

六一促销活动方案零食店 六一儿童节促销活动方案(大全7篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的格式和要求是什么样的呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

六一促销活动方案零食店篇一

20xx年xx月xx日——xx月xx日。

活动一：六一节买六送一。

在童装店中选择一批商品进行买六送一活动，比如男生童装、女生童装等服装，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品。

男童裤装、儿童上衣、女童上衣、女童裙装一律优惠价销售。

活动三：儿童节期间在童装店入口处举行五子棋比赛，参与者有小礼品，得胜者有奖品。

3、活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

六一促销活动方案零食店篇二

一、 促销目的

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。

二、 目标受众

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。

三、 促销实施方案

1、 促销实施主题

“庆六一，欢乐送。活动多，礼品多。”

2、 促销时间

20xx年5月27日——20xx年6月3日

3、 促销商品

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。

4、 促销宣传

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。

5、 促销方式：

(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

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以凭票领取卡通面具

活动内容：1000个卡通面具免费大发放，凡在超市进行消费的消费者可以凭购物发票免费领取卡通面具一个。

(3) 个个有奖，礼品大放送

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

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以参加抽奖

特等奖1名：英汉电子词典

二等奖10名：乒乓球拍一副

三等奖50名：铅笔一只

安慰奖：心连心促销气球一只

(4) 免费摄影机会放送

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

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以凭票领奖

活动内容：心连心超市与附近的摄影楼进行合作，凡在物美超市消费满200元的消费者可以凭借购物小票到心连心超市六一儿童节领取免费的摄影券，家长可以凭票带着小朋友带与心连心合作的影楼进行1张10寸照片的拍摄并冲洗照片。

(6) 魔术智慧片拼图比赛

活动时间：5月31日至6月1日两天早上9点——11点，下午3点——5点。一共举行24场比赛。

活动地点：心连心超市门口广场

活动对象：4——15岁的小朋友。比赛分组：4岁——6岁一组，7岁至10岁一组，11岁至15一组。每组20个小朋友。拼图的难度一次增加。

活动：8分钟

活动内容：参赛儿童在规定时间内将打乱的拼图拼好，在比赛规定时间内完成的小朋友可以直接或者他手中完成的拼图并可以领取气球一个，同时每场比赛第一个完成的小朋友可以获得喜羊羊布偶一只。

(7) 爸爸妈妈比划，宝宝猜比赛

活动时间：5月31日至6月1日两天早上8点30——11点，下午2点——5点。

活动地点：心连心超市门口广场

活动对象：4——15岁的小朋友。4岁——6岁一组，7岁至10岁一组，11岁至15一组。

活动：5分钟

活动内容：参加比赛的家庭选出一位家长和小朋友一起参加本次活动。由家长比划所出的物品，宝宝来猜。所选取的物品是小朋友经常接触的物品，难度根据小朋友的年龄不同有所不同，4岁——6岁，7岁至10岁，11岁至15。难度随着年龄的增加而增加。能猜出两个的小朋友可以领取气球一只，猜出5个的小朋友可以领取铅笔一只，猜出10个小朋友可以领取哇哈哈爽歪歪一瓶，猜出20个小朋友可以领取喜羊羊玩偶一只。

四、 促销注意事项

1、 保证比赛和抽签的公平性

在本次促销活动中必须保证抽奖和比赛的公平公正性。由于参加比赛的小朋友年龄段不同，比赛的难度有所差异，我们

要尽量做到比赛的公平，避免在比赛中有不公正的行为，引起家长的不满和反感，提高顾客对我们物美超市的认可度。

2、保证奖品存量足够

3、提早准备好比赛现场

提早搭建好比赛的场地，工作人员早点就位，防止小朋友来了，比赛现场由于一些原因还不能开始，比如工作人员没有就位，比赛现场还没搭建好、话筒出现问题等原因。

4、确保活动的安全性

确保本次促销活动中人员安全，避免由于人多、比赛而产生的一些不安全的情形，比如说小朋友私自去抢奖品、由于多人而给小偷偷窃的行为、多人发生踩踏的行为。确保每个来到我们物美超市的顾客和小朋友都能愉快地来，愉快地走。

5、现场氛围营造

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海报、pop张贴、装饰物品的布置、恰到好处的播音与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。具体而言，做好主题广告宣传，从色彩、标题到方案、活动等均突出节日氛围，以主题广告营造节日商机；另外一种氛围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态。其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

六一促销活动方案零食店篇三

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。

六一促销活动方案零食店篇四

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。

六一促销活动方案零食店篇五

1，外场布置方案：略2，主题内容：孩子、未来、健康、快乐“六一”特别活动周

3，节日三天（5月31日6月2日）播放儿童音乐（由营销部配发）

1，献给孩子们的爱

活动时间：5月31—6月1日

活动方式：活动期间在本超市一次购物满45元，凭小票再加3元就可获得价值9、8元的'精美玩具糖一款（叮当飞机玩具糖）

推鸭玩具糖

飞马骑士玩具糖

卡通飞机玩具糖

动物推轮

款式很多，先到先得！数量有限，赠完为止！

一次性购物满35元，凭小票再加1元就可获得价值5、8元的精美玩具糖一款

操作要点：

- 1、各门店店长对该活动要有一个预期，并预先备好货。
- 2、要求在入口处做一个赠品堆桩，上面挂pop□
- 3、将活动小票回收，用以核算成本。
- 4、各店由营销部统一制作广告。

2、您送礼物，我送快乐。

活动时间：6月1日

活动方式：活动期间任一张xx超市电脑小票可免费乘坐摇摇马一曲。

操作要点：

- 1、需要一人专门负责投币，排队等工作。
- 2、电脑小票要回收，用以核算成本。

六一促销活动方案零食店篇六

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。

六一促销活动方案零食店篇七

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。