# 汇美舍植物之乡―花草系列新品推介活动策划书

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-07-28

*汇美舍植物之乡―花草系列新品推介活动策划书文章标题：汇美舍植物之乡―花草系列新品推介活动策划书汇美舍植物之乡―花草系列新品推介活动策划书主办单位：\*\*\*文化艺术服务有限公司协办单位：汇美舍媒体支持：一、市场分析及建议二、推广策略三、活动主题...*

汇美舍植物之乡―花草系列新品推介活动策划书

文章标题：汇美舍植物之乡―花草系列新品推介活动策划书

汇美舍植物之乡―花草系列新品推介活动策划书

主办单位：\*\*\*文化艺术服务有限公司

协办单位：汇美舍

媒体支持：

一、市场分析及建议

二、推广策略

三、活动主题

四、媒体宣传

五、ＳＰ促销活动的实施设想

六、公关促销活动的实施设想　方案Ａ

七、公关促销活动的实施设想　方案Ｂ

八、活动创意构想

九、费用预算

正文：

一、市场分析及建议

１、产品、市场分析

（１）汇美舍花草系列新品产品特质

a)品质天然，蕴含植物精华（薰衣草、玫瑰）

b)季节对应性

c)全方位护理

（２）烟台市场品牌林立，竞争激烈

产品知名度扩顾客认知度有待提高

２、对策

提升品牌影响力，挖掘潜在市场，抢占市场份额

二、推广策略

１、活动目标

进行全方位品牌推广活动，推介新品

２、宣传定位：

树立新产品，品质天然，纯洁高贵，浪漫迷人的形象

三、活动主题：

梦想中的浪漫花季，等待中的甜美爱情

四、媒体宣传：

１、电视　２、报纸　３、杂志　４、电台广播　５、网站　６、其它媒体

户外媒体先行　大众媒体跟进　其它媒体配合

五、ＳＰ促销活动的实施设想（与公关促销活动相互配合，共同进行）

１、活动主题：梦想中的浪漫花季，等待中的甜美爱情

２、活动区域：烟威地区促销的重点及次重点地区

３、活动时间：２００５年４月—５月

４、活动内容：各专柜及专卖店的现场集中促销活动

５、可行性分析：集中进行促销活动，可以制造销售热点，吸引目标消费者的强烈关注，通过直接的促销手段，推介新品，达成可观的销售业绩。

时间：可以选择新产品上市，节假日等时间举行。

方式：a、优惠价销售，免费试用，现场示范，顾客抽奖活动

b、派送小包装或试用装产品

６、费用预算

六、公关促销活动的实施设想　方案Ａ

１、活动主题：梦想中的浪漫花季，等待中的甜美爱情————“我要做你的五月新娘”

２、活动区域：烟威地区

３、活动时间：２００５年４月——５月１日截止

４、活动内容：通过媒体发布活动消息，凡在活动时间登记的新人都可持结婚证及本人身份证明到专卖店及专柜领取“薰衣草新娘礼包”（限前１００名）或“玫瑰新娘礼包”一份，并参加活动结束后的抽奖活动（ＳＰ促销活动的顾客购买产品达到一定额度可同时参加抽奖活动）

５、奖励方式：优胜者可以获得方案a：一次浪漫之旅　方案b：旅游地往返机票两张　方案c：免费婚纱摄影

６、可行性分析：通过本次活动，可以制造社会及舆论关注焦点，利用“五月新娘”与春季新品的季节对应性，以及五月婚庆高潮的有利时机，打开市场的突破口，树立品牌形象，提高市场对新产品的认知度和接受度。

７、费用预算

七、公关促销活动的实施设想　方案Ｂ

１、活动主题：“花之物语”――汇美舍新品形象发布及产品的推介会

２、活动区域：汇美舍重点地区或旗舰店

３、活动时间：２００５年５月期间（新品上市或节假日）

４、活动内容：选择两名形象气质与薰衣草紫色、浪漫、幽雅及玫瑰粉红、甜美、动人的特质相吻合的模特，拍摄多辑新产品形象照片。

利用各专卖店及专柜ＰＯＰ、海报、宣传单页、车体广告等载体，发布新形象照片进行前期宣传推广。

利用报纸、电台、网络、电视等其他软性广告扩大产品新形象的宣传力度。

５、可行性分析：举办一场“花之物语”――汇美舍新品形象发布及产品的推介会，综合各种媒介宣传手段，为新品打造充满魅力及特质的新形象，可以在短期内扩大产品的知名度和影响力，提升品牌形象。

６、费用预算

八、新产品形象创意构想

文案：

九、费用预算

汇美舍植物之乡―――花草系列新品推介活动策划书

主办单位：星光大陆文化艺术服务有限公司

协办单位：汇美舍

媒体支持：

一、市场分析及建议

二、推广策略

三、活动主题

四、媒体宣传

五、ＳＰ促销活动的实施设想

六、公关促销活动的实施设想　方案Ａ

七、公关促销活动的实施设想　方案Ｂ

八、活动创意构想

九、费用预算

正文：

一、市场分析及建议

１、产品、市场分析

（１）汇美舍花草系列新品产品特质

a)品质天然，蕴含植物精华（薰衣草、玫瑰）

b)季节对应性

c)全方位护理

（２）烟台市场品牌林立，竞争激烈

产品知名度扩顾客认知度有待提高

２、对策

提升品牌影响力，挖掘潜在市场，抢占市场份额

二、推广策略

１、活动目标

进行全方位品牌推广活动，推介新品

２、宣传定位：

树立新产品，品质天然，纯洁高贵，浪漫迷人的形象

三、活动主题：

梦想中的浪漫花季，等待中的甜美爱情

四、媒体宣传：

１、电视　２、报纸　３、杂志　４、电台广播　５、网站　６、其它媒体

户外媒体先行　大众媒体跟进　其它媒体配合

五、ＳＰ促销活动的实施设想（与公关促销活动相互配合，共同进行）

１、活动主题：梦想中的浪漫花季，等待中的甜美爱情

２、活动区域：烟威地区促销的重点及次重点地区

３、活动时间：２００５年４月—５月

４、活动内容：各专柜及专卖店的现场集中促销活动

５、可行性分析：集中进行促销活动，可以制造销售热点，吸引目标消费者的强烈关注，通过直接的促销手段，推介新品，达成可观的销售业绩。

时间：可以选择新产品上市，节假日等时间举行。

方式：a、优惠价销售，免费试用，现场示范，顾客抽奖活动

b、派送小包装或试用装产品

６、费用预算

六、公关促销活动的实施设想　方案Ａ

１、活动主题：梦想中的浪漫花季，等待中的甜美爱情————“我要做你的五月新娘”

２、活动区域：烟威地区

３、活动时间：２００５年４月——５月１日截止

４、活动内容：通过媒体发布活动消息，凡在活动时间登记的新人都可持结婚证及本人身份证明到专卖店及专柜领取“薰衣草新娘礼包”（限前１００名）或“玫瑰新娘礼包”一份，并参加活动结束后的抽奖活动（ＳＰ促销活动的顾客购买产品达到一定额度可同时参加抽奖活动）

５、奖励方式：优胜者可以获得方案a：一次浪漫之旅　方案b：旅游地往返机票两张　方案c：免费婚纱摄影

６、可行性分析：通过本次活动，可以制造社会及舆论关注焦点，利用“五月新娘”与春季新品的季节对应性，以及五月婚庆高潮的有利时机，打开市场的突破口，树立品牌形象，提高市场对新产品的认知度和接受度。

７、费用预算

七、公关促销活动的实施设想　方案Ｂ

１、活动主题：“花之物语”――汇美舍新品形象发布及产品的推介会

２、活动区域：汇美舍重点地区或旗舰店

３、活动时间：２００５年５月期间（新品上市或节假日）

４、活动内容：选择两名形象气质与薰衣草紫色、浪漫、幽雅及玫瑰粉红、甜美、动人的特质相吻合的模特，拍摄多辑新产品形象照片。

利用各专卖店及专柜ＰＯＰ、海报、宣传单页、车体广告等载体，发布新形象照片进行前期宣传推广。

利用报纸、电台、网络、电视等其他软性广告扩大产品新形象的宣传力度。

５、可行性分析：举办一场“花之物语”――汇美舍新品形象发布及产品的推介会，综合各种媒介宣传手段，为新品打造充满魅力及特质的新形象，可以在短期内扩大产品的知名度和影响力，提升品牌形象。

６、费用预算

八、新产品形象创意构想

文案：

九、费用预算

《汇美舍植物之乡―花草系列新品推介活动策划书》来源于范文网网，欢迎阅读汇美舍植物之乡―花草系列新品推介活动策划书。

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