

2023年儿童促销活动方案设计(模板9篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

儿童促销活动方案设计篇一

六一儿童节到了，新的世纪是儿童的世纪，儿童是新世纪的未来，我们新世纪举办的欢乐儿童节，精心准备了各种精彩游乐活动，将和的小朋友们一起携手度过美好节日。

一、活动时间

5月30日—6月1日

二、活动地址

___购物广场___人民商场店___超市

三、活动内容

活动一：欢度六一到新世纪

一年一次的六一儿童节，家长陪孩子到哪里去买礼物?在莒县当然新世纪，六一儿童节期间，新世纪特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、精品儿童玩具等优惠价出售!

活动期间，穿着类、百货类、儿童用品类商品全场88折，化妆品类、照材类全场9折，大家电、交通类商品推出特价、超

低价及厂家系列促销活动。(明示商品不参加, 详情见店内海报)

活动二: 非常六一进门送礼

六一儿童节当日, 进店前100名小朋友免费领取精美礼品一份, 送完即止。

活动三、快乐六一超市有礼

六一儿童节活动期间, 超市推出购物买赠活动; 凡在超市购物单票满31元的顾客, 可以获赠薯片一包, 单票满61元的顾客, 可以获赠600毫升饮料一瓶, 单票满91元的顾客, 可以获赠盼盼法式小面包一袋, 小票当日使用有效, 每天各限量800份, 送完为止。(奖品在一楼服务台领取)

活动四、七彩六一——儿童画展

六一儿童节活动期间, 为传承弘扬中华文化, 促进少儿全面成长, 5月29日至6月3日, 新世纪联合卓越学校在新世纪购物广场一楼举行“六一儿童节儿童书画展”活动, 百幅灿烂童真、多姿的画卷作品将栩栩如生在这里展现。

活动五、飞翔六一——儿童文艺晚会

七彩六一, 欢乐童年, 阳光下, 幼苗茁壮成长; 舞台上, 孩子们欢歌笑语。5月31日晚, 庆祝“六一”国际儿童节少儿文艺演出, 在新世纪人民商场店举行, 欢快的孩子们用歌声舞蹈庆祝他们的节日, 也奉献给大家精彩的文化盛宴。

儿童促销活动方案设计篇二

5月29日(周日)—6月1日

快乐六一畅享端午

活动一：漂漂亮亮新装扮——童装玩具特卖会

活动期间，穿着类、百货类88折，童装、童鞋、玩具全场85折。

活动二：整整齐齐全准备——文体用品特卖会

活动期间，儿童文具、体育用品、儿童书籍、音像制品全场88折。

活动三：快快乐乐来购物——欢乐幸运大转盘

活动期间，享受折扣后单票满98元以上，凭当日单张电脑小票可参加摇奖一次。摇动大转盘，停下来后指针指向哪样商品名称，顾客就得到相同指定商品。刺激、惊喜，真个让您眉开眼笑，笑口常开！

（注：单张电脑小票限2次；小票不累计；每日限送1000位，送完即止。）

奖项设置：

一等奖：奖指定书包

二等奖：奖指定文具盒

三等奖：奖彩笔一盒

四等奖：）奖小布丁一支

活动四：大型儿童走秀文艺晚会5月29日，上午：人民商场店
晚：购物广场

三、广告宣传：

儿童促销活动方案设计篇三

店铺儿童节促销活动方案□

活动目的：借此次迎“六一”促销活动所独具的文化底蕴，竖立自身较好的品牌形象，并通过该活动的实施，不仅着力于在短期内刺激专卖店销售额的增长，该活动内容采取以短、平、快的活动形式，最大程度的激发消费者的购物积极性，并将产生较好的群体效应。

活动主题：理想由玉实现，美丽从小开始
活动时间：2017年6月1日~2017年6月7日
活动地点：玉脉山庄专卖店，当地大型的儿童娱乐场所
活动准备：

1、门口显眼处用汽球围摆成"6o1"图案，可以用作赠送；2、划定陈列区为主要陈列“科场及第产品”和“六月新品”，并作特别推介；3、活动期间不断播放儿童歌碟；4、5月31日晚，各店铺在节前将场地布置完毕并召开促销动员会；5、各店铺可设立内部激励方案。

活动内容：

1、活动期间只要在本专营店一次性购买达到100元的，加一元即可的到相应的儿童玩具或者“儿童系列”的玉饰挂件一个。

2、凡本市在校生，并学生证对于玛瑙等玉饰品可享受5.8折优惠。

3、准备可爆气球，内置彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球。当气球升到一定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空

空下落由观众捡到后自行拍破)，气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到专营店兑换奖品。

活动控制：

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；2. 活动后期将以上数据及媒体投放频次、专营店反馈意见等收集至总部做好活动评估、总结，以便做得更好。

活动评估：该活动摒弃了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，最大限度的满足专营店对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对其的好评，达到策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

儿童促销活动方案设计篇四

__月__日—__月__日

二、促销活动内容

超市根据自身的促销成本控制，在下列活动中选择一个或多个方案进行借鉴实施。

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、水果等商品，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

学习用品、文具用品、儿童食品、饮料、奶制品一律优惠价销售；

活动三：满200送儿童水壶

单张小票满200元，凭购物小票送价值5元的精美有盖儿童水杯一只；主要考虑到夏天来临，方便孩子上学带上水杯，因此要求水壶比较精美，有使用价值。

三、公关活动

活动一：争当小小书法家

活动内容为了书法比赛(包括刚笔、毛笔)，小朋友将超市的名号(如家友超市、慈客隆)的书法作品邮寄或送到本超市，截止日期__月__日(以当地邮戳为准)，在超市内展出，凡是参加活动的孩子可以获赠一份小礼品。评出一等奖1名、二等奖3名、三等奖5名、优秀奖若干名。

活动二、五子棋比赛

儿童节期间(__月__日—__月__日)在超市入口处举行五子棋比赛，参与者有小礼品，得胜者有奖品。

四、注意事项

3、公关活动中参加对象为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。

儿童促销活动方案设计篇五

二、活动时间：__年5月31日至3日

三、活动思路：“孩子是祖国的未来”，儿童节现在不仅仅是孩子的节日，更是家长的节日、也是绝好的商业机会；不仅仅能带动人气、促进相关商品的直接销售，而且能构建良好的企业形象、增强品牌的势能。

四、活动形式：

1、少儿遥控车大赛：5月26日开始报名，5月31日开始布场熟悉场地及赛道、6月1日上午开始预赛、6月1日晚上参加决赛；(黄州商场、黄商购物中心同时进行)。

活动说明：

a□指定赛道、指定路线、跑完一圈；时间最短为获胜者；

b□可自带遥控车也可用商场提供的赛车参加比赛；

c□遵守比赛规则听从裁判安排维护好现场的秩序；

d□跑完整个赛道一圈时间不得超过4分钟超过为淘汰；

e□在比赛过程中不得用自己的遥控器控制干扰比赛人员，否则取消比赛资格。

2、陀螺战斗王挑战赛：5月26日开始报名、5月31日开始布置场地试练、6月1日开始挑战、以优胜者为挑战者、连登挑战者10局可获得儿童节礼品一份。

截止6月1日晚8点30分的胜利者为冠军获得者，奖品：黑暗蛇妖攻击型脱落一套(含托盘一个)(在黄商购物中心门前举行)。

3、邀请幼儿园小朋友参加庆“六一”儿童专场(5月31日至6月3日期间);

4、厂商儿童节文艺汇演(各部门经理在5月28日前报到办公室徐德胜经理处登记、安排具体时间。

5、商品促销辅助活动:(快乐儿童节、开心转奖人人有礼)

a□5月31日至6月3日在黄商两卖场购物满61元可参加转奖;多买多转单票3次封顶;100%中奖。

6、特别的宝宝特别的爱:6月1日当天出生的小朋友可到黄商两卖场领取儿童节礼品

7、5月25日各个部门商品促销内容交广告部、5月29日开始电视字幕集中宣传。

8、广告形式

儿童促销活动方案设计篇六

六一儿童节到了,新的世纪是儿童的世纪,儿童是新世纪的未来,我们新世纪举办的欢乐儿童节,精心准备了各种精彩游乐活动,将和的小朋友们一起携手度过美好节日。

5月30日—6月1日

xxx购物广场 xxx人民商场店 xxx超市

活动一:欢度六一 到新世纪

一年一次的六一儿童节,家长陪孩子到哪里去买礼物?在莒县当然新世纪,六一儿童节期间,新世纪特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、精品儿童玩具等优

惠价出售!

活动期间，穿着类、百货类、儿童用品类商品全场88折，化妆品类、照相器材类全场9折，大家电、交通类商品推出特价、超低价及厂家系列促销活动。(明示商品不参加，详情见店内海报)

活动二：非常六一 进门送礼

六一儿童节当日，进店前100名小朋友免费领取精美礼品一份，送完即止。

活动三、快乐六一 超市有礼

六一儿童节活动期间，超市推出购物买赠活动;凡在超市购物单票满31元的顾客，可以获赠薯片一包，单票满61元的顾客，可以获赠600毫升饮料一瓶，单票满91元的顾客，可以获赠盼盼法式小面包一袋，小票当日使用有效，每天各限量800份，送完为止。(奖品在一楼服务台领取)

活动四、七彩六一---儿童画展

六一儿童节活动期间，为传承弘扬中华文化，促进少儿全面成长，5月29日至6月3日，新世纪联合卓越学校在新世纪购物广场一楼举行“六一儿童节儿童书画展”活动，百幅灿烂童真、多姿的画卷作品将栩栩如生在这里展现。

活动五、飞翔六一---儿童文艺晚会

七彩六一，欢乐童年，阳光下，幼苗茁壮成长;舞台上，孩子们欢歌笑语。5月31日晚，庆祝“六一”国际儿童节少儿文艺演出，在新世纪人民商场店举行，欢快的孩子们用歌声舞蹈庆祝他们的节日，也奉献给大家精彩的文化盛宴。

儿童促销活动方案设计篇七

(1)

活动目的：

借此次迎“六一”促销活动所独具的文化底蕴，竖立自身较好的品牌形象，并通过该活动的实施，不仅着力于在短期内刺激专卖店销售额的增长，该活动内容采取以短、平、快的活动形式，程度的激发消费者的购物积极性，并将产生较好的群体效应。

活动主题：

理想由玉实现，美丽从小开始

活动时间：

20xx年6月1日~20xx年6月7日

活动地点：

专卖店，当地大型的儿童娱乐场所

活动准备：

- 1、门口显眼处用汽球围摆成"6o1"图案，可以用作赠送；
- 2、划定陈列区为主要陈列"科场及第产品"和"六月新品"，并作特别推介；
- 3、活动期间不断播放儿童歌碟；
- 4、5月31日晚，各店铺在节前将场地布置完毕并召开促销动员会；
- 5、各店铺可设立内部激励方案。

活动内容：

1、活动期间只要在本专营店一次性购买达到100元的，加一元即可的到相应的儿童玩具或者“儿童系列”的玉饰挂件一个。

2、凡本市在校生，并学生证对于玛瑙等玉饰品可享受5.8折优惠。

3、准备可爆气球，内置彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球。当气球升到一定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破)，气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到专营店兑换奖品。

活动控制：

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；2. 活动后期将以上数据及媒体投放频次、专营店反馈意见等收集至总部做好活动评估、总结，以便做得更好。

活动评估：

该活动摒弃了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，限度的满足专营店对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对其的好评，达到策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

(2)

六一儿童节到了，新的世纪是儿童的世纪，儿童是新世纪的未来，我们新世纪举办的欢乐儿童节，精心准备了各种精彩游乐活动，将和的小朋友们一起携手度过美好节日。

一、活动时间：

5月30日—6月1日

二、活动地址：

购物广场x人民商场店超市

三、活动内容：

活动一：欢度六一到新世纪

一年一次的六一儿童节，家长陪孩子到哪里去买礼物？在莒县当然新世纪，六一儿童节期间，新世纪特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、精品儿童玩具等优惠价出售！

活动期间，穿着类、百货类、儿童用品类商品全场88折，化妆品类、照相器材类全场9折，大家电、交通类商品推出特价、超低价及厂家系列促销活动。（明示商品不参加，详情见店内海报）

活动二：非常六一进门送礼

六一儿童节当日，进店前100名小朋友免费领取精美礼品一份，送完即止。

活动三、快乐六一超市有礼

六一儿童节活动期间，超市推出购物买赠活动；凡在超市购物单票满31元的顾客，可以获赠薯片一包，单票满61元的顾客，可以获赠600毫升饮料一瓶，单票满91元的顾客，可以获赠盼盼法式小面包一袋，小票当日使用有效，每天各限量800份，送完为止。（奖品在一楼服务台领取）

活动四、七彩六一——儿童画展

六一儿童节活动期间，为传承弘扬中华文化，促进少儿全面成长，5月29日至6月3日，新世纪联合卓越学校在新世纪购物广场一楼举行“六一儿童节儿童书画展”活动，百幅灿烂童真、多姿的画卷作品将栩栩如生在这里展现。

活动五、飞翔六一——儿童文艺晚会

七彩六一，欢乐童年，阳光下，幼苗茁壮成长；舞台上，孩子们欢歌笑语。5月31日晚，庆祝“六一”国际儿童节少儿文艺演出，在新世纪人民商场店举行，欢快的孩子们用歌声舞蹈庆祝他们的节日，也奉献给大家精彩的文化盛宴。

儿童促销活动方案设计篇八

六一我当家

五月十六日——六月三日

- 1、通过在儿童节搞本次活动来提升卖场在少年儿童心目中的影响力。
- 2、以家庭参赛的方式借助儿童节来提升成人的消费。
- 3、以特殊的比赛形式来进一步提升卖场的知名度。

在儿童节通过以“孩子选商品，大人买商品”的方式来吸引大量家庭到商场来参加比赛，再根据实际购买情况选出一部分获奖家庭。

（一）第一阶段：

时间：五月十六日至五月三十一日

1、当日在商场购物累计满二百元或者购买儿童用品（玩具，儿童衣物，学习用品等）

满一百元均可凭当日购物小票到总服务台领取一张“小当家”活动券。

2、凡年龄小于十四岁的儿童均可凭该活动券在五月二十八日至五月三十日到指定地点填写活动报名表，领取参赛号码。

3、活动报名表应包含：姓名、性别、年龄、父母亲姓名、联系方式、家庭住址、家庭电话、参赛编号等。

4、五月三十一日，参赛选手挑选。以年龄为标准，分为两个小组；

第一小组为四周岁以上的学龄前儿童，第二小组为小学一年级至六年级。

根据报名表，从每个学龄段中挑选100位儿童来参加六月一日至六月三日的活动。

5、挑选工作结束以后，安排出场时间和出场顺序，并及时通知参赛选手的家长，如果无法联系到，则从候补名单中再选。尽量保证200位的参赛数量。

（二）第二阶段：

时间：六月一日至六月二日，每天分为两个参赛时间段，即早上段，下午段

六月三日只有一个参赛时间段，即早上段。具体时间划分如下：

早上段：9：00—12：00；

下午段：13：30—16：30

1、每个时间段，在各年龄段各有20名选手参加活动。

每位选手各由一位工作人员陪同进入活动区（活动区为商场购物区的一部分，商场可以根据自身的实际情况划定活动区，活动区内所有商品均要参加活动，参加活动的商品都必须要有有一定的折扣率，而折扣率只针对比赛有效）。

2、在选手进入活动区之后，利用半个小时的时间挑选自身想要购买的商品或者是家长告之想要购买的商品，确定购买之后，由工作人员出示购物卡让营业员填写。每位参赛选手可选购十件商品。如果十件商品选完或者规定时间一到，则工作人员带领选手离开活动区，并把购物卡交给选手家长。

3、家长在拿到购物卡之后，可进入商场再次挑选，如家长买下了购物卡上所注商品。则当值收银员在购物卡上的该商品对应确定购买栏内打钩，并签字作证。

4、家长必须在六月三日3：30以前把购物卡和购物小票一起交至工作台进行登记，活动组织人员根据统计情况进行评奖。

5、购物卡：品名、货号、单价、折扣率、实际价格、营业员、收银员、实际支付等项目。

（三）奖项设置

1、最和谐家庭奖（五名）：

各奖100元购物券一张评选办法：在一定的购物金额的基础上，按照购买成功率的高低依次评选。（各年龄段分别评选）

2、最有眼光奖（五名）：

各奖100元购物券一张评选办法：

根据购物卡上实际购物金额高低依次评选。（各党龄段分别评选）。

3、最佳小当家奖（一名）：

奖500元购物券一张评选办法：购物卡上实际购买金额最高。

（所有参赛选手共同评选）

1、健康快乐大会餐凡取得活动券或者参赛号码的儿童，均可在六月一日至六月三日在商场美食城凭券领取一份健康快乐儿童套餐。

2、蹦蹦跳跳过六一凡取得活动券或者参赛号码的儿童，均可在六月一日至六月三日在商场游艺厅凭券免费领取10枚游戏币。

1、为保证活动的公平，公正和公开性，活动工作人员必须经过严格挑选。

2、活动区可由利润较高的商品区组成，但必须包含各种儿童用品。

3、由于参加活动的选手均为未成年人，在活动期间，商场必须要指定更加健全的管理办法，以防止各种意外的发生，影响活动的效果。

儿童促销活动方案设计篇九

“璀璨童心、魅力万亚！”——暨“xx杯”首届星光快乐家庭show□

主要内容：在儿童节到来期间通过以“孩子选商品，大人买商品”的方式来吸引大量家庭到商场来参加比赛，再根据实

际购买情况选出一部分获奖家庭。

- 1、通过在儿童节期间搞本次活动来提高商场在少年儿童心目中的影响力。
- 2、以家庭参赛的方式借助儿童节来提高成人的消费。
- 3、以特殊的比赛形式和儿童商品秀来进一步提高商场的知名度。

5月22日——6月3日

时间：5月29日—6月3日，全场流行商品满100减39元(券进销售)，满200减78元。

活动细节：

1、5月22日—5月24日期间全场流行商品满200送50元，满300送100元，满400送150，满500送200，满600送300，满700送400，满800送500封顶!送券跨柜累计，不参加活动柜台不送券不收券。商品部：

1)给每个柜的货品申请编码并做好活动谈判及特殊商品的限制。

2) 宣导营业员编码的. 正确开具并在销货凭证上注明“不收券不送券”或“不参加活动”。

财务部：

1) 审核每个柜台的打折编码。

2) 收银员要查看销货凭证上的有无参加活动的注明。不参加活动柜台及编码不收不送券。

客服部：

1) 客服人员在发券是严格检查销货凭证及收银条，杜绝不参加活动商品参与发券。

2) 杜绝营业员私自替顾客领取券，特殊情况需凭其楼面主管签字方可发放。