

2023年眼镜店营销技巧方案(汇总5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

眼镜店营销技巧方案篇一

中国十大暴利行业之一的。眼镜行业，经过多年的市场操作，已经步入了成熟阶段。随着眼镜行业利润逐年的降低，各大眼镜商家开始注重销售数量的进一步的提升。促销就成为实现中、短期产品上量的一把利刃。

事件起因：

去年冬季笔者带领“华泰策划”厦门团队来到河南，接触当地一家眼镜零售企业——明视达。该企业经过5年的快速发展，如今已经成为河南省排名第二的眼镜零售企业。在河南享有一定的知名度，但是企业在成功的步入成熟期后，一些问题也就曝露出来了，除几家主力店销售良好外，其他的分店都面临销售乏力，旺季不旺淡季更淡的局面。

“圣诞节、元旦、春节”三节相连，各大商家都会迎来一波购物高峰。明视达老总希望“华泰策划”能为明视达在圣诞到06年春节之间策划出一系列促销方案，使用有效、可执行的促销方法，在河南市场打一个漂亮的胜仗。

时间不等人，华泰策划迅速成立了专案小组，当天下午就着手开始了市场的初步调查。

初步摸底：

经过专案小组的辛苦努力，我们完成了对河南郑州的眼镜零

售市场的初步调查，其中包括消费者调查和竞争对手调查。下一部的促销面临的两大问题浮出水面。

问题一：同类商家促销泛滥

圣诞、元旦、春节接踵而至，同类商家出台的各种购物送礼，送了再送；返券促销，买多少返多少这些促销手段已被商家用滥。可在越发成熟的消费者面前，这些手法还是有些力不从心。

问题二：自身促销东一榔头，西一棒子。

明视达公司原来的一些促销活动都是间断性的单独策划，虽然取得一定的效果，但是往往是“东一榔头，西一棒子”，促销活动缺少品牌深度的创意，且缺乏系列性的促销活动。

对比间断性促销和系列性的促销（见下表），我们最终确定用系列性促销来掀起一波接一波的高潮。

间断性促销系列性促销：

优点缺点优点缺点

时效性好、目标受众针对性强、费用相对少。无连贯性、缺乏影响力的长期性。适合长期大规模和对手作战、有利于提高消费者的忠诚度。需要的人力与财力资源投入相对较大。

操作方案：

华泰策划专案小组经过一夜的创意碰撞，决定采用“岁末狂想曲”的系列促销活动。一方面把握促销活动的连续性，二是有利于保证促销活动随时的掌控与调整。

为了使本次促销活动具有连续性和节奏感，充分体现一波又一波的狂想曲目，特将活动分成三个版块，每个版块都具有

一个主题，每个主题都将独具风格，使公司抢占岁末与新年市场。

此次系列活动分为三个部分，分别命名为三重奏。联系上主题，突出主题又联系在一起。一次成功的促销活动，无论是降价、打折还是现场秀，都必需同时传递一个统一的主题信息，而这个主题信息恰恰与品牌的核心价值息息相关，而且能够传播品牌核心概念，这样的促销不但不会对品牌造成伤害，反而可以建立起品牌忠诚。

岁末狂想曲一重奏——圣诞智力大车拼

将智力与商业结合，将娱乐融入购买，将促销手法做整合式。打响岁末促销活动的第一炮，为接下来的系列活动做铺垫，并反馈市场效果。以智力拼图的方式制作dm单让消费者在圣诞期间真正参与到明视达的促销活动中来，体验促销活动。提高消费者购物的乐趣不单单在价格上。以提高消费者购物欲望为基础，促进企业在岁末市场前期的预热。

岁末狂想曲二重奏——梦圆百老汇

以著名美国剧院“百老汇”名字做引申，引用为眼镜世界的百老汇，创意的转移吸引眼球。延续狂想曲第一波的热度，将明视达此次系列活动推向高潮，并同时反馈市场效果。以眼镜自由的组合，将一些需要较难出售和一些热售的产品集中起来。使他们成为“眼镜百老汇”中的舞伴也就是促销组合。达到清仓和增加其他产品销售量的目的。

岁末狂想曲三重奏——放“价”无极限

以无底线的降价吸引人们的注意力，调动消费者的购物欲，以价格优势与实力优势在今年的年末市场创造绝对领先。最终将此次系列活动做一个完美的结束，让促销热度延伸到06年的春节过后。将此次活动的总体效果做一个完整的评估。

以公司的规模为基础，将价格打到最低限度。

从而在节日市场彻底成为领头羊。将公司在年终的销售量比以往促销提高20个百分点。对外的宣传为价格无底线，就是抓住消费者需要价廉物美的特点，将数量与部分眼镜的价格联系起来，量贩式的出售。提高销售的相对数量。

促销尾声：

拿着这次促销活动案笔者和明视达公司各大部门主管和老总进行了一个上午的探讨，会上对方听取笔者的介绍后一致通过，并于当天下午开始了实际操作工作。经过3个月的努力，凭借“华泰策划”厦门团队的成功策划和明视达公司各级员工的有效执行，明视达公司在_年年末打了一个漂亮的促销大战。

眼镜店营销技巧方案篇二

活动：1：

10项免费服务等您光临：免费验光、免费清洗眼镜、免费特殊加工、免费加防过敏膜、

免费眼部检查、免费调整镜架、免费更换小配件、免费消毒隐形眼镜、免费上门服务（限市内）、免费维修焊接。

凭此券抵20元（限框架眼镜）

凭此券抵50元（限渐进镜片）

凭此券抵30元（限隐形眼镜）

活动：2：

超值套餐：优质镜架+防花树脂片+盒+布+保视洁眼镜护理剂=__元

喜讯一：__期间凡在本店办理会员卡，便可免费赠送月抛隐形眼镜一付（数量有限送完为止。）

喜讯二：酷系列彩片__元/付

活动：3：

在爱眼日6月6日——6月26日

买一赠一：专业验光师免费检查视力、买镜架送镜片（镜片限__度以内）

以旧换新：凭任一副旧镜片到我店均可折价换购一副新镜片

隐形眼镜大放送：购买指定品牌隐形眼镜即送全自动隐形眼镜清洗机一台（数量有限送完为止）

活动：4：

隆重开业当天，好礼等你拿！

配镜满300元送高级不锈钢套杯一套（价值118元）

配镜满150元送天堂防紫外线伞一把（价值48元）

配镜满80元送运动酷酷杯一个（价值25元）

凭宣传单送精美镜盒一个（价值5元）

数量有限，送完为止

活动：5：

1、凡__月__日出生的朋友持身份证等有效证件，均可到本店免费领取生日蛋糕一个（限前10名）

2、凡持往年__月__日在本店的配镜发票均可免费选配同等价值的眼睛一副。

眼镜店营销技巧方案篇三

活动：1：

10项免费服务等您光临：免费验光、免费清洗眼镜、免费特殊加工、免费加防过敏膜、

免费眼部检查、免费调整镜架、免费更换小配件、免费消毒隐形眼镜、免费上门服务（限市内）、免费维修焊接。

凭此券抵20元（限框架眼镜）

凭此券抵50元（限渐进镜片）

凭此券抵30元（限隐形眼镜）

活动：2：

超值套餐：优质镜架+防花树脂片+盒+布+保视洁眼镜护理剂=__元

喜讯一：__期间凡在本店办理会员卡，便可免费赠送月抛隐形眼镜一付（数量有限送完为止。）

喜讯二：酷系列彩片__元/付

活动：3：

在爱眼日6月6日——6月26日

买一赠一：专业验光师免费检查视力、买镜架送镜片（镜片限__度以内）

以旧换新：凭任一副旧镜片到我店均可折价换购一副新镜片

隐形眼镜大放送：购买指定品牌隐形眼镜即送全自动隐形眼镜清洗机一台（数量有限送完为止）

活动：4：

隆重开业当天，好礼等你拿！

配镜满300元送高级不锈钢套杯一套（价值118元）

配镜满150元送天堂防紫外线伞一把（价值48元）

配镜满80元送运动酷酷杯一个（价值25元）

凭宣传单送精美镜盒一个（价值5元）

数量有限，送完为止

活动：5：

1、凡__月__日出生的朋友持身份证等有效证件，均可到本店免费领取生日蛋糕一个（限前10名）

2、凡持往年__月__日在本店的配镜发票均可免费选配同等价值的眼镜一副。

眼镜店营销技巧方案篇四

“预防近视，珍爱光明”

二、活动背景

眼睛是我们心灵的窗口，是人体中最宝贵的感觉器官，如果没有眼睛，我们的面前将会是一片黑暗。可随着科学技术的发展，人民生活水平的提高，我们身边戴上眼镜的人也越来越多。根据资料调查表明，中国学生近视病发率在全世界的排名，从1998年的第4位，上升为第2位，仅次于“近视第一大国”——日本。在一份对中国四个城市高三学生的调查中显示，青少年近视的病发率从70年代的15%左右，发展到90年代末的55%，甚至80%左右。最近的一份调查显示：我国在校学生约3.2亿，平均近视率超过60%，小学生的近视发病率为22.78%，中学生为55.22%，而大学生高达76.74%。在高考填报志愿中，由于自身缺陷被限制专业的学生当中，有74%是由于近视。这些数据说明了中国近视病发率的上升之快，中小学生近视也将影响中国高素质人才职业的筛选，缩小不少特殊职业人员的选取范围，而且程度也越来越重，发病呈低龄化、迅速化、普遍化，眼保健形势非常严峻。这一结果将是对实现中国二十一世纪健康目标的严重挑战。已到了全社会必须关注与采取措施的时候了，而视力问题也是所有同学们相当关注的问题，因此我们确定了本次“爱眼护眼”活动。

三、活动目的：

- 1、眼睛是我们心灵的窗口，是我们的通向美丽新世界的桥梁，是获得光明的器官，所以我们应该珍爱自己的眼睛，因此我会以“爱眼护眼”为主题开展有关保护我们眼睛的宣传活动。从而让同学们了解眼睛的重要性，让同学们懂得如何爱护好自己的眼睛，明白怎样去预防近视，不仅仅要在这一天爱护我们的眼睛，而是要在365天里随时随地的呵护我们的眼睛，因为我们需要它，因为它可以给我们带来更多的光明和希望。
- 2、青少年是国家的未来，如何帮助青少年提高爱眼护眼知识，树立正确保护眼睛观，是我们这次活动最基本的目的！
- 3、深化贯彻落实“爱眼护眼”的活动主题，展开系列活动，指导和教育学生正确维护视力，树立眼睛保健的久远认识，

为贫困学子配送眼镜，保护贫困学子视力健康。

5、通过认识、调查、访问等一系列的活动，知道眼睛这一心灵窗户的重要作用和作用，知道如何爱眼护眼，科学用眼。并能够主动向周围的人宣传用眼卫生，获得爱护眼睛的丰富经验。

7、通过向全校学生宣传用眼卫生，帮助他们认识到爱眼护眼的重要性。将爱眼护眼睛进行到底，给自己一个明亮的世界！

8、将爱眼护眼活动进行到底。

四、活动形式：

1、免费为城区学生现场精确视力检查。

2、针对城区贫困学生实际情况，为100名贫困学生免费提供价值200元的眼镜。

五、活动时间：

宣传时间：20__年6月3日至20__年6月6日

活动时间：20__年6月7日至20__年6月8日

六、活动地点：

—

眼镜店营销技巧方案篇五

1、提升本店在此社区的知晓度，扩大知名度。

2、吸引新顾客到店消费

3、鼓励老顾客介绍新顾客，刺激老顾客重复性购买

4、刺激店内成交

5、提升本店销售额，增加新顾客。

二、促销形式：

店外派卡（填表留电话）

店内电话邀约，店内促销

三、物料准备：

1、免费验光卡（需自行制作）1000张

2、条幅（横幅）1条。（悬挂于店头）

3、pop海报2张。（1张贴窗口或门口玻璃，1张贴店内醒目位置）

4、小礼品若干。

四、活动日期：

自行制定（可跨月）

五、活动执行细则：

免费验光卡应在活动开始前几日印刷完成，工作人员走出去轮流在学校门口或附近小区派发。

派发验光卡注意事项：

1、目标客户群的锁定：重点是带眼镜顾客，年龄层次不限。

2、派发时应面带微笑，态度诚恳，获顾客同意后再把卡片派发给对方。

3、卡片上有顾客资料的填写，尽量说服顾客填写详细如姓名、联系电话。

4、具体话束如：您好！我们眼之悦眼镜连锁店近期开展免费测试视力。