

儿童节文具店活动策划方案 儿童节文具店促销活动总结(实用5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

儿童节文具店活动策划方案篇一

我通过一天的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方。

我就从以下几点说说我的看法

一、广告宣传

在广告宣传的用词和出发点不是很好，应该改成以消费者的角度出发，广告的衫底音乐也应该适合大部分消费者的心里，经过不同的街口就要放不同的音乐。

二、员工积极性

“五一”黄金周的客量增大，工作时间会加长，就会出现一些员工的消极性。应该按国家规定增加员工三倍的补助金，据员工说，只是按平时的工资加工费，还有就是包吃一餐。所以，员工的积极性直接影响到促销效果。

三、增强竞争力

a□建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

b□健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证，也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

c□完善培训制度。现代企业以人为主，优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度，确立员工入企业先培训制度，和员工进行有效的沟通，做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

d□充分运用营销理念。解除员工思想包袱，把握好顾客投诉的接待与处理，积极开拓市场、巩固市场。

e□做好日志、月志工作。管理人员必须每日书面汇报工作状况及突发事件的发生与处理。超市还应定期举行员工大会，总结经验，进行员工激励，制定发展目标等。

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](#)

儿童节文具店活动策划方案篇二

xx文具店六一儿童节促销方案

一、 环境分析

每一家文具商家都会抓住每一个商机去实现自己的既定目标：培养顾客忠诚、提高销量或者对对手的行为作出相应的反击。六一儿童节就是这样一个不容错过的机会。

儿童是文具店商家重要的消费群体，在儿童身上有很大的消费潜力，父母的很多消费都是围绕儿童展开，因此，商家们完全可以借助六一促销活动，充分的调动起相关的适合产品，吸引刺激消费者，但同时，六一促销活动的目标客户是孩子们，而消费的主体是家长，因此，对于如何吸引孩子，刺激家长消费就需要下点功夫了，这也决定了我们的促销活动要能是家长和孩子们一起参与。

二、 促销目标

1、短期目标：提升超市的销售额

2、长期目标：通过该次活动，提升顾客的忠诚度、实现重复购买

三、 促销活动安排

活动时间是从6月1日到6月3日。

活动一：六一节买六送一

在超市中选择一批商品进行买六送一活动，比如酸奶、果奶、饮料、果冻、水果、文具等商品，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为 $\frac{1}{7}$ ，即让利14%，因此本活动需要厂家支持；其他一些生活日用品（花生油、洗发露等其中的一些牌子）统一打九折。该活动主要是通过让利来吸引顾客的参与，保证活动的圆满完成。

活动二：当天购物满161(包括活动一的消费额)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。并且会在，每一张合照中写明“xx超市与父母见证我的成长”几个字，以实现让顾客惊喜，进而提高本超市的知名度。

活动三：该活动凡17岁以下的青少年儿童均可参加。本次活动为超市将设立一个旧玩具捐献区，由商场统一把收集到的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，并会将该爱心在、捐赠活动在超市门口公布(礼品主要是文具类的商品，并赠送一个明信片，代表福利院的小朋友感并祝福他们，希望他们健康成长，成为祖国接班人)，与此同时捐赠者可免费享受由“妈咪宝贝”专业摄影师拍摄的亲子照一张。该活动主要是提升超市的形象，提升超市的竞争力。

儿童节文具店活动策划方案篇三

罗大佑的一首最著名的歌曲《童年》相信没有一个人不熟悉。小编提醒大家六一儿童节快要到了哦。童年是一生中最美妙的时光;童年也是一生中最开心的时光,天真无邪。接下来就由本站策划书频道小编带大家儿童节文具店促销活动总结,希望对朋友们有所帮助。

儿童节分析:

- 1、儿童是做生意的商家比较重要的一个消费群体，在儿童的身上有着巨大的消费潜力，父母的很多消费都是围绕着自己的子女展开，可跟商场内的促销活动结合起来，亦可在儿童节当周开展儿童周活动。
- 2、儿童节促销可主要围绕儿童服装鞋帽等/玩具/学习用品/影像光碟/儿童运动品等展厅，同时因为儿童消费一般都是由家长带领，也可推出一些针对父母展开的商品促销。

活动内容：

一、新形象。

1、美丽童年新形象。

凡在六一儿童节当天在二楼童装、鞋帽玩具及卖区消费满200元，凭购物小票可获取由商场赠送的“漂亮宝贝”儿童摄影卡一张，价值20—30元做参与可由***摄影城提供，为您宝贝的童年定格永恒的美丽。

活动时间：5月29—6月1日

活动地点：商场内。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

2、“我眼中的xx购物广场”儿童绘画作品展

选择菏泽市区百名儿童优秀绘画作品展，选择商场内合适的地点，并制作展板、将作品在展板上展示，通过这些绘画作品，向人们展示孩子眼中的商场形象，此项活动与儿童节紧密相连，更有利于提升商场形象。

二、玩具总动员。

通过玩具这个卖点来带动其他商品促销，另外对儿童来说玩具，是永远具有很大的吸引力，是一个很好的卖点。

热力宣传并建议招商部开辟玩具卖场，在种类上，数量上必须丰富，最好是能引进一些独家经营的特色玩具，其中包括：各种器械玩具卡通、卡通玩具、智力玩具等等，建议六一儿童节当天特价优惠。

器械玩具：各种玩具枪械、武器、汽车、飞机等。

卡通玩具：各种卡通动物、卡通人物等。

智力玩具：有助于开发智力的玩具，如一些智力小霸王游戏机、英语学习机。

跟学习用品相关的玩具：学习用品玩具的是一大趋势，有关这样的商品也越来越多，家长也乐意在这方面花大消费。

成人玩具：现在成人玩具也日益流行，放置一些这样的商品对成年顾客也有很大的吸引力，有助于扩大整体销售额。

活动时间：5月29—6月1日

活动地点：商场内儿童玩具特卖区。

儿童节文具店活动策划方案篇四

说起罗大佑，大家最熟悉的一首歌应该就是那首脍炙人口的《童年》，这首歌相信没有一个人不熟悉。小编提醒各位小朋友，六一儿童节快要到了哦。童年是人的一生中最美妙的一段时光；童年也是人一生中最开心的时光，天真与无邪。接下来就由本站策划书频道小编带大家儿童节文具店促销活动总结，希望对朋友们有所帮助。

儿童节文具店促销活动总结范文

节日环境分析：

- 1、小朋友是做生意的商家比较看重的一个消费群体，特别是在儿童节这样一个特殊的节日里来说，在小朋友的身上有着巨大的消费潜力，父母的大部分消费都是围绕着自己子女而展开，可跟商场内的促销活动结合起来，亦可在儿童节当周

开展儿童周活动。

2、儿童节促销可主要围绕儿童服装鞋帽等/玩具/学习用品/影像光碟/儿童运动品等展厅，同时因为儿童消费一般都是由家长带领，也可推出一些针对父母展开的商品促销。

活动内容：

一、新形象。

1、美丽童年新形象。

凡在六一儿童节当天在二楼童装、鞋帽玩具及卖区消费满200元，凭购物小票可获取由商场赠送的“漂亮宝贝”儿童摄影卡一张，价值20—30元做参与可由***摄影城提供，为您宝贝的童年定格永恒的美丽。

活动时间：5月29—6月1日

活动地点：商场内。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

2、“我眼中的xx购物广场”儿童绘画作品展

儿童节文具店活动策划方案篇五

1. 自由涂鸦，我爱我画。

2. 给你自由的涂鸦生活。

3. 孩子的天地，涂鸦的世界。

4. 涂鸦世界，放飞梦想。
5. 五彩涂鸦，智绘未来。
6. 宝宝的涂鸦，充满快乐。
7. 金色童年，五彩世界。
8. 建造自己的绿色小王国。
9. 来啊，建造自己的梦中王国。
10. 怀抱绿色涂鸦板，穿行梦中小世界。
11. 孩子要涂鸦，首选蝶创涂鸦王。
12. 涂鸦王，轻松写出心情来。
13. 绿色涂鸦，为孩子插上梦想之翅。
14. 快乐宝贝，涂鸦相伴。
15. 每个孩子心中都有一个涂鸦。
16. 碟创涂鸦，绘出梦想。
17. 天大的快乐，都能画出来。
18. 涂绘自己的绿色小世界。
19. 零碳风尚，涂手为王。
20. 灵动手指，让孩子爱上涂鸦王。