

2023年营销策划大赛活动(汇总9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

营销策划大赛活动篇一

4、回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心；5、活动中穿插项目宣传片播放，达到项目广告多元化宣传。

《月满情缘·欢聚中秋》——xx中秋客户答谢会

“xx”营销中心

主要形式：蛋糕diy活动，现场热场表演，抽奖，商家联盟。

1、蛋糕diy

参与对象：老客户、意向客户、现场新客户需登记后参与活动
活动内容：

邀请蛋糕师傅给大家示范了手绘蛋糕的做法，客户、来宾在蛋糕师傅的指导下，体验自己动手的乐趣，自己手绘属于自己的专属蛋糕(客户可以活动时间内自由参与)蛋糕为事先制作完成，活动现场参与客户只需领取蛋糕及奶油、果酱等材料给蛋糕绘图或者写字即可客户绘制的蛋糕，当场送给客户作为纪念。

2、热场表演

目的：

通过口碑扩大项目影响力与知名度

穿插项目知识问答，深化项目优势客户传播度

活动时间□20xx9月4日19:00 ---20: 30

活动地点□“xx”营销中心 参与对象：营销中心现场全体客户

活动内容：

中秋歌舞表演(节目串烧)

3、抽奖活动

目的：

活动对象：缴纳报名申购金老客户、意向客户 活动形式：

客户到达营销中心，至前台，由前台接待将客户邀请函副卷投入抽奖箱，作为抽奖卷

活动尾声进行抽奖，随机选取现场人员进行抽奖 奖品设置：

一等奖(1名)：洗衣机/电冰箱(800元以内)

二等奖(5名)：电饭煲/蒸汽挂烫机(200元以内) 三等奖(10名)：嘉华代金券(50元)

4、商家联盟(与物业管理公司、嘉华蛋糕协商具体展销时间及价格

活动时间□20xx9月2日-9月8日 活动地点□“xx”营销中心 邀请联盟单位参展 联盟形式：

联盟商家参与我公司中秋活动，我公司提供或出租适当展位为其展销月饼或其他商品，增加我项目现场人气联盟商家至我公司营销中心外场展销月饼或其它产品，自备相关销售道具（户外伞、桌椅等）

回馈礼品设置：嘉华礼品包(30元以内) 数量：150人

营销策划大赛活动篇二

xx月x日x月x日

圣诞、元旦，相约德庄，欢乐优惠与您同在！

每年的xx月25日，是纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

而元旦则是庆贺新年的开始，欢度元旦可说是世界各国、各地区的一种习俗。在我国，元旦节已列入了法定假日，各店如果借此契机推出相应的`促销活动，必定能起到事半功倍的宣传效果，对于建立品牌知名度有很好的效果。

店内外布置富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对德庄火锅的忠诚度；

通过此次活动建立良好的客户关系

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是merrychristmas!遇上大约1岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意陈列各种圣诞礼品(空箱子用礼品袋包装就可以)，放在圣诞树下排成一

排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将饭店变成圣诞晚会的天堂。

e.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d.服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。同时，服务员可以头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕、饼干，周围摆上各式各样的糖果。

xx月xx日-xx月xx日，满百1元抽奖一次(2元抽奖2次，以此类推)。

注：奖品可以是代金券、菜品、德庄酒圣诞礼品等。

xx月xx日-xx月xx日，提前预定，赠德庄礼品一份。

3、活动期间1月1日-1月1日，指定牛羊肉吃一送一

每桌赠送精美特色小吃一份

媒体宣传

制作宣传单，通过夹报、员工发放等方式对此次活动进行宣传

出租车椅套、车顶led广告对此次活动进行推广

当地美食报、电台进行宣传

店内推广

店外门头悬挂条幅进行宣传

酒店入口处进行水牌宣传

酒店玻璃墙外张贴大幅促销活动海报

餐桌上用旋转菜单夹进行宣传

1、条幅pop制作费用：

2、对外媒体宣传费用：

3、圣诞环境布置费用：

4、礼品费用：

此次活动整体费用控制在8元左右为宜。

营销策划大赛活动篇三

我要求你，除非你能给予客户10倍的价值，才有资格收取1倍的回报。

你要设计你的营销流程，让客户首先体验到你的价值，而后再支付金钱。这样做，你的回报将会成倍成倍地增加，因为客户只有在获得价值后，才支付金钱，你则将所有交易的风险都一肩承担。

你做错了什么，将你的客户挡在了门外？对了，正是价值。如果你坚持先获得回报，再提供价值，你将硬生生将潜在客户赶出大门；而如果反过来，你不但能够赢得失去的客户，你也将赚的更多。

营销策划大赛活动篇四

迎圣诞/贺元旦，值此新年到来之际，购物中心为酬谢广大福

泉人民对本商场一直以来的支持与厚爱。购物中心再次掀起低价风暴，我们将以最低的价格和丰富齐全的商品、最舒适的环境迎接广大消费者、迎接新年的到来。

活动一：温馨平安夜送祝福。

凡12月24日在购物中心一次性消费满18元的顾客，凭电脑收银小票或专柜小票，只要你在我们的留言簿上留上一句祝福新年的话，即可获得送出的圣诞围巾一条。

活动二：每天菜篮子，每天都省钱，海报截角当钱用。

凡12月24日至元月5日在本次海报期间，来店消费的顾客凭购物中心发出的海报截角可当1元钱在商超区使用。（每人每次限使用一张，海报截角只限购物使用，不设找赎。）

活动三：元旦快乐一把抓。

凡20xx年元月1日至3日在购物中心一次性购物满48元的顾客即可参加元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在“商场快乐一把”抓礼品区三米起跑线开始3秒钟内用两只手抓，抓到后跑回起跑线为完成。所能抓的礼品即为消费者礼品。超时或违规则无礼品。礼品为：散装糖果、果冻、糕点或临近保质期的包装饼干或其它商品。

营销策划大赛活动篇五

- 1、与目标消费者追求尊贵、地位、身份、品牌、、时尚、安全性、高品位的特性完美结合，满足消费者的心理需求。
- 2、借夏日人们向往的轻松心理，推出个性、时尚、轻松、公益的活动形式，让消费者体验夏日的轻松心情。
- 3、通过品牌与公益结合，提高媒体炒作，促进销售力。

4、通过系列活动拉近消费者与xx的距离，提高公司的品牌形象。

营销策划大赛活动篇六

今年，大赛强势升级！第十一届营销策划大赛迎来新的一个纪元！在原有赛制的基础上推了新的环节——网上评分环节，除了老师、专家评分以外，广大同学可以在这一环节对各参赛队伍的策划书评论一番，选择你所看好的策划书。新旧的结合碰撞中定能擦出更精彩的火花！

营销策划大赛活动篇七

1. 市场定位。为什么把市场定位放在第一位呢？开店前做得最多的事情，应该是市场调查，调查所在地其他同行的日常经营情况，经营档次和客流量还有经营项目是主要了解的内容。只有在充分了解了对手的情况后，才能更好的制定出自己的经营路线取长补短。是做大排档还是专业店这很关键，关乎到日后的可持续发展和新业务的拓展。

2. 店铺准备。关键在于寻找有足够大内室空间的店面(最好在200平方以上, 低于200平方则不利于日后的发展)，因为室内洗车将是未来美容业的趋势，室内洗车必然会淘汰露天洗车的。除了面积要够大，还要注意几点：租金要合理，太贵的话划不来。门口要有足够的停车位，否则洗完的车无处可停。临近路边、附近没有红绿灯，路中间无绿化隔离带能让车子随时掉头为好。入口最好有两个，如果只有一个，那也要够同时进出两辆车的为好。

3. 经营项目。汽车美容店当然应该以洗车和美容为主业啦，但是具体的美容项目是什么呢？这里给大家写一下(注：仅仅是美容部分而已)：新车开蜡、手打蜡、机打蜡、内饰清洗、内饰消毒、发动机室清洗、封釉、镀膜、真皮保养等。至于怎么做以上说的这些项目呢？在下面的文中会详细列出。书面

写的只能给出个大概，是对日后的具体操作提供参考而已。如果，想要做一站式汽车美容养护中心，那就要准备多些新的项目，以便能给客人提供一整套完善的服务。

4. 招聘员工。最好在招工吋，多招熟练工人。除了可以快速进入工作状态令店面迅速走上正轨之外，还能顺带的安排他培训其他的新手。此外，需要注意的是，不要在招工启事上注明招美容师傅。因为这样招来的人，多数只干打蜡、抛光封釉之类的活，绝不肯洗车的。招人一定要招什么都肯干的人，如果有这样的师傅，宁可多付点工资。除了可以减少不必要的闲人、降低店面运营费用之外，还能在队伍里树立一个好的榜样。

5. 装修店面。装修美容车间时，应多以方便日后的使用为好，并尽可能的考虑到多方面的情况，安排好蓄水(水池)、排水(污水)、滤水(污水)等方面，电器插座还要考虑防潮防短路等问题。车间设计尽量简洁，布线布管要合理，最好把车间的用电独立一个闸刀，以防日后因短路跳闸而影响全店面的正常用电。此外，要考虑到日后的拓展需要，为日后拓展新业务需要而预留空间，比如说贴膜房和举升机位置，我给些准备装修的朋友一些建议：

(1) 洗车位置应设计有3个以上为好，要是面积不够，最少也不能少过两个位置，否则雨后的晴天，是根本忙不过来的。

(2) 最好能安装提升机，无论是更换机油还是喷底盘装甲，都是给客人显示你们专业形象的最好方式。

(3) 保留贴膜房，而且最好是靠近外面设置，而不是缩在店里面。在贴膜的时候，关上玻璃大门，行人经过就可以看到了。

6. 设备购买。我给大家列举需要购买的设备：

(1) 抽水机2台或以上。以备不时之需，突然坏了，另一台顶

上。

(2)地毯甩干机1台。最好是不锈钢外壳的。

(3)吸尘器2台最好。刚开业时，工少，可以只购买一台，但需要备马达。

(4)打蜡机2台。车多时或是赶工时，可以同时施工，快点。

(5)抛光机2台。理由同上。

(6)臭氧消毒机或者是高温消毒机1台。臭氧消毒机实用和危险度低于高温机。

(7)泡沫机1台。装洗车液用。

(8)水桶若干、毛巾若干、刷子若干。

7. 制度设定。任何的公司企业，都要有员工守则，要用制度去约束员工而不是老板去监督员工。

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](#)

营销策划大赛活动篇八

前期的广告定位应合理的考虑到有利于后期的广告投放计划，以及广告的具体实施。建议采用南方汽车博览中心的配套服务优势来作为广告定位。

2. 广告诉求

以理性的广告诉求为广告诉求点，用实实在在的的事实去说服人，以便在实际的操作中，有利于广告的操作。

3. 广告目标

争取在开盘前来通过广告和其他的宣传手段相结合，使南方汽车博览中心在开盘前就能够深入人心，在市场中占有一定的地位。广告宣传的目标应该放在各个汽车经销商，以及其零配件和汽车美容、装潢等的生产商和经销商。在他们中间创造良好的信誉提升自身价值，以便吸引更多的客户来咨询投资。

营销策划大赛活动篇九

在网上评分阶段，实战销售类排名在13—32名的队伍（20支）可以进入实战销售类的复赛，以ppt展示与答辩的形式对产品方案进行展示，最后选出10支队伍与在网上评分阶段选出的12支队伍总共22支队伍一同进入实战销售类的决赛。