# 最新广告宣传营销方案 策划广告推广方案(4篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-06-15

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。广告宣传营销方案 策划广告推广方案篇一1、让目标消费群在最...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**广告宣传营销方案 策划广告推广方案篇一**

1、让目标消费群在最短的时间内认知新产品的功能、效果，缩短新产品推广期的时间长度，尽快进入成长期，创造效益。

2、使目标消费群产生试用的欲望，并逐步将其培育成品牌忠诚者。

3、提高品牌知名度和美誉度。

4、提高现场售点的产品的销量。

5、巩固通路经销商的客情关系，抢占通路、终端的高铺货，提升经销商的信心和积极性。

本次市场调查主要是为xx电动车上市推广提供科学的依据。其调查内容、调查方式及调查地点如下表所示。市场调查实施情况表调查内容：

1、管理层深度访谈。

2、营销人员小组座谈或问卷调查。

3、渠道调查：电动车销售渠道类型及特点，知名品牌的渠道政策。

4、终端调查：电动车销售终端类型及特点，终端形象、终端陈列、终端导购、终端促销活动等。

5、经销商调查：经销商基本情况、代理品牌数量及销售情况、对当地电动车市场的认识、是否有经销新品牌的计划等。

6、消费者调查：对电动车的认识、熟悉的品牌、影响购买的主要因素等调查方式深度访谈、问卷调查、小组座谈走访调查、二手资料等调查地点。

**广告宣传营销方案 策划广告推广方案篇二**

公司已经正在实行全国连锁销售。现在准备在xx一城市建立手机连锁店。我在该市做了全面的调查，对该市人文情况有一定的了解。公司派我到该市调研和开发当地市场。

通过这10天里对该市市场的调查和研究，了解了该市的手机市场，并于x月xx日完成了本公司在该市连锁经营的营销方案。

该方案可以帮助公司了解该市的手机市场，也可以指导我们开发该市市场的实际营销工作。

(一)用户分析

1、目标市场

通过市场调查问卷，随机抽查结果显示，我们的产品消费人群大多是追求时尚、处在时尚前沿的人群，主要以工厂职工，学生、刚毕业的大学生和接受时尚前沿的青年。另外一些老年人和听力差的人群也会成为我们的客户。

工厂职工和青年购买我们的手机，是为追逐时尚，消费水平能力较低，一般在1000元左右。老年人和听力差的人群，主要是看重音量大、音质好字体清晰的效果，老年人虽有购买能力，可是却不会轻易购买，但可从亲情上，以礼品的方式打入市场。听力差的人群也是该手机的主要消费人群。但青年人前提是以男性为主，老年人则无须考虑性别。

2、消费偏好

在市场调查中发现：消费者普遍容易接受中低档产品;喜欢进口的品牌机和质量好的国产手机;消费者希望手机个性化，希望有专门量身定做的手机;消费者购买手机的主要用途是与人联络，工作需要和顺应流行趋势;手机最多是打电话和发短信。

3、购买模式

在市场调查中发现：普通大众更换手机的时间是2年左右;价位在1000-20xx元;通常在专卖店或大卖场购买手机;最注重的是手机的功能、品牌和款式，提供客户所需要的产品这成了我们连锁企业的优势。

4、信息渠道

在市场调查中发现：消费者了解一款新上市的手机主要是电视、网络、宣传单和同学朋友之间的相互交流，宣传单的效果较差，消费者普遍喜欢同学朋友之间相互交流。电视与网络能够加大我们手机在消费者之间的知名度。消费者接触最多的媒体是……和本地电视台以及报纸杂志等，他们最信任的媒体是xx电视台。

(二)竞争情况分析

目前在市场国外的品牌有：……;国内的品牌有：……等。

这些手机中市场上比较受欢迎的国外品牌有：……，比较受欢迎的国内品牌有：……等。这些比较受欢迎的国内品牌只是和国内其他品牌相比要受欢迎一点。实际上这些受欢迎的国内品牌远比不上国外那些品牌。市场上的主流品牌基本上是国外的品牌，分别是……。尤其是xxx，它的价格也是比较低的，且耐摔，很受大众喜爱。而且，这些品牌的手机在大多数连锁店都有。

swot分析：

优势(strength)：特色服务。

我们的手机附加有娱乐，学习，理财等应用软件的功能且价格底，这很符合消费群体的要求。并且在我们这里购买的手机还有齐全的功能，如照相机、mp3/mp4，游戏、手写/按键两用看电视，上网等全部具备，并且还有一些特别的手机保养，如：手机贴膜，手机美容。

知名度底，担心售后问题的处理。

机会(opportunity)：

手机市场日益饱和，但客户的需求呈现多样，消费者以手机购买的体验，功能方面的需求为主。手机的用途改变了通信市场的产品结构、人们的生活方式，给人们的生活沟通带来了极大的方便。中国人口基数大，人们的收入水平再不断提高，另一方面，技术的成熟，使得手机的价格不再是天价。人们有时往往喜欢怀旧，复古的款式可以成为时尚的潮流。

但是，各大连锁企业根据市场竞争情况分析，都是转向手机的服务，这是最基本的，但是在手机增值方面的服务尚未涉足。竞争企业把手机品牌(包括国外知名品牌、国内手机品牌)低价、功能多，待机时间长，集中于一身。却没有了解客户真正所需要的，这样不能让客户在所要功能上有所选择，这样浪费客户大量的价值，就是说在功能不能灵活的选择，这为那些享有增值业务的连锁企业带来竞争的机会。

威胁(threats)：就目前市场情况而言，大品牌的手机连锁企业占有相当大的市场，所以我们面对的压力还是相当大的。根据市场潜力，xx的市场消费水平分析，我们的消费群体毕竟是有限的，所以我们必须以一定的独特的服务方式来打动更多的潜在客户。

根据市场调查的结果，我们的连锁店在打入市场前三个月，应达到的销售额多由潜在客户的群体决定的。市场占有率应达3、3%―5%，提高企业的知名度。

调查分析如下：

根据市场调查，对一个大卖场(如xx等)而言，其员工人数一般为30个左右，他们每人一个月的销售目标一般为100个。所以一个大卖场一个月大约可以卖掉3000部手机。而市场上的手机种数大约为20种，所以平均每种手机的月平均销售量为100―200个。但每种手机的类型又有多种，对于一种新款手机其月销售量大约为80―160个。且对市场分析，……等知名品牌销售量偏高。

如xx一城市的大卖场大约有30个，所以一个月的销售总量m=100x30=3000个，三个月的销售额y元=3000x900x3=810万元，市场占有率q=100/3000=3、3%。在三个月内根据市场上手机总数和我们入市以后所要进行的促销和宣传，我们的市场占有率在这三个月内将会达到3、3%-5%。随着品牌的推广和大众的认可，我相信市场占有率将会达到一个新的高度。

(一)销售渠道

1、根据对xx一城市市场的调查，研究了解后，发现手机专营店和家电连锁(如xx、xx等)这两种销售模式在消费者中占大多数，所以我们可以以上述两种渠道为主要模式。

2、渠道开发

1在手机专营店设立我们的展柜，有专人销售，穿我们提供的统一制服，负责专业培训，实行提成制(销售一台提2个点)。铺货：因为像此类卖场多集中在市中心地带，所以可以以相同数量进行铺货，每个连锁系统100台，我们的店面可根据情况增减铺货。根据资料显示：卖场大约有40家，所以我们大约需要公司提供4000部手机。

2连锁企业的建立和铺货方式：和手机大卖场一样建立自己的专人专柜，由我们的销售代表销售，促销人员的提成如上。铺货：在市中心繁华大街进驻门店。

(二)促销策略

在导入期，可以根据消费者喜好，用以下方法来宣传：

1、路牌广告，传单的发送。

2、在电视广告。

广告策划文案如下：1、广告目标：提高连锁店的知名度。2、广告主题：时尚、具有朝气，激情，充满生命力。

3、报纸：运用漫话形式介绍我们的手机。

4、网络：与商业网站如……达成商业联盟关系。

5、大小型的活动宣传和销售。

在活动中可采用多种方法来宣传和销售。

1)赠品。分为实物和非实物。a、实物：如电脑包、酷夏太阳眼镜、t恤、手表、台历、剃须刀等。b、非实物：如：手机话费、上网费、增值服务等。

2)抽奖。

3)展示。

(三)产品策略(售后服务)

产品品牌要形成一定的知名度、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须建立优质的售后服务。(附：《售后服务指南》。供渠道成员培训和内部员工使用。)

(四)价格策略

统一市场零售价格为938元。

1、对消费者价格为938元，配合促销活动随赠礼品。

2、对渠道成员：让利8%，价格为863元。如果各渠道成员达成销售目标，返2个点以鼓励。

1、若时机成熟可建立自己的专卖店，并进行相关的促销方式。

2、根据市场动态与实际碰到的因素随机应变。

3、根据市场反映的信息做出相应的改变。

**广告宣传营销方案 策划广告推广方案篇三**

目标市场：杭州各大学校的师生，其中最大的消费群体是学生。

投放广告的目标：在本网站正常运营的基础上做宣传和推广，争取让本网站被杭州各学校的广大师生知晓并了解，以及考察目标市场的反应，以便在日后的网站运营中能收到较好的效果。

主要经营项目：各式眼镜及关于配镜护眼的免费咨询。

由于学生接收广告的主要途径是在网络、电视媒体、电台广播、各类书刊杂志等，以下是广告投放的四个方面是：

1、和各个学校附近的网吧达成协议，将我们配镜网的网址设定为ie的主页，将配镜网的宣传图片设定为电脑的桌面背景。这种方式针对性很强，目标直接就是网民，他们是我们广告营销的最集中目标群体。

2、在校内的宣传栏张贴宣传海报，其宣传面广，可以让大部分学生看到，但对于这种海报学生仔细阅读的可能性较小，因此宣传海报的内容要以大标题和醒目的图案图标为主，但详细介绍仍不可少，以方便那些对本广告感兴趣愿意详细阅读的人群。

1、有请杭州当地广播电台的热门主持人为广告主播，制作成日常生活版广告。作用：他们是当地当红dj，有请他们可以起到事半功倍的作用，很多在校大学生都爱听他们的节目，生活般的情趣、搞笑的语言、年轻的心，这样的广告自然会引起年轻人的关注。

2、电视广告投放

1、利用信息平台发布将现有的商品信息直接登录各大信息发布平台\*一个广告是否成功，要靠与之相匹配的反馈系统来检测，从反馈回来的信息中提取有用的信息并加以整理，以便今后广告策略的调整和网站建设及服务的改善。

以下是我为飓风眼镜设计的广告推广词：

1、“飓风眼镜”，相信您的眼睛!

2、镜里镜外，两片世界！

3、“飓风眼镜”，以最贴心的服务，最专业的角度．带给您全新的视野．

4、世界“镜”收眼里！

5、让眼睛说话的眼镜

6、心灵的窗户需要心灵般的呵护！

7、跟随年轻的脉动，展现青春的活力。

8、你想和我一起看世界吗？

通过观察周围的人物和故事，发现对于二三十岁的年轻人来说，事业与情感仍然是永恒不变的话题。这个阶段正处于人生的上升期，对未来充满美好的期待，渴望获得成功，实现个人价值，所以凭着年轻和热情，肯为事业付出一切。然而生活工作节奏的加快，阅历和经验的差异，使得年轻人在追求事业和爱情的道路上不可能总是一帆风顺，会面临意想不到的挫折和变数，往往需要独自做出选择。这时候，自信的态度就显得格外重要，这也成为现代人最看重的品质。

飓风眼镜商城不仅给你带来了健康和时尚，同时焕发你的内在活力，让你更有自信。广告的职责就是以年轻人最感亲切最有共鸣的方式来塑造网站及产品形象。

**广告宣传营销方案 策划广告推广方案篇四**

在我校发行的有关英语学习的报纸和杂志有21世纪报、英语周报、英语辅导报、疯狂英语等七种，竞争异常激烈，目前我又了解到学习报的\'英语版正在大量进入我校市场。据了解他们的销售模式只是单纯的在大学校园宿舍进行推销，但覆盖面不广，往往是各据一方。但后期报纸或杂志的发送成了最大的问题，往往出现发送报纸或杂志不及时，或报纸积压的问题，没有给学生留下好的印象。这对于刚进入我校市场的新东方英语是一个不错的有利条件。

推销对象：xx理工大学级本科新生

对象总人数：预计本科新生在5000人左右

对象需求分析：

(1)对于刚踏入象牙塔里的大学生来说，他们心中早已经有了自己的英语学习目标，考过英语四六级，然后像更高的目标奋斗。

(2)在我校，由于新生进校十天左右会有一个英语分班测试，对于远离考试几个月的学生来说会比较重视此次考试。然而事先不知情的他们很少有人会带上以前的课本或者资料，因此这也是新东方英语推销的有利切入点。

(3)现在英语四六级的试题改革，对当代大学生英语水平有了更高的要求。提高英语成绩的有效方法也是最基础的方法就是扩大词汇量。寻找一份有效地能帮助自己扩大词汇量并提高自己英语整体能力的资料是许多刚进校的学生想知道的，同时考过英语四级也成了学生学习英语的目标。

(1)推销市场实地分析：xx理工大学地域广阔，宿舍分布较为集中。

(2)推销人员：为了进行较好的市场宣传与推销，推销人员应遍布学校新生各个宿舍区，这样才能做到有利的宣传与推销，在第一时间抢占校内较多市场，同时为以后报纸的配送提供了更多的方便。同时考虑到男生进入女生宿舍不方便，推销人员应有一定的男女比例，通过这些建立有利的地理优势!

(3)鉴于对市场实地的分析，估计总共需要40人左右的推销员分布在校园各个新生宿舍进行宣传与推销，至于后期发送杂志大概需要5人。

宣传主题：读新东方英语，做未来的主人!

推销宗旨：诚实守信，服务至上，让顾客满意!

前期准备：

(1)人员招募：考虑到前期推销的艰难性，我将招募比较有责任心的、想做的并且想执着地干下去的同学和朋友，特别是以前有过推销经验的同学和朋友优先。同时也要考虑到人员地域的分布和性别比列，将招募的人员分为5个小团队，其中一个小团队为女生，并选择能力较强的人为队长。

(2)人员培训及经验交流：作为推销团队，就应该有团队精神，同心协力将推销的事情做好。团队精神的培养需要团队成员更多的相处和彼此的了解。为了获得更好的推销成果，掌握一定的推销技巧是不可少的。虽然个人的智慧或者经验是有限的，但积水成河，聚沙成塔，团结的力量是无穷无尽的，要求我们能够广泛的汲取经验并互相交流。除此之外，更要努力学习理论知识，多学习有关推销的技巧。

(1)提前两天到校，制定推销详细规划步骤。

(2)协调组织成员，鼓舞士气!

(1)定点宣传：新生入学阶段，在宿舍的主要路口设接待点。为新生及其家长提供免费饮水并制作相应的宣传版进行平面宣传。同时如果条件允许可以适量地提供免费报纸。

(2)宣传与推销：新生入学的时段到新生宿舍进行宣传推销。

(3)抓住老乡会的时机，帮忙新生了解大学生活及英语学习，为新生对大学的诸多困惑进行解答，同时对英语的重要性和学习方法进行讲解，借助推销我们的报纸。

(1)首先要给人一种亲切的感觉，自我介绍很重要，带上学生证是必须的，作为学长或学姐的我们要在新生们眼中是很值得信赖的。可以以学长或学姐的身份向他们介绍学校情况，像交朋友一般。

(2)推销时要带上一份样品，言谈应尽量言简意赅，切入推销主题时不能表现得太商业化，这会使得新生们显得反感。

(3)如果能顺利的推销出一份杂志，一定要开正规的订阅发票，最好该杂志专用的。还要留下校园主管的联系方式，如有任何报纸发送方面的问题可以向校园主管反映。同时推销人员还要主动留下自己的联系方式，主动提出什么问题都可以找我们学长或学姐。即使在某个宿舍没能推销成功，同样要以学长或学姐的身份留下联系电话，一来可以留给新生回头机会，二来可以向他或她的室友进行宣传，为以后征订的人留下途径。

每天从各队长处收集整理最新征订情况。每天开队长会，共同解决推销中遇到的问题。每天开组内会，鼓舞团队，齐心协力!

(1)基于对于市场实地的分析，后期发送杂志同样做到方便快捷。对每期的杂志进行及时地发送，给新生以满意的服务和印象，同时这也是占据市场和扩大市场的有效途径。

(2)为了避免错发、漏发等问题，需要制作相应的表格将杂志发送员所负责的学生信息进行汇总，每发一份杂志在表上做好相应记录，使发送工作有条不紊进行，避免出现问题而引起客户的不满!

对每位订购客户进行问卷调查，提出杂志的优点和缺点，有利于报纸的改进和发展。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找