员参与，营造一种轻松快乐的氛围，乐在其中。

1、发放dm单，迎客入店。

2、短信发放

目标顾客：

针对庆典合作单位老顾客：

儿童摄影店活动策划篇三

2、当生意不如自己想象的一帆风顺的时候，要明白，生意本身就有起起落落，没有面对困难的坚持，害怕挫折是无法做一个经营者而存在的。这是相关人生观与价值观的问题。

3、儿童摄影店的所有经营者，首先要明白自己做的是儿童摄影的工作，我们所面对的客户是儿童。

4、针对您的市场区域内的儿童，当他们降生到这个世界上的第一时间，他的新生的照片，不是被你所拍摄的，而是由你的竞争对手拍摄的，那么，我们可以有一个准确率85%以上的推论是，这位儿童的一周岁前的照片，将不会由您来拍摄！

5、很多经营者，忽略了对客户的管理！而管理的基础在良好的服务之上建立！

6、做为摄影行业，过去数十年，普遍影楼都是收钱之后没有过问，对顾客长时间处于被动服务的状态，没有建立良好的客户管理系统，在这里我要提醒各位经营者，生意的基础，是客户的支持。而对客户细致入微的服务，才是企业维持成长的必要付出！

7、所以在这里，我建议所有的经营者，立即对所有发生定单的客户，在贵宾离店的时候，发放致谢短信；未定单的，发出至歉短信；发生拍摄的，第二日追出问候电话，告知客户他已经被转为公司的贵宾顾客，有转介绍的权利，并附带告知产品出来后，我们会第一时间通知贵宾来领取的；在客户取件前，常规顾客可以短信通知，非常规的客户请至电问候提醒！

8、假如您过去曾针对妇幼保健院或婴幼儿用品店活动，但收效不大，那么请检查您的方法是否错误；同时要记住，客户的资源，一旦您自动放弃，那么其余的店铺将接手，假如对方的方法正确，那么我们的商业位置将非常危险！

9、当你已经处于非常被动的商业位置的时候，也就是，所有可以掌握客户资料的地方，全部被竞争对手所掌握，那么，我们只能是夹缝中求生存，开展商业调查活动，搜寻儿童的第一手资料。

淡季生意经实施步骤；

1、以过去的老客户再介绍为出发点，在防疫站寻找新生儿拍

摄的机会

2、再在幼儿园和早教中心，游泳馆做活动，带动淡季生意

3、产品要出彩

4、与婴幼儿用品店做活动，开展上门拍摄的服务目的：用包容式的布置，为将来争取客户资源与真正的主动权！

细解：

第一步骤：

再在幼儿园和早教中心，游泳馆做活动，带动淡季生意。在这个环节中早教中心与游泳馆是2岁半之前，较有钱的客户，同时注重儿童教育的家长与小朋友比较会出现的地方，这个区域的客户是很有开发价值的。

幼儿园的部分是2岁半之后的小朋友会集中出现的地方。针对这三个地方的优惠方式当中有以下几点是要注重的：

1、要在谈判后，签定合作协议，从公益的角度出发，而不是经营

2、在合作活动当中，根据合作单位的教学特色进行比赛

3、在比赛中，辅导老师由孩子家长担任，增加参与感

4、在合约签定后，要安排优秀的上门拍摄服务，针对服装的清洁度、拍摄的清晰度、服务的快捷体贴度、现场拍摄温度、灯光的无闪度，进行提高，集中拍摄儿童。

5、在合作过程中，海选的部分，送出家庭成长记录，浓缩宝宝档案与爸妈相爱档案(亲爱的爸爸妈妈相亲相影楼策划爱多少年了)于一体的家庭成长记录，是邀约家长上门拍摄的必要

方法;在拍摄中，要在儿童及亲子的部分进行拍摄，家长参与感上来了，后期消费才有保障。

6、在父母参与的时候，请用自在的语言推荐，宝宝拍摄分期拍摄套系(从新生-周岁)，或者根据现场情况推荐亲子从免费直接升级为套系拍摄等。

7、在活动开展的环节中，要注意明星的斟选，初赛送出家影楼策划庭成长记录，复赛送出明星海报，决赛送出老顾客转介绍拍摄介绍卡或另行选择。

8、永远记住，成功的人找方法，失败的人找理由。成功的人，永远注意细节。

9、在做的活动过程当中，要一个区域一个区域的做，一个幼儿园一个幼儿园的洽谈，在过程中要记录各园的情况，分步骤做。

xx□在双方活动的时候，不要送出年历，因为单张的年历送出，只涉及到宝宝个人，没有家庭的参与，将此部分更换为家庭成长记录成品即可(可以做8-12寸拉米娜)

11、在所有的免费活动中，要记住不要送不台历，因为台历是有别与相册的产品，可以在后期，客户加选较多照片后送出，相对拍过几次的儿童来说，这是个更加实用吸引人。是用来推后期加款的生财物料。所以，也就是同时年历不要做为赠品出现在活动赠品中了。

12、还有很多细节，请大家共同思考之！

13、活动范例如下：

幼儿园活动范例之一：

新年礼物卡

- 1、新年到来之际，各家知名幼儿园携手爱儿美国国际连锁集团为各位宝宝献上新年礼物，欢迎各位爱心爸妈到店领取。
- 2、凭此卡到指定摄影机构选择您宝宝最美丽的照片，我们将免费为您的宝宝制作20英寸精美年历一份。
- 3、凭此卡到指定摄影机构为宝宝定制其他新年礼物(精美相册、相框等)，一律尊享6折优惠。
- 4、详细情况请咨询幼儿园老师，或拨打各店电话，有效期为年月日之前，爱儿美国国际连锁集团拥有本卡使用最终解释权。

儿童摄影店活动策划篇四

“都市宝贝嘉年华”是一场大型的宝贝嘉年华盛大狂欢活动。旨在孩子们新学期开学之际，展现他们活力、健康、时尚的风采。本次活动由□xxxx□□xxx电视台以及xxxx儿童摄影共同主办的一项大型儿童联谊活动。

活动将紧紧围绕“活力、健康、时尚”的主题，以“我健康！我活力！我快乐！”为口号，开展一系列整合推广活动，与多家幼儿园强强联合，共同倡导健康活力的时尚宝贝风采。并倡导宝宝的健康与平安！

“关爱久久、祈福无限”感谢您与我们一起成就了xxxx的美好时光！

主办□□xx□□xx电视台□xx经济广播电台

承办□xx儿童摄影□xx市青少年活动中心

协办□xx

1、活动项目：声乐、器乐、舞蹈、书画、口语等；

2、活动地点□xxx市xx路步行街；

1、儿童才艺表演（表演形式：歌曲、舞蹈、乐器演奏、书画、健身操、口语）

2、儿童模特表演（系列、系列、系列、系列等）

3、集体参赛节目（集体歌舞、模特走秀）

4、全家总动员（互动游戏）

5、现场互动游戏

a□谜语猜到底

b□我学我舞，由专业的舞蹈小演员带领，邀请台下小朋友一起学习舞蹈动作，每组邀请4个小朋友。

c□我健康、我活力、我快乐，邀请专业健身老师，带领台下的小朋友和家长一起做健身操，并表演。由健身教练评选出表现最好的小朋友。

6、现场抽奖

现场所有订单的客人、所有外联单位在登记处登记的家长、所有参加节目的宝宝家长均可参加抽奖。

抽奖时间□20xx年xx月xx日、xx月xx日下午18：00

抽奖的奖品：

附详细奖品名单：

- 1、由各幼儿园组织报名（确定年龄和参赛项目）
- 2、个人名义报名（报名点□XXXX儿童摄影）
- 3、团体名义报名（报名点□XXXX儿童摄影）
- 4、所有报名人员统一填写报名表

1、所有小朋友均可报名参加本次嘉年华狂欢活动。活动也将评选出最佳才艺宝贝、最佳上镜宝贝、最具活力宝贝、最佳团队奖四个单项奖。

2、报名时间：

3、评选时间：

4、活动彩排：

5、活动时间：

5、活动颁奖时间：

6、活动及颁奖典礼地点□XXX市路步行街

1、舞蹈：自选舞目（含组合），自备服装、音乐伴奏带，时间不超过5分钟；

2、演唱：自选组合（含组合），自备服装、音乐伴奏带，时间不超过5分钟；

3、器乐：自选曲目（含组合），自备乐器，时间不超过5分钟；

4、书法：隶书、楷书、行书、草书等，任选一项，纸张不小

于四尺三开；

5、口语：朗诵、主持、课本剧表演、小品等；

6、团队：自选曲目、自备服装、音乐伴奏带。

四个单项奖：最佳才艺宝贝、最佳上镜宝贝、最具活力宝贝、最佳上镜宝贝

最佳团队奖：

（本奖项由幼儿园组织团队表演并选出）

以上宝贝照片均奖登载在□XXXX□“XXXXX”版面，并有机会成为XXXX儿童摄影的形象代言人。

1、健康充满活力、时尚、舞台表现感强

2、评委评分根据选手现场表现来打分，能打动观众，打动评委。最终评委评分的平均分决定选手的胜出。

儿童摄影店活动策划篇五

针对人群□XX

活动目的□XX

活动主题□XX

活动内容：

1. 预约礼：

开馆期间，现场签单付定金XX元可抵XX元；

开馆期间，现场签单付定金xx元可抵xx元；

2. 抵扣礼：

会员持xx商场购物小票满xxx元以上电脑小票，均可减免xxx元；

顾客拍摄一次性付款满xxx元以上额外赠送□8x8c精装七彩相册一本7p(含封面，满版入册)

顾客拍摄一次性付款满xxx元以上额外赠送□45x70椭圆亚米奇框

顾客拍摄一次性付款满xxx元以上额外赠送□76x76水晶之恋框

顾客拍摄一次性付款满xxx元以上额外赠送：亚米奇9方格

顾客拍摄一次性付款满xxx元以上额外赠送：亚米奇直边册(相册)

3. 全额礼：

现场一次性付清全额款，均可获得xxx礼品一份；

4. 赠送礼：

开馆期间，拍摄底片除套系内的额外免费赠送xx张；

活动主题：

寻找最快乐的小明星

香港皇家宝贝儿童摄影日报社

提高幼儿园的知名度增进幼儿园与家长的客情关系，增加入园率。请注小朋友都喜欢的一年一度的圣诞节的到来，树立香港皇家宝贝儿童摄影的社会公益形象，提升香港皇家宝贝儿童摄影的知名度。

20xx年11月20日-12月20日止

0-xx岁儿童

1. 凡在幼儿园指定的此次活动宣传处领取由香港皇家宝贝儿童摄影提供的此次活动的摄影礼券一张。

2. 每位参加活动的顾客凭获得的摄影礼券可在香港皇家宝贝儿童摄影免费拍摄照片，由每位参加活动的顾客选择两张，精选指定一张作为参赛照片，余下一张将制成20xx年年历作为顾客参加此次活动的留念。

3. 此次比赛的11月20日-12月20日;12月25日将所有参赛的照片展示在各幼儿园内，由家长和老师进行为期3天的投票评选，根据参赛选手得票数的多少选出此次比赛“圣诞宝宝”的一等奖、二等奖、三等奖。照片将在12月25日前公布在日报的幼儿专栏上。

4. 所有前xx强参赛选手均可到香港皇家宝贝儿童摄影领取精美纪念品一份。比赛奖项设置：

一等奖1名：获得价值xx00元奖品(200元家乐福购物券+价值800元儿童套照) 二等奖2名：获得价值500元奖品(xx0元家乐福购物券+价值400元儿童套照) 三等奖3名：获得价值300元奖品(价值300元儿童套照)

香港皇家宝贝儿童摄影地址：电话：

幼儿园将此次活动的内容及时传达给各位家长，香港皇家宝

贝儿童摄影为此次活动在日报或都市报做二期的广告宣传。

说明：此次比赛活动指定拍摄单位为香港皇家宝贝儿童摄影机构。

“hellobaby嘉年华”是一场大型的宝贝嘉年华盛大狂欢活动。旨在孩子们新学期开学之际，展现他们活力、健康、时尚的风采。本次活动由□xxxx□□xxx电视台以及xxxx儿童摄影共同主办的一项大型儿童联谊活动。

活动将紧紧围绕“活力、健康、时尚”的主题，以“我健康！

我活力！

我快乐！”为口号，开展一系列整合推广活动，与多家幼儿园强强联合，共同倡导健康活力的时尚宝贝风采。并倡导宝宝的健康与平安！

“关爱久久

祈福无限”

感谢您与我们一起成就了20xx的美好时光！

主办□□xxxx□

xxx电视台

xxx经济广播电台

承办□xxx市xxxx儿童摄影

xxx市青少年活动中心

协办：

1、活动项目：声乐、器乐、舞蹈、书画、口语等

2、活动地点：南昌市胜利路步行街

1. 儿童才艺表演（表演形式：歌曲、舞蹈、乐器演奏、书画、健身操、口语·····）

2. 儿童模特表演（系列、系列、系列、系列等）

3. 集体参赛节目（集体歌舞、模特走秀）

4. 全家总动员（互动游戏）

5. 现场互动游戏

a. 谜语猜到底

b. 我学我舞由专业的舞蹈小演员带领，邀请台下小朋友一起学习舞蹈动作，每组邀请4个小朋友。

c. 我健康我活力我快乐，邀请专业健身老师，带领台下的小朋友和家长一起做健身操，并表演。由健身教练评选出表现最好的小朋友。

6. 现场抽奖

现场所有订单的客人、所有外联单位在登记处登记的家长、所有参加节目的宝宝家长均可参加抽奖。

抽奖时间□20xx年x月x日、20xx年x月x日下午18：00

抽奖的奖品：

附详细奖品名单：

活动项目：

一、团购顾客可任意挑选一项适合宝贝的项目

二、团购顾客可享受买一赠一活动

三、团购顾客可享受免费外景拍摄项目

备注：如果您还有顾虑可凭本卡免费体验7寸照片2张

为最大限度的满足消费者的需求，

一、订单后可无条件退单

二、拍摄不满意可退款

三、对我公司产品终身保修

四、对我公司产品常年保值

五、市区内提供免费上门服务

六、市区内免费送货上门服务

七、提前预定，长期有效

替您解决一切后顾之忧，您还有什么顾虑吗？

活动二我拍照你旅游

团购三人行，在我公司原有套系基础上，只要再加一块钱，就可以参加我公司的组团旅游活动，我公司提供车费，住宿费，景点门票费，还有一对一的摄影师全程拍摄服务，团购

最低三组，每个家庭仅限三人，1888元以上的`套系，旅游时间两天，底片不少于80张全送。

活动期间所有套系再加一块钱，就送您价值666元的长期拍摄卡，每年生日可凭卡拍摄一寸证件照一版，7寸单片一张，16寸海报一张，十二岁为止。

活动主题：

寻找最快乐的小明星

香港皇家宝贝儿童摄影日报社

提高幼儿园的知名度增进幼儿园与家长的客情关系，增加入园率。请注小朋友都喜欢的一年一度的圣诞节的到来，树立香港皇家宝贝儿童摄影的社会公益形象，提升香港皇家宝贝儿童摄影的知名度。

20xx年11月20日-12月20日止

参赛对象：

0-10岁儿童

1. 凡在幼儿园指定的此次活动宣传处领取由香港皇家宝贝儿童摄影提供的此次活动的摄影礼券一张。
2. 每位参加活动的顾客凭获得的摄影礼券可在香港皇家宝贝儿童摄影免费拍摄照片，由每位参加活动的顾客选择两张，精选指定一张作为参赛照片，余下一张将制成208年年历作为顾客参加此次活动的留念。
3. 此次比赛的11月20日-12月20日;12月25日将所有参赛的照片展示在各幼儿园内，由家长和老师进行为期3天的投票评选，

根据参赛选手得票数的多少选出此次比赛“圣诞宝宝”的一等奖、二等奖、三等奖。照片将在12月25日前公布在日报的幼儿专栏上。

4. 所有前10强参赛选手均可到香港皇家宝贝儿童摄影领取精美纪念品一份。

一等奖1名：获得价值1000元奖品(200元家乐福购物券+价值800元儿童套照) 二等奖2名：获得价值500元奖品(100元家乐福购物券+价值400元儿童套照) 三等奖3名：获得价值300元奖品(价值300元儿童套照)

奖品领取地点：香港皇家宝贝儿童摄影

地址□xx

电话□xx

幼儿园将此次活动的内容及时传达给各位家长，香港皇家宝贝儿童摄影为此次活动在日报或都市报做二期的广告宣传。

说明：此次比赛活动指定拍摄单位为香港皇家宝贝儿童摄影机构。