# 2024年六一儿童节营销策划方案 六一儿童节活动策划方案(五篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-10-08

*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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。六一儿童节营销策划方案 六一儿童节活动策划方案篇一...*

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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

**六一儿童节营销策划方案 六一儿童节活动策划方案篇一**

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:

20\_\_年6月1日~20\_\_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:

该活动摈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。

六一儿童节营销策划方案 六一儿童节活动策划方案篇二

一、活动时间

\_\_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

1、为了表示超市对儿童节的支持，促销活动中要选几个儿童喜欢的品牌进行一定力度的降价，以吸引人气;

2、送水壶后，必须在小票上做记号;此活动中的水壶可与厂商联合，由厂商来提供一部分活动经费;

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。

六一儿童节营销策划方案 六一儿童节活动策划方案篇三

一、活动主题：快乐儿童节 儿童好礼大放送

二、活动时间：20\_\_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。

活动名次： 冠军(1 名)：价值200 元遥控车一台 亚军(2 名)：价值150 元遥控车一台 季军(3 名)：价值100 元遥控车一台

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。

b：奖品设置：一等奖：61 元儿童节购物礼券一张 二等奖：跳绳或望远镜 精心整理 用心发布 精品文集荟萃 - 3 - 三等奖：智慧魔方一个 四等奖：毽子或口哨一个 重要说明：本次转奖活动力度比较小、要求各个部门向厂商支援拿出强有力的商品促销价格 或折扣6.1 折至8 折;(以儿童用 品为重点，内容精、力度大);

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

六一儿童节营销策划方案 六一儿童节活动策划方案篇四

一、 促销目的

每年的6月1日是国际儿童节，在这一天，很多家长会陪孩子出去玩，为了把握这次商机，心连心超市针对六一儿童节制定了促销方案。“六一”国际儿童节不仅能带动人气，促进相关商品的直接销售，而且能建立良好的企业形象，增强品牌势能。同时希望通过这次六一儿童节的促销活动能提高新世纪在少年儿童心目中的影响力，借助儿童节来提高成人的消费，以特别的比赛互动形式来营造六一节的欢乐气氛，促进儿童商品的销售。

二、 目标受众

经过心连心超市或者来心连心超市购物的有家长陪同的4——15岁的小朋友。

三、 促销实施方案

1、 促销实施主题

“庆六一，欢乐送。活动多，礼品多。”

2、 促销时间

20\_\_年5月27日——20\_\_年6月3日

3、 促销商品

主要是儿童类消费品，比如童装、童鞋、玩具、文具、体育用品、图书、零食饮料等。

4、 促销宣传

卖场海报

人员宣传：在心连心超市门口安排人员对过往的人进行宣传(主要针对带着小朋友的家长)，吸引他们进来参加促销活动。

派发传单：安排工作人员到幼儿园、小学和初中发放宣传单，扩大本次促销的知名度。

5、 促销方式：

(1) 儿童类商品88折销售

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：心连心超市

活动对象：任意消费者

活动内容：在本次活动期间，购买童装、童鞋、儿童用品、学生用品，以及指定的零食和饮料全场6折——9折，其中根据商品的利润和销售量来确定商品的打折力度。

(2) 卡通面具大放送

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：心连心超市六一儿童节领取礼品的专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以凭票领取卡通面具 活动内容：1000个卡通面具免费大发放，凡在超市进行消费的消费者可以凭购物发票免费领取卡通面具一个。

(3) 个个有奖，礼品大放送

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：心连心超市六一儿童节领取礼品的专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以参加抽奖

活动内容：凡在物美超市消费满50元的消费者可以凭借购物小票到心连心超市六一儿童节领取礼品的专柜进行抽奖，每个人都能获得一份奖品。奖品如下

特等奖1名：英汉电子词典

二等奖10名：乒乓球拍一副

三等奖50名：铅笔一只

安慰奖：心连心促销气球一只

(4) 免费摄影机会放送

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：心连心超市六一儿童节领取礼品的专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以凭票领奖

活动内容：心连心超市与附近的摄影楼进行合作，凡在物美超市消费满200元的消费者可以凭借购物小票到心连心超市六一儿童节领取免费的摄影券，家长可以凭票带着小朋友带与心连心合作的影楼进行1张10寸照片的拍摄并冲洗照片。

(6) 魔术智慧片拼图比赛

活动时间：5月31日至6月1日两天早上9点——11点，下午3点——5点。一共举行24次比赛。

活动地点：心连心超市门口广场

活动对象：4——15岁的小朋友。比赛分组：4岁——6岁一组，7岁至10岁一组，11岁至15一组。每组20个小朋友。拼图的难度一次增加。

活动限时：8分钟

活动内容：参赛儿童在规定时间内将打乱的拼图拼好，在比赛规定时间内完成的小朋友可以直接或者他手中完成的拼图并可以领取气球一个，同时每场比赛第一个完成的小朋友可以获得喜羊羊布偶一只。

(7) 爸爸妈妈比划，宝宝猜比赛

活动时间：5月31日至6月1日两天早上8点30——11点，下午2点——5点。

活动地点：心连心超市门口广场

活动对象：4——15岁的小朋友。4岁——6岁一组，7岁至10岁一组，11岁至15一组。

活动限时：5分钟

活动内容：参加比赛的家庭选出一位家长和小朋友一起参加本次活动。由家长比划所出的物品，宝宝来猜。所选取的物品是小朋友经常接触的物品，难度根据小朋友的年龄不同有所不同，4岁——6岁，7岁至10岁，11岁至15。难度随着年龄的增加而增加。能猜出两个的小朋友可以领取气球一只，猜出5个的小朋友可以领取铅笔一只，猜出10个小朋友可以领取哇哈哈爽歪歪一瓶，猜出20个小朋友可以领取喜羊羊玩偶一只。

四、 促销注意事项

1、保证比赛和抽签的公平性

在本次促销活动中必须保证抽奖和比赛的公平公证性。由于参加比赛的小朋友年龄段不同，比赛的难度有所差异，我们要尽量做到比赛的公平，避免在比赛中有不公正的行为，引起家长的不满和反感，提高顾客对我们物美超市的认可度。

2、保证奖品存量足够

由于本次促销活动，需要放松很多的奖品，我们要确认奖品存量的足够，避免有顾客来领取奖品或者抽取奖品时，奖品却不够的尴尬情况。

3、提早准备好比赛现场

提早搭建好比赛的场地，工作人员早点就位，防止小朋友来了，比赛现场由于一些原因还不能开始，比如工作人员没有就位，比赛现场还没搭建好、话筒出现问题等原因。

4、确保活动的安全性

确保本次促销活动中人员安全，避免由于人多、比赛而产生的一些不安全的情形，比如说小朋友私自去抢奖品、由于多人而给小偷偷窃的行为、多人发生踩踏的行为。确保每个来到我们物美超市的顾客和小朋友都能愉快地来，愉快地走。

5、现场氛围营造

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海报、pop张贴、装饰物品的布置、恰到好处的播音与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。具体而言，做好主题广告宣传，从色彩、标题到方案、活动等均突出节日氛围，以主题广告营造节日商机;另外一种氛围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态。其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

六一儿童节营销策划方案 六一儿童节活动策划方案篇五

一,装饰布置方案:

1,外场布置方案:略2,主题内容:孩子.未来.健康.快乐\"六一\"特别活动周

3,节日三天(5月31日6月2日)播放儿童音乐(由营销部配发)

二,系列活动方案:

1,献给

孩子们的爱

活动时间:5月316月1日

活动方式:活动期间在本超市一次购物满45元,凭小票再加3元就可获得价值9.8元的精美玩具糖一款(叮当飞机玩具糖)

推鸭玩具糖

飞马骑士玩具糖

卡通飞机玩具糖

动物推轮

款式很多,先到先选!数量有限,赠完为止!

一次性购物满35元,凭小票再加1元就可获得价值5.8元的精美玩具糖一款(条码:6928666\_\_\_\_\_\_,足球水机玩具糖)

操作要点:1,各门店店长对该活动要有一个预期,并预先备好货.

2,要求在入口处做一个赠品堆桩,上面挂pop.

3,将活动小票回收,用以核算成本.

4,各店由营销部统一制作广告,

2,您送礼物,我送快乐,

活动时间:6月1日

活动方式:活动期间任一张\_\_超市电脑小票可免费乘坐摇摇马一曲.

操作要点:1,需要一人专门负责投币,排队等工作.

2,电脑小票要回收,用以核算成本.

3,把好心情带走

活动方式:活动期间光临本超市的小朋友可获赠气球一个.

操作要点:

1,活动前一天晚上备好各色气球几簇,(颜色相同的扎一簇,总共数量1000个以上),悬挂在服务台上方,高度为随手可以取到.

2,看见有小朋友光临,主动取气球相赠,如果有大人提出要气球的,也可予以满足.

4,快乐童年,美好回忆

活动时间:5月31日6月1日

活动方式:活动期间小朋友在mtv消费10元以上者,均可获得精美礼物一份;学生凭本人学生证打8折;

在mtv制作室刻制5首歌,送歌一首.

在mtv制作室刻制8首歌,送玩具鸭一只.

在mtv制作室刻制12首歌,送玩具赖皮狗一只.

在mtv制作室刻制18首歌,送玩具长耳兔,米老鼠一只或拼图一个.

活动期间在本超市一次购物满20元,凭小票到酷酷贴处消费打5折

5,今年儿童节,\_\_儿童秀

活动时间:5月306月6日(含作品展出时间)

活动方式:在活动期间,\_\_超市将展出优秀儿童作品.

已联系好2家当地最有名的幼儿园合作.

(1)由\_\_超市提供砂画材料300份.(由供应商提供)

(2)由2家幼儿园领导及\_\_超市评出一,二,三等奖共20名.

其中一等奖4名(奖值80元礼品一份)

二等奖6名(奖值50元礼品一份)

三等奖10名(奖值25元礼品一份)

优胜奖40名(奖值10元礼品一份)

参与奖免费提供砂画一份,价值5元左右.

(3)60份获奖作品在超市内〈外〉用展板展出.

三,费用预算:略

</span

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