

婴幼儿产品市场分析 产品促销活动方案(优秀10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

婴幼儿产品市场分析篇一

红梅竹马情侣牙刷——两个人的狂欢

xx年12月1日—xx年12月31日

买一送一

1、利用圣诞节及迎接元旦长假的销售气氛增强竹炭炫黑牙刷的'知名度，提高竹炭炫黑牙刷的走货量。

2、强化新闻竹炭情侣牙刷的品牌形象在目标市场的影响力及地位。新闻品牌目标消费群体的气质、优雅、浪漫、品位。

超值买赠，以一支牙刷的价格买两支牙刷。加“量”不加价。利用节日期间给顾客带来超值的优惠。

1、11月20日前活动牙刷到位，各分店配备完毕。

竹炭牙刷高档的品位。

3、以商超dm海报的形式进行宣传。

婴幼儿产品市场分析篇二

一、【公司简介】

贵州明师明德文化传播有限公司成立于2002年，是一家专业服务教育的综合型文化传播公司，在教育部大力支持发展教育事业下，公司配合国家及地方对教育事业的发展需求立足于贵州。

“两基”期间，明师明德本着“专注教育服务、专业服务教育”的理念，在教育行业做了大量的服务工作，特别是在多媒体教室、实验室、语音教室等方面的服务，取得了行业内的一致好评，创造了很好的社会效益，同时也取得国内知名品牌厂家的亲睐，并与2015年7月成功签约武汉华工紫龙科技股份有限公司和北京方正蓝康信息技术有限公司“班班通”系列产品的贵州省总代理；北京威成亚实验室设备有限公司贵州省总代理。公司将继续本着“专注教育服务、专业服务教育”的先进理念，朝着“超越自我、追求完美”的目标前进，以高品质的产品与技术更好地服务于贵州教育。

二、【活动背景】

务教育水平的意见》（黔党发〔2015〕5号）精神，为推动我省义务教育又好又快发展，贵州省教育厅于2015年4月26日根据此文件特制定、印发《贵州省进一步巩固“两基”成果 提高义务教育水平工作方案》（黔教基发〔2015〕106号）和《贵州省进一步巩固“两基”成果 提高义务教育水平评估标准》，并根据该评估标准要求制定《贵州省义务教育阶段学校办学标准》，明确提出在义务教育阶段学校要全面实现“班班通”建设。

三、【活动主题】

兴人达己 双赢互惠

四、【活动目的】

1、 精心营造产品推广会现场气氛，对受众形成强烈的视觉冲击力，提高受众对贵州明师明德文化传播有限公司所经营的产品的深入认知。 2、 借助媒体加大广告宣传力度，提升传播效应和社会影响力。

3、 产品推广会现场力求高档、活跃。

六、【场地布置】

2、 会场内设置咨询台和个性展示版面，放置公司主要产品等。

七、【活动步骤】

（一）前期准备 10月9日—10月16日工作安排

1、 客服部

吴卓娅：负责拟定“班班通”项目推广书；

徐映：邮寄及发送资料给相关商家，作第二次沟通，并做相关记录；

吴卓娅、徐映：电话回访及追踪，巩固客户关系。

2、 业务部、工程部、网络部

业务部继续挖掘新的客户，推广公司产品；熟悉产品知识和技术方面的知识，以便在活动当天能随时应变商家提出的各种问题。

10月17日—10月27日工作安排

1、客服部

吴卓娅：拟写主持人话稿，交给王斯莲进行练习；

确定来参加活动的客户名单，根据设计部设计好的请柬送去外店制作，以及布标制作；

熟悉产品知识以及售后服务等内容；

继续挖掘客户来源；

2、文案部

由王思莲担任主持人一职，根据稿子反复练习，务必做到流畅、熟悉演讲内容。

3、设计部

由陈清池设计邀请函，完成后提交至客服部。

请柬内容：

尊敬的_____：

您好！

在国家及贵州省教育厅的大力支持下，为共同发展教育事业，我公司秉承“专注教育服务、专业服务教育”的先进理念，本着“兴人达己、双赢互惠”的宗旨，与商家建立友好合作关系，以商家利益为先，共谋致富之道。我公司将于2015年10月30日在隆源奥特菲大酒店举办“贵州明师明德文化传播有限公司大型产品推广活动”。

此次活动以会议讲座的形式对产品作市场分析、知识讲解、现场操作及利润分析等，在此特邀您参加，百忙之中的您一

定不枉此行！

贵州明师明德文化传播有限公司

2015年10月21日 4、行政部

5、业务部、工程部、网络部

业务部继续挖掘新的客户，推广产品；熟悉产品知识和技术方面的知识，以便在活动当天能随时回复商家提出的各种问题。

（二）活动实施流程 1、10:00 明师明德各部门工作人员到位到岗，做好一切准备工作：

业务部、工程部：负责将产品从公司运托至会场，将产品既美观又合理地摆放于会场；

网络部：负责现场安装产品，确保产品在活动中万无一失；

行政部、客服部：在会场入口处设置咨询台（数量以现场面积来定）；

其他部门：配合各部门做好现场工作。

5、13:10 总经理致辞完毕，由主持人宣布明师明德文化传播有限公司副总经理马辉进行讲解，内容分别为：

第一环节：讲解产品背景、公司背景以及在贵州市场的前景分析和利润分析；

马总讲解完后由主持人宣布明师明德许亮许总上台作讲解。

第二环节：讲解具体产品优势、及工程技术、售后服务；

8、15:30 由主持人宣布，贵州明师明德文化传播有限公司总经理李雨田致结束语，产品推广会到此圆满结束，送各嘉宾出会场。

注：如推广会中途有嘉宾离开，会场入口处的咨询处工作人员务必和嘉宾进行沟通，如嘉宾为何离开、不感兴趣的原因等；工作人员尽量挽留嘉宾，抓住产品重点以及带给其利润等内容进行沟通，并之后作记录。

（三）注意事项

- 1、前期工作执行时必须谨慎、细心；
- 2、搬运产品时轻拿轻放，务必将产品完好无损的搬至会场；
- 3、在布置会场现场时从各方面考虑，比如角度是否合理、是否阻碍行人过往等；
- 4、产品知识的掌握程度一定要牢固；
- 5、有组织、有纪律地进行整个活动流程；
- 6、活动当天全体成员穿戴整齐，仪态端庄。

八、【广告宣传】

以《中国教育报》、《贵州教育报》、贵州教育频道、贵州电视台等媒介为主体，发布产品推广会信息，提升贵州明师明德文化传播有限公司的知名度及影响力。

九、【经费预算】

十、【预计影响】

- 1、提高贵州明师明德文化传播有限公司知名度、社会影响力；

- 2、提高各商家对公司及公司产品的信任度；
- 3、增强明师明德全体员工信心、感受到团队力量的强大；
- 4、给公司带来更多利益。

贵州明师明德文化传播有限公司

婴幼儿产品市场分析篇三

提高区域的家用医疗器械产品的.销售知名度，建立口碑，促进医疗器械产品的销售

店内会员客户，附近小区居民

主题：家用健康器械产品免费体验方式：

1. 免费测量、家用器械产品体验
2. 店内产品特价促销
3. 小区做活动及单页发放

特价促销活动时间：

待定活动地点：

前期社区宣传活动时间：

活动地点：南内环店门口服务热线：

序曲一购买就有“送”（特价商品除外）礼品以实物为准）

- 5、购买怡成7型血糖仪，惊爆价280.00，六年保修，内送40

条试纸，再送10条，惊喜多多！

序曲二各类品种有特价

福达康电子血压计（腕式）ft-a11原价：328特价：199（其他款一律九折销售）

电子健康称en9323原价：138.00特价：109.00

金丝甲防辐射肚兜原价：199.00特价：148.00

（一）活动造势：

活动前夕社区外围活动开展。

依次到摆台量血压、测血糖、办理会员，发放促销单页

（二）dm单

1、店内爆炸贴书写（活动卖点突出）、橱窗张贴特价产品pop,氛围营造。

2、dm单的制作20份，发放20xx份必须发放到每个客户家门口。

人员及物资配合：

厂家支持：江苏鱼跃、欧姆龙、康达五洲、九阳、东方神、拜耳等，包括活动帐篷、赠品支持。

药店：主要负责影印单页，提供拱门及横幅。

婴幼儿产品市场分析篇四

飘柔就是这样自信（飘柔洗发水）——经典广告语

趁早下“斑”，请勿“豆”留。（化妆品广告）——经典广告语

力士新秘密，新惊喜——经典广告语

放我的`真心在你的手心。（美加净护手霜）——经典广告语

纳爱斯透明皂，洗衣不伤手——经典广告语

肥皂我一直用雕牌，透明皂啊，我还是用雕牌——经典广告语

清新爽洁，不紧绷。（碧柔洁面乳）——经典广告语

要想皮肤好，早晚用大宝——经典广告语

美来自内心，美来自美宝莲（美宝莲）——经典广告语

十足女人味（太太口服液）——经典广告语

爱上你的秀发（潘婷洗发水）——经典广告语

使头发根根柔软，令肌肤寸寸嫩滑。（白丽香皂）——经典广告语

自在秀发，自在我心（蓝蓓丝洗发水）——经典广告语

衣带渐宽终不悔，常忆宁红减肥茶。——经典广告语

你的光彩来自我的风采（沙宣洗发水）——经典广告语

凉舒爽，全家共享（六神特效沐浴露）——经典广告语

清新爽洁，不紧绷（碧柔洗面奶）——经典广告语

名人牙膏名人献给天下有情人——经典广告语

中华在我心中（中华牙膏）——经典广告语

牙好，胃口就好，身体倍儿棒，吃嘛嘛香（蓝天六必治牙膏）——经典广告语

长城永不倒，国货当自强（奥妮皂角洗发浸膏）——经典广告语

要想皮肤好，早晚用大宝（大宝护肤品）——经典广告语

柔美皮肤，从旁氏开始（旁氏护肤品）——经典广告语

“六神”有主，一家无忧。（花露水）

明星风采，纯纯关怀（美加净）——经典广告语

拥有健康，当然亮泽（潘婷洗发水）——经典广告语

今年二十，明年十八（白丽美容香皂）——经典广告语

第一流产品，为足下增光（上海鞋油）——经典广告语

国内首创，驰名中外（珍珠霜）——经典广告语

婴幼儿产品市场分析篇五

红梅竹马情侣牙刷——两个人的狂欢

xx年12月1日—xx年12月31日

买一送一

1、利用圣诞节及迎接元旦长假的.销售气氛增强竹炭炫黑牙

刷的知名度，提高竹炭炫黑牙刷的走货量。

2、强化新闻竹炭情侣牙刷的品牌形象在目标市场的影响力及地位。新闻品牌目标消费群体的气质、优雅、浪漫、品位。

超值买赠，以一支牙刷的价格买两支牙刷。加“量”不加价。利用节日期间给顾客带来超值的优惠。

1、11月20日前活动牙刷到位，各分店配备完毕。

竹炭牙刷高档的品位。

3、以商超dm海报的形式进行宣传。

婴幼儿产品市场分析篇六

1. “油(优)” 雅典范——贝微微!

2. 贝薇薇，天然椰子油，带给你自然女人美。

3. 贝微微，不一样的椰油，用得放心，油得舒心。

4. 韵味见真情，品中遇知音。

5. 贝微微 - - “油” 你更精彩。

6. 美丽油然而生——贝微微。

7. “油(有)” 美才有范儿——贝微微!

8. 贝微微椰子油——你的护肤护发神器。

9. 美丽容颜，油来已久。

10. 倍加宠爱，源于更爱。

婴幼儿产品市场分析篇七

爱她就送她——我魅女人，迷你微笑

xx年2月14日

接吻比赛

- 1、提升我魅女人牙膏在市民心目中的定位。
- 2、调动市民参加此次活动，提升超市销量。

活动内容：在浪漫的'情人节，利用浪漫的接吻比赛活动宣传新闻口腔清新口气的效果，设立奖项，调动市民参加的积极性。

- 1、选好要举办此次活动的人气旺的商超门口，搭台，请礼仪公司来进行表演和主持。
- 2、提前安排好一些情侣参加此次活动，在活动现场会有新人参加进来。
- 3、现场接吻比赛，以时间，动作的优雅度及现场围观市民来评判获胜者。
- 4、当天在超市内购买我魅女人牙膏送玫瑰花一支，在服务台领取。

婴幼儿产品市场分析篇八

- 1、与日化店店主沟通活动目的。

强调我公司促销活动与其他公司活动的差别；

提高日化店老板积极参与配合的信心。

2、了解当地的经济水平，消费习惯。

找出我品牌在当地的主推产品

3、明确日化店的费用投入。

强调活动给店铺带来的综合效益。

4、明确日化店需要配合的事项(细化明确)。

5、说明大中型活动结束后，由于销量突然放大，会有少量的退换货，要有思想准备。

6、前期沟通一定要日化店主要负责人(老板、老板娘或店长)参与。

他们如果不配合将会是一场失败的活动。

1、活动要素设定。

活动目的：新品推广、品牌宣传推广促销活动策划之一利于销售提升；

活动主题：结合当季主推产品和库存情况来定；

活动时间：3-5天

活动形式：户外或店内

2、进店送礼。

小样试用装(由公司承担)

3、买赠活动。

赠品物料由日化店和公司共同承担

4、特价产品。

大众广告类产品(由日化店承担)。

5、抽奖活动促销策划。

奖品由日化店和公司共同承担

6、代金券。

由日化店承担

7、美容卡。

由日化店承担

8、其他项目。

1、印制宣传单页。

单张制作费控制在0.1-0.2元，不能太差影响品牌形象；

单页由日化店出资自己制作或由公司统一制作。

2、派发传单。

提前三天派发；

商业街，机关单位门口，其他零售店(非日化类)等；

由日化店自己派人派发。

3、会员通知。

由美容顾问或店员提前三天通知店铺所有会员。

4、活动告知。

提前一周告知来店顾客活动时间。

5、条幅悬挂。

由日化店承担制作；

过街条幅或店门口条幅；

提前三天悬挂。

1、形象展示：条幅、展架，灯箱片，吊旗等。

2、促销道具：彩虹门，帐篷，促销台，音响设备，麦克，影碟机，碟片，宣传单页，抽奖箱，销售统计表。

3、货品准备，确保足量主推产品和安全库存。

要求日化店在活动前提前进一批货。

4、赠品物料。

提前发放或购买到位。

5、陈列及要求。

室内室外至少两个陈列点；

同类品牌暂停销售；

其他品牌活动暂停。

6、活动小组组建(8人)。

公司促销人员4人

店员4人

7、人员分工与培训。

促销队长根据队员情况合理分工；

一定要求日化店店员参与；

采取激励措施，调动店员积极性；

提前1-2天进行活动内容、活动流程及促销话术培训。

1、店外拉人。

目标顾客；

拉人的过程要放松顾客警惕；

将进店的顾客送到柜台并交给卖货手。

2、播放音乐或活动内容。

音量要适中，音乐适合品牌消费群体；

提前写好活动内容播音稿子，语句精炼有吸引力。

3、售货细节。

利用有效话术刺激顾客需求；

了解顾客需求，确定推荐产品；

把握售货节奏，人多则快，人少则慢；

利用成交顾客对围观顾客的影响达成销售；

连带销售，成套推荐；

赠品摆在柜台上刺激多买；

对顾客索要赠品情况要妥善处理，鼓励其多买；

用销售统计表上的销售记录来刺激顾客；

抽奖活动要做的热闹有气氛。

促销队员要积极主动性，团结协作；

促销队员统一形象，注意个人言行，体现品牌良好形象；

集体荣誉至上，团队高于一切，一切命令听指挥。

促销队长是促销团队的最好指挥官和第一责任人。

活动结束后及时总结，力求下次更好；

促销管理人员做出本次活动的总结和反馈。

婴幼儿产品市场分析篇九

指向：根据音乐较灵活地做出捂耳的动作。

准备：音乐磁带《放鞭炮》。

过程：

1、教师引导家长和宝宝一起跟随音乐复习操节“放鞭炮”。

教师：“宝宝，我们一起来放鞭炮吧！鞭炮响的时候宝宝要保护自己，别忘了捂住小耳朵哦！请家长大声地念儿歌、大幅度地做动作，激发宝宝的积极情绪。”

2、教师带领家长和宝宝听音乐做操2遍。

婴幼儿产品市场分析篇十

宝宝视觉的成熟相对较慢，3个月以内的宝宝容易被色彩鲜艳(如红色)、有强烈黑白对比的颜色吸引。因此，在宝宝1-3个月时，妈妈们可以给他看黑白对比强烈、轮廓鲜明的图片，“黑白卡”是非常合适的刺激工具。

游戏步骤：

1、先把宝宝抱在怀里，把卡片放在距离宝宝45厘米左右的地方；

3、观察宝宝的视线，确认宝宝看到了；

4、再清楚地告诉宝宝这是什么内容，让宝宝看看1-2秒再拿开。

二、游戏名：小嘴笑笑笑

宝宝从出生到1个月时会在睡眠中出现微笑，这是自身反射出来的笑。宝宝笑得早、爱笑的宝宝会比较聪明，不断逗宝宝笑，会让宝宝更自信、更乐观、自制力更强。

游戏步骤：

2、在宝宝笑了之后，用拨浪鼓或者其他玩具逗宝宝再次发笑。

三、游戏名：小手摆摆摆

手部游戏可以锻炼宝宝的小肌肉和运动智能的发展，进而促进宝宝的整体智慧的发展。

游戏步骤：

- 1、让宝宝舒服地平躺在妈妈身上；
- 2、妈妈举起宝宝的两只手，与其视线正前方晃动两下，引起宝宝注意；
- 3、一边轻轻拍动、摆动宝宝小手，让宝宝的视线追随手运动，一边念儿歌：“小手小手摇一摇，小手小手摆一摆，小手小手跑得快。”
- 4、念到“跑得快”的时候，以稍快的速度将宝宝的双手平放在身体两侧。

四、游戏名：盘过来盘过去

躯干运动的练习，能让宝宝的肌肉、骨骼、关节得到良好锻炼。

游戏步骤：

- 2、恢复到宝宝初始姿势；
- 3、换另一条腿向相反方向重复做，边做边说：“两个小家伙，看看谁会盘，你会盘，我会盘，我们两个盘过来。”

游戏名：滚动的红苹果

红色物体非常容易吸引宝宝的注意，通过这个游戏可以帮助宝宝练习抬头，提高宝宝躯体的协调运动能力。

游戏步骤：

- 1、让宝宝俯卧在床上，双臂屈于胸前；
- 2、拿出一个红苹果放在宝宝正前方，让宝宝看一看、摸一摸、闻一闻、吸引宝宝注意；
- 3、推一下苹果，让苹果向远离宝宝的方向滚动，让宝宝的目光追随；
- 4、还可以准备青色、黄色苹果各一个，分别滚动青色、黄色苹果吸引宝宝注意。

五、游戏名：躲猫猫

此游戏可以培养宝宝对时间、空间中人、物的理解。

游戏步骤：

- 1、用手帕把脸遮住，问宝宝：“妈妈呢？妈妈去哪儿了？”
- 2、把手帕从脸上拿下来，对宝宝说：“妈妈在这儿呢！”
- 3、用手帕把宝宝的脸遮住，叫宝宝的名字：“宝宝呢？宝宝在哪儿呢？”
- 4、掀开手帕，对宝宝说：“原来宝宝在这儿呢！”宝宝会开心地大笑甚至尖叫。