# 2024年运动鞋营销计划(3篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-10-14

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。运动鞋营销计划篇一营销品牌：xxx女鞋1. 选择目标市场，准确市场定位设...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**运动鞋营销计划篇一**

营销品牌：xxx女鞋

1. 选择目标市场，准确市场定位

设计营销目标为“xxx”女鞋，经营女鞋包括凉鞋，平板鞋，运动鞋，厚底鞋，高跟鞋，靴子等。单店位于\*\*地区，主要的顾客群体为当地大学生群体，即将毕业或已工作的职场女性，部分家庭主妇等。 “xxx”品牌女鞋倡导为顾客着想，更好地服务顾客，努力提升自己的服务水平。

现在，“xxx”致力于制作舒适，健康的女鞋，让顾客体验极度的的舒适感，对鞋子产生认同感。与此同时，xxx也不乏时尚，能够在满足女性对时尚追求的同时，感受一种健康快乐的生活方式。

2. 品牌价格分析

由于目前\*\*地区经济日益发展，各大销售卖场在不断增加，xxx的品牌也会不断壮大。考虑到xxx的目标群体，其价格与同类时尚女鞋的价格相对一致。该店也可以做一些其他品牌的女包，饰品，袜子等商品的代销，扩大单店的销售额。

3. 竞争对手

随着经济的发展，本地区的鞋业处于较好的发展阶段，有很大的进步空间。但在本地区，有众多的女鞋专卖店，经营许多时尚、新颖的女鞋。这些鞋店的价格与xxx的鞋价存在着较小的差距，因此会形成较强的竞争的压力。

1. 营销主题及目标

主题：元旦三天乐，xxx带给你快乐。

目标：利用黄金假期，进行大规模营销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

2. 营销方式的选择

(1)节假日前到大学校园或商场附近人流量大的地方发宣传单，宣传xxx女鞋的营销策略。

(2)公交站台制作pop展板进行宣传活动。例如：xx路、xx路公交沿线(经过各大学校园，附近的小区，经济开发区，火车站，长途车站等地)

(3)可以印发杂志，进行扩大宣传。

(4)营销策略：

元旦期间，在室外搭建营销台，进行户外营销。定价格为29、39??等。且现场赠送红包，内有部分现金抵用券。

(5)推出团购价：一次性购买两双，打八五折;一次性购买三叔，打六五折。

(6)买就送：活动期间，进店购买任意一双xxx女鞋，即送高级鞋油、鞋刷、鞋垫、袜子等。

(7)活动期间，凡进店填写“xxx快乐资源卡”的顾客，赠送小礼品。包括画册、纪念笔、首饰、卡贴等。

3. 营销预算

宣传单数页：500张 pop展板：50张

杂志册：200册

礼品，赠品等。

1. 厂商协作

联系厂家，做好营销的准备，备好营销的女鞋款式和尺码。

2.合理的进行人员安排，要对营销人员进行详尽的营销方案及细节培训。

3.做好整理、安全的准备工作。

清洁卫生;整理库房;培训导购人员;陈列营销用品;落实现场监控，营销现场安全的把握; 保证礼品管理的有序进行等。

4.营销结果评估

评估此次活动中营销商品选择的正确与否;否选择了消费者真正需要的商品;否给消费者增添实际利益;能否处理积压商品;销售额与毛利额是否与预期目标相一致。作好评估总结，为下次营销活动积累经验。

**运动鞋营销计划篇二**

双蛋夜\*\*与您共狂欢

1) 针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。

2) 让广大居民了解秋水伊人的独特魅力，发展更多的客户群体，拥有更多的潜在客户。

3) 开展品牌个性化宣传，寻求女装差异化生存。

4) 严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体对秋水伊人的品 牌印象。

5) 提高秋水伊人在女装行业的市场占有率，增加其销售量。

       时间：20\*\*年\*\*月\*\*日——20\*\*年\*月\*日

地点：卖场、店面、市中心等

1) 主要是为25—45岁之间的成熟女性打造时尚、轻巧、亮丽、性感的女装。

2) 刚上市的新产品不打折，如果是vip贵宾可以打折，而打折的产品也可以 折上折九折。

3) 降低贵宾门槛，大范围发展贵宾，扩大会员规模，以此促进口碑传播及销 售网络。

(1)活动时间：20\*\*年\*\*月\*\*日

活动内容：在店内推出寻找小水晶装活动，发现即可获取购物券，让顾客参加送券在购物的活动。

宣传方式：直邮心寒活动告知;店面pop宣传活动告知。

(2)活动时间：20\*\*年\*\*月\*\*日

活动内容：借助举办大型评选活动，引起大众的广泛关注，找来十个模特，以不同的风格穿上秋水伊人不同风格的服装，强化品牌知名度。

宣传方式：全程新闻宣传，之前就得进行广告及新闻宣传;直邮信函告之;店面pop宣传活动告之。

(3)活动时间：20\*\*年\*\*月\*\*日

活动内容：推出各类赠品，在店内设立堆头区，购买画品即可参与“魅力加价送活动”。

活动期间购物满500元加28可获赠披肩，购满800远加价38元可获赠皮夹，购物满1200元加价58元可获赠女包等加价活动。

宣传方式：\*\*月\*\*日各店统一pop宣传;直邮信函活动告之。

(4)首次消费同时可获vip卡。

(5)持vip会员卡购物，课享受送会员双倍积分。

1) 咨询台(桌、椅、桌布)、音响、麦克风、遮阳棚、条幅、名片、宣传 单、海报、气球、抽奖箱、奖品(圆珠笔、优惠券)、足够的会员卡等需3月7号之前之辈完全。

2) 12月23号之前，工作人员要跟商场管理人员协商，确保活动能顺利进行。

3) 写有活动主题的7条大幅跳的布置，在店门口挂5条，商场挂两条

4) 突出产品形象和活动主题内容的3长答复海报的张贴，3太印象的摆放。

5) 宣传单的分发(沿路发传单的3人和卖场2人，每人每天600张，需9000 张，芙蓉区2人和店门口2人，每人每天500张，需6000张，总计15000张)

6) 赠\*\*。游戏活动的不止摆放(卖场和店门口与各撑一把有秋水伊人标志的遮阳伞。

咨询台摆放在遮阳伞下，被桌布和2把椅子。咨询台上方设计好的问题和答案、抽奖箱、登记顾客信息的登记薄等。小奖品至于咨询台下)

      每天发传单，多安排几个地方发传单，去热闹繁华的地方，店门口跟卖场也要发，沿途发放。

**运动鞋营销计划篇三**

走进\*\*，实施元旦节顾客大回馈。

1) 针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。

2) 让广大居民了解\*\*\*的独特魅力，发展更多的客户群体，拥有更多的潜在客户。

3) 开展品牌个性化宣传，寻求女鞋差异化生存。

4) 严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体对\*\*\*女鞋的品牌印象。

5) 用良好的品牌形象，卓越的产品品质，平稳的市场价格，倾力打造“人人买得起的品牌”。

6) 提高\*\*\*在女鞋行业的市场占有率，增加其销售量。

时间：20\*\*年5月7日——20\*\*年5月9日 地点：卖场、店面、市中心等

1) 主要是为25—45岁之间的成熟女性打造时尚、轻巧、亮丽、性感的女鞋。

2) 刚上市的新产品不打折，如果是vip贵宾可以打折，而打折的产品也可以折上折九折。

3) 降低贵宾门槛，大范围发展贵宾，扩大会员规模，以此促进口碑传播及销售网络。

(1)活动时间：20\*\*年3月7日 活动内容：在店内推出寻找小水晶鞋活动，发现即可获取购物券，让顾客参加送券在购物的活动。

宣传方式：直邮心寒活动告知;店面pop宣传活动告知。

(2)活动时间：20\*\*年3月8日 活动内容：借助举办大型评选活动，引起大众的广泛关注，找来十个模特，以不同的风格穿上\*\*\*不同风格的鞋子，强化品牌知名度。

宣传方式：全程新闻宣传，之前就得进行广告及新闻宣传;直邮信函告之;店面pop宣传活动告之。

(3)活动时间：20\*\*年3月9日 活动内容：推出各类赠品，在店内设立堆头区，购买画品即可参与“魅力加价送活动”。

活动期间购物满500元加28可获赠披肩，购满800远加价38元可获赠皮夹，购物满1200可送\*\*

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