

# 2023年礼品营销策划(实用9篇)

范文范本具有示范作用，通过对范文的分析和解读，我们可以领悟到写作的技巧和特点，提高自己的写作能力。接下来，我们将为大家分享一些成功岗位职责的案例，希望能够给大家带来一些启示和思考。

## 礼品营销策划篇一

2011年公司礼品宣传策划方案工作宗旨与目标

宣传、推广南新仓的品牌形象，进一步提升知名度，扩大影响力，开发有特色、有档次、价格合理的商务礼品，作为会议、活动、领导参观、接待等活动的宣传礼品。用尽量少的资金成本，对企业品牌进行宣传。

二、已有的礼品

三、下一步需要提升或新开发的礼品

1、南新仓木斗：目前上一批制作的木斗存量已经不多，急需尽快制作，目前正在联系多家制作厂家。价位相比与上一批已经有了较大幅度的提高，目前厂家的报价，从60多元到280元不等，仍需要继续寻价。

3、南新仓钥匙链：目前钥匙链的存量大约有个，从近年来发放的反应看，应当是不错的，现有的可以保留，并继续制作。建议是否可以尝试制作手机钥匙链、汽车钥匙链、木质钥匙链。

手机钥匙链制作价格约为10——30元左右。汽车钥匙链价格约为50——80元左右。木质钥匙链价格价格约为15元——30元左右。

4、南新仓雨伞：目前已经发放完毕，可以继续制作一批。建议可以考虑制作一批三折伞或铅笔伞精致礼品伞。价格为约为50——200元左右。5、南新仓皇家瓷文房两宝。皇家瓷系列为“笔筒+笔洗两件套”，价格为430元/套。

南新仓皇家瓷文房四宝。锦盒包装价格为900元/套。

此价格包含产品上烧制公司logo□锦盒外包装。工期：20天，300套起做6、南新仓米型u盘：u盘为米粒型，配中国福的u盘链。价格约为200元左右。

7、邮政纪念币、邮政贺年片、邮政纪念信封。

## 摘要

从无到有，从非主流到主流，随着时代的发展，男生女生在礼品行业快速发展的趋势下逐渐引领了时尚潮流，富有个性、创意、新颖的礼品更是受到市场青睐。作为礼品创造的决策者也深受消费者影响。在此背景下ofun应势而生，外形以摩天轮式的圆轮为主体，四周环绕八个神秘礼盒，通过赠送者自主选择礼盒内的“惊喜礼品”送给赠送对象达到“惊喜内的惊喜”效果□ofun就是通过重重惊喜向顾客传递“幸福和快乐□o与你fun享”

## 一、产品分析

传说摩天轮的每个格子里都装满了幸福□ofun神秘礼盒中的惊喜也会随着摩天轮的转动带给人满满的幸福与快乐，美好的回忆、未来的憧憬、幸福的沉淀??又或者是朋友的回忆、情侣的浪漫、家庭的幸福、童年的时光。在这个世界上，我们有自己爱的人，有自己的故事，有自己的回忆，有自己的幸福，这就使ofun的存在变得有意义了，它能引导人们回忆起过去生活中的点滴美好，并将这些美好往事存放在神秘礼盒

中，烙印在拥有者心里，然后积极快乐的生活下去。在今天这个快节奏，伴随着的“压力山大”的高效生活中，面对各个不同青年男女的节日的时候都需要绞尽脑汁，不知道该送什么样的礼品才能给她（他）惊喜，也不知道哪种礼品适合自己的需要，同时没有足够的时间去找让我们一见钟情的礼品。而ofun正是这样一款既适合男女朋友赠送又适合自己的产品。我们可以预见ofun的未来会受到市场的钟情。

## 二、营销环境分析1、市场前景

随着中国商品经济的不断发展，“卖方市场”已经转变成了“买方市场”，无论是线上还是线下，无论是距离远或者近，任何一个商家都面临着比较严重的竞争，价格竞争、品质竞争等ofun也是不可避免的。而且ofun起步较晚，在这种竞争激烈，并且市场由消费者引导的快消品市场，我们要想获得成功唯有比别人拥有更好的创意与宣传手段。

## 三、swot分析1、优势

(1)产品极具创意，价格方面优势显著，符合年轻消费群体实惠的消费心理；

(4)缺乏深度营销底蕴，市场渠道开拓能力不足，实操过程中风险估计不足。

## 3、机会/9

(1)我们是第一个以摩天轮作为基础再设计的，富有独特性，市场潜力大；

(2)目前虽然礼品市场已经形成饱和状态，但新产品的层出不穷仍然刺激着消费者购买；(3)优质服务的重视能够加固提升产品在市场中的综合竞争力。

## 4、威胁

- (1) 易受规模化产品的价格冲击，产品的差异化营销不足；
- (2) 易被竞争对手抄袭。

四、营销推广随着网络普及、网上购物流行，如何通过网络使礼品企业做大、做强、做精，是每一个礼品企业关注的重点。怎么让我们的产品被顾客了解、购买、满意；在产品质优价廉时怎么吸引消费者，这些都是礼品从业者要思考的。在信息大爆炸的时代，消费者一方面被各色广告、言论骚扰不堪，另一方面又被娱乐、搞笑逗乐不断。当看到广告就会选择其他看点，看到折扣会思考，看到八卦、舆论会点击。面对此情此景，我们可以尝试舆论营销吸引消费者眼球，激发消费者购买。此外，还可以用问答形式推广、论坛营销、博客营销。

朋友送礼是加深友谊，丈夫给妻子送礼是升华爱情，父母给孩子送礼是增进亲情。而企业送礼的目的却是更为明确——拓展经营和增加利润。

目前，由于人们知识的增长速率在加快，竞争力在逐渐增长，人们迫于生计，离开了自己的家乡，那么在父母生日，一些重要节日比如父亲节，母亲节，另外还有一些异地恋，情人节怎么办？那就来看我们精心设计的礼物吧。

爱尚礼品公司的形式有网店和实体店，由于我公司针对的范围比较广，所以我们会利用现在的高科技，互联网，来推广我公司产品，另外，我们会建立实体店，您可以亲临我们的实体店，看看我们的礼物。

我公司会针对不同人不同地点不同时间的需要来选择礼物，顾客可以自己定礼物，我公司会百分百满足顾客的需要，也可以顾客说明情况，我们为顾客设计礼物。我公司设计的礼物新颖独特，有创意，一定不会让顾客失望的，使顾客礼尚

往来。

## 二、行业分析

此行业属于新型行业，礼品是企事业单位在经营或商务活动中为了提高或扩大其知名度，提高产品的市场占有率（份额），获取更高销售业绩和利润而特别购的。带有企事业单位标志的，具有某种特别含义的产品。它具有新颖性、奇特性、工艺性和实用性。另外，礼品还可以增加人与人之间的友好关系，借助送礼增加亲友联系，中华传统，中国人内敛，送礼正是增强交流沟通的机会。作为礼品的产品，它往往具有普遍人都喜欢而有不不舍得自己掏钱买的特点。送礼是一种感情的投资，能消短人与人之间的感情距离，便于人们的沟通、交流，达成共识，开创良好的商机。

中国已经成为世界礼品生产基地，而且中国礼品市场逐年销售量的增长率都保持在20%以上。

数据显示，截至2009年底，全国礼品市场的年销售额已达到8900亿人民币(不含中国港澳台地区)，其中促销品达4千多亿人民币。全国现有近一万家礼品生产企业，十万家礼品经销商，每年生产和销售近一万种不同门类的礼品，如果算上每年生产的各种收藏品或相关产品，礼品品种则超过10万种。

决定你的事业、生活和家庭的成功。个人如此，机关团体、企事业单位亦是如此，内对员工，外对客户与主管单位。伴随wto步伐的加快，国外一些大公司先后进入国内市场，也带来了新的营销模式及管理模式，促使国内企业加快竞争步伐。目前礼品行业存在以下特点：

- 1、小公司非常多。由于礼品行业进入门槛比较低，成本相对不高，只需几个人便可以运作，所以介入礼品行业的小公司特别多，在服务水准上也是参差不齐。

2、多数礼品公司实质上是在做贸易。礼品公司多数是根据客户需求，通过供应商向用户提供产品，一个产品生产出来以后，可能要经过几次转手，才能到达最终客户手里，无形之中增加了成本。

3、行业运行不规范，市场竞争激烈。由于礼品行业还没有正规的行业规范出台，所以在运作的过程中会有很多不规范的行业行为。加之有很多的小公司，相互之间采取压低价格的手段来争取客户，从而造成低价格、低质量的恶性循环，使礼品行业竞争更加激烈。

4、礼品行业的产品种类非常多。可以毫不夸张地讲，几乎所有的产品都可以作为礼品来赠送。

大的、小的、高档的、低档的，方方面面，涵盖面非常广。

市场需求变化的速度也越来越快，导致礼品生产商生产的快速变化。因此，谁能快速推出产品，谁才能抢先占领市场，赢得顾客。在传统企业中，整个生产周期和流通周期都拖得很长，这不仅意味着无法迅速相应市场，而且意味着整个周期内资源的大量占用。而利用信息技术，可同时解决快速满足市场需求和降低时间成本两个问题。

礼品供应商的生产要围着市场需求定，生产出来的产品（对中介商来说是“服务”）要拿到市场去实现其商业价值，没有市场，企业就没有存在的理由，所以与市场相关的信息关系到企业的生死存亡。利用信息技术与经销商、零售商甚至最终消费者建立了密切的联系，以缩短生产与销售之间的距离，以快速捕捉市场的需求变化。利用信息技术建立的这种企业与市场的新型关系，是礼品行业超速发展的一项新领域。

如今市场上专业的礼品公司不在少数。但只局限于在礼品上印刷企业的标识，如果是一般客户，这类礼品没有问题，但如果要赠送重要的客户，那么在礼品定制方面就需要“内外

兼修”了。首先要确保产品的体面程度，还有就是企业自身形象的如何“内在”彰显，“分量”如何做到十足，这些才是关键。

### 三、计划执行概述

我公司产品会有自己的商标，申请专利，各礼物都会有其独特的标志。3-2产品举例爸妈过生日，您可以要求我们做你想送的礼物，也可以由我们来安排，送爸妈件衣服啊，送爸妈你远在他乡时的一段录像，录像问题我们可以去您那录，这又何尝不是个惊喜呢情人节时给女朋友送束花，上面绑有巧克力，女生可以送男生许愿瓶，上面每张纸都写有想对他说的话。

送别或赠别则称为折柳，奉献桃子祝老人长寿，赠石榴是愿新婚夫妇多子，各花各有其自己的花语。

市场信息：贸易协会、政府报告、已经发表的研究信息等

## 礼品营销策划篇二

借着节日活跃公司气氛，丰富员工业余生活，实现公司与员工间的互动，密切内部的人际关系，活跃身心，使员工能以更蓬勃的朝气，更用心乐观的心态、更融洽的关系投身工作。巩固企业文化氛围。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

20xx年中秋月圆之夜

九龙坡区杨家坪

公司全体员工

由行政、人事部预先联系好前期准备事宜，做好活动安排；

相机；

准备好员工通讯录，确保在活动中与每位员工联系。

1、吃饭:a□上海小南国

b□绍兴饭店

2、唱歌

3、互动游戏(可定为饭桌上的游戏)

3.1、人在江湖飘

一开始，两人同时喊“人在江湖漂啊，哪能不挨刀啊~”，然后比划手指，能够出一到五，并且嘴里要喊“几(跟比划的手指数相同)刀砍死你呀”。规定，五大过四、四大过三、三大过二、二大过一、一大过五，如果没有压到又继续。

3.2□007

由开始一人发音“零”随声任指一人，那人随即亦发音“零”再任指另外一人，第三个人则发音“柒”，随声用手指作开枪状任指一人，“中枪”者不发音不作任何动作，但“中枪”者旁边左右两人则要发“啊”的声音，而扬手作投降状。出错者饮！

适合众人玩，由于没有轮流次序，而是突发的任指其中的一个人，所以整个过程都务必处于紧张状态，因为可能下个就是你了！

3.3、果园，菜园，动物园



比如第一个人先说动物园，第2个人说有什么，然后下面的就之后讲出一种动物的名称，谁没有接上或者反应慢了就罚酒!!!很好玩的，个性有气氛。

### 3.4、真心话大冒险：

我(xx)手机里有一款娱乐软件叫“真心话大冒险”，参与人坐在一齐(饭桌上)全桌人划拳比输赢(剪刀石头布也行)，然后输家摇晃手机。如果银屏中显示是真心话就是说什么你都要回答，无论什么样的保密(实在不能说的罚酒2杯)。大冒险就是银屏中显示是大冒险，那么无论什么样的要求你都要去做(实在不能做的罚酒3杯)。

餐饭预算标准：控制在6000元以内；娱乐预算标准：豪包消费控制在800元内；总统包消费控制在1500元内。

## 礼品营销策划篇三

一年一度的中秋佳节即将来临，为感谢广大员工为公司付出的辛勤劳动及贡献，让大家能感受到公司的温暖与呵护，特计划节前发放福利及节日放假。具体方案如下：

注：具体以发放当天在职人数为准(公司所有员工)；总计费用在4725元。

发放日期：计划中秋节前发放，具体日期人力行政部将提前电话知会各部门；发放地点：仓储部五金工具库(现存放月饼仓库)；发放程序：

- 1、先由各部门负责人统一带领本部门人员到仓储部五金工具库领取。

- 3、行政部安排一人进行现场月饼的发放；

长x宽=40mx0.7m

内容二：浓情中秋情系包氏(20m)落款：浙江包氏铸造有限公司

内容三：欢度国庆月满中秋(20m)落款：浙江包氏铸造有限公司，单价：8元/米！

## 礼品营销策划篇四

- 1、稳老抓新，提升招贤纳士网在客户心中的美誉度。
- 2、促进重点意向客户签单；
  - 1、销售部10家，客服部10家共20家；
  - 2、8月28号起签单客户，单笔费用在3600元以上；
  - 3、月饼及邮寄费用由公司承担其他赠品不在本方案内；
  - 4、月饼统一为价值108元的七星伴月一盒。

月饼由行政部统一订做。

第四批邮寄时间9月26日，即农历8月11日；本市内的所有客户在此时间段完成（申通快递）。

由部门将客户姓名、联系电话、详细地址提供行政部、行政部按照客户所处地区分别交由快递公司和邮局负责；要求：以签单到款为准安排邮寄或快递。

## 礼品营销策划篇五

一、工作宗旨与目标

宣传、推广南新仓的品牌形象，进一步提升知名度，扩大影响力，开发有特色、有档次、价格合理的商务礼品，作为会议、活动、领导参观、接待等活动的宣传礼品。用尽量少的资金成本，对企业品牌进行宣传。

## 二、已有的礼品

- 1、南新仓木斗（普通包装、精品包装）
- 2、南新仓钥匙链
- 3、南新仓扑克牌
- 4、南新仓明信片
- 5、南新仓画册
- 6、南新仓折扇
- 7、南新仓塑料小扇子
- 8、南新仓水晶摆件（大、小）
- 9、南新仓手表
- 10、南新仓骨质瓷餐具
- 11、南新仓白瓷茶具
- 12、南新仓皇家瓷龙杯
- 13、南新仓雨伞
- 14、南新仓木质挂件

15、南新仓书

16、南新仓邮票

17、南新仓台历

### 三、下一步需要提升或新开发的礼品

1、南新仓木斗：目前上一批制作的木斗存量已经不多，急需尽快制作，目前正在联系多家制作厂家。价位相比与上一批已经有了较大幅度的提高，目前厂家的报价，从60多元到280元不等，仍需要继续寻价。

3、南新仓钥匙链：目前钥匙链的存量大约有个，从近年来发放的反应看，应当是不错的，现有的可以保留，并继续制作。建议是否可以尝试制作手机钥匙链、汽车钥匙链、木质钥匙链。手机钥匙链制作价格约为10——30元左右。汽车钥匙链价格约为50——80元左右。

木质钥匙链价格价格约为15元——30元左右。

4、南新仓雨伞：目前已经发放完毕，可以继续制作一批。建议可以考虑制作一批三折伞或铅笔伞精致礼品伞。价格为约为50——200元左右。

5、南新仓皇家瓷文房两宝。皇家瓷系列为“笔筒+笔洗两件套”，价格为430元/套。

南新仓皇家瓷文房四宝。锦盒包装价格为900元/套。

此价格包含产品上烧制公司logo□锦盒外包装。工期：20天，300套起做

6、南新仓米型u盘：u盘为米粒型，配中国福的u盘链。价格

约为200元左右。

## 7、邮政纪念币、邮政贺年片、邮政纪念信封。

下一步文化创意工作小组会进一步探索研究，广开思路，逐步开发出一批有特色、有品位、价格适中、符合南新仓文化内涵的商务礼品。

从无到有，从非主流到主流，随着时代的发展，男生女生在礼品行业快速发展的趋势下逐渐引领了时尚潮流，富有个性、创意、新颖的礼品更是受到市场青睐。作为礼品创造的决策者也深受消费者影响。在此背景下ofun应势而生，外形以摩天轮式的圆轮为主体，四周环绕八个神秘礼盒，通过赠送者自主选择礼盒内的“惊喜礼品”送给赠送对象达到“惊喜内的惊喜”效果。ofun就是通过重重惊喜向顾客传递“幸福和快乐”与你fun享”

### 一、产品分析

传说摩天轮的每个格子里都装满了幸福。ofun神秘礼盒中的惊喜也会随着摩天轮的转动带给人满满的幸福与快乐，美好的回忆、未来的憧憬、幸福的沉淀??又或者是朋友的回忆、情侣的浪漫、家庭的幸福、童年的时光。在这个世界上，我们有自己爱的人，有自己的故事，有自己的回忆，有自己的幸福，这就使ofun的存在变得有意义了，它能引导人们回忆起过去生活中的点滴美好，并将这些美好往事存放在神秘礼盒中，烙印在拥有者心里，然后积极快乐的生活下去。在今天这个快节奏，伴随着的“压力山大”的高效生活中，面对各个不同青年男女的节日的时候都需要绞尽脑汁，不知道该送什么样的礼品才能给她（他）惊喜，也不知道哪种礼品适合自己的需要，同时没有足够的时间去找让我们一见钟情的礼品。而ofun正是这样一款既适合男女朋友赠送又适合自己的产品。我们可以预见ofun的未来会受到市场的钟情。

## 二、营销环境分析

### 1、市场前景

现在越来越多的年轻人追求自我个性的体现，也愈来愈多的关注人际关系，朋友的生日、具有特殊意义的节日都需要送上一份特别的礼品来表达自己的心意。在这种与日增加的送礼表心意的氛围中小礼品市场的前景还是比较乐观的。

### 2、市场竞争分析

随着中国商品经济的不断发展，“卖方市场”已经转变成了“买方市场”，无论是线上还是线下，无论是距离远或者近，任何一个商家都面临着比较严重的竞争，价格竞争、品质竞争等也是不可避免的。而且ofun起步较晚，在这种竞争激烈，并且市场由消费者引导的快消品市场，我们要想获得成功唯有比别人拥有更好的创意与宣传手段。

## 三、swot分析

### 1、优势

(1)产品极具创意，价格方面优势显著，符合年轻消费群体实惠的消费心理；(2)产品内涵寓意深刻，当代青年群体是时代引领者，追求独特新颖，送礼自然也会脱离俗套，趣味、时尚、创新的礼品会是我们的不二选择ofun集观赏、实用、装饰于一体，在表达心意的同时，也给对方送去一份私人空间的艺术品；(3)产品属于互动型礼品，使用者可以与受赠者互动；(4)同类产品市场较少，目标客户众多。

### 2、劣势

(1) 资金实力小，规模小；

(2) 产品开发薄弱，欠缺成本优势；(3) 营销模式简单，深度不够；

(4) 缺乏深度营销底蕴，市场渠道开拓能力不足，实操过程中风险估计不足。

### 3、机会

(1) 我们是第一个以摩天轮作为基础再设计的，富有独特性，市场潜力大；

(2) 目前虽然礼品市场已经形成饱和状态，但新产品的层出不穷仍然刺激着消费者购买；(3) 优质服务的重视能够加固提升产品在市场中的综合竞争力。

### 4、威胁

- (1) 易受规模化产品的价格冲击，产品的差异化营销不足；
- (2) 易被竞争对手抄袭。

## 一、公司概况

朋友送礼是加深友谊，丈夫给妻子送礼是升华爱情，父母给孩子送礼是增进亲情。而企业送礼的目的却是更为明确——拓展经营和增加利润。

爱尚礼品公司是一家集创意、设计、开发、销售、服务为一体的专业礼品公司，其营销手段与网络相结合，提供一站式服务的礼品公司。爱尚秉承以顾客需求为出发点，以创新设计为先导，以现代化管理为依托，以“顾客满意第一”为宗旨。我们的服务理念是以独特的视角、新锐的理念、专业的设计、精细的制作，为顾客提供最适合的产品。

目前，由于人们知识的增长速率在加快，竞争力在逐渐增长，

人们迫于生计，离开了自己的家乡，那么在父母生日，一些重要节日比如父亲节，母亲节，另外还有一些异地恋，情人节怎么办？那就来看我们精心设计的礼物吧。

爱尚礼品公司的形式有网店和实体店，由于我公司针对的范围比较广，所以我们会利用现在的高科技，互联网，来推广我公司产品，另外，我们会建立实体店，您可以亲临我们的实体店，看看我们的礼物。

我公司会针对不同人不同地点不同时间的需要来选择礼物，顾客可以自己定礼物，我公司会百分百满足顾客的需要，也可以顾客说明情况，我们为顾客设计礼物。我公司设计的礼物新颖独特，有创意，一定不会让顾客失望的，使顾客礼尚往来。

## 二、行业分析

此行业属于新型行业，礼品是企事业单位在经营或商务活动中为了提高或扩大其知名度，提高产品的市场占有率（份额），获取更高销售业绩和利润而特别购的。带有企事业标志的，具有某种特别含义的产品。它具有新颖性、奇特性、工艺性和实用性。另外，礼品还可以增加人与人之间的友好关系，借助送礼增加亲友联系，中华传统，中国人内敛，送礼正是增强交流沟通的机会。作为礼品的产品，它往往具有普遍人都喜欢而有不舍不得自己掏钱买的特点。送礼是一种感情的投资，能消短人与人之间的感情距离，便于人们的沟通、交流，达成共识，开创良好的商机。

中国已经成为世界礼品生产基地，而且中国礼品市场逐年销售量的增长率都保持在20%以上。数据显示，截至2009年底，全国礼品市场的年销售额已达到8900亿人民币（不含中国港澳台地区），其中促销品达4千多亿人民币。全国现有近一万家礼品生产企业，十万家礼品经销商，每年生产和销售近一千万种不同门类的礼品，如果算上每年生产的各种收藏品或相关



产品，礼品品种则超过10万种。

2-1行业背景礼品行业在中国是个比较新兴的行业，随着改革开放的发展，行业之间的竞争也越来越激烈，各公司为了吸引客户，采取各种促销手段，而礼品起到了很大的作用。送礼，决定你的社交圈子，决定你的人际关系，甚至决定你的事业、生活和家庭的成功。个人如此，机关团体、企事业单位亦是如此，内对员工，外对客户与主管单位。伴随wto步伐的加快，国外一些大公司先后进入国内市场，也带来了新的营销模式及管理模式，促使国内企业加快竞争步伐。目前礼品行业存在以下特点：

1、小公司非常多。由于礼品行业进入门槛比较低，成本相对不高，只需几个人便可以运作，所以介入礼品行业的小公司特别多，在服务水准上也是参差不齐。

2、多数礼品公司实质上是在做贸易。礼品公司多数是根据客户需求，通过供应商向用户提供产品，一个产品生产出来以后，可能要经过几次转手，才能到达最终客户手里，无形之中增加了成本。

3、行业运行不规范，市场竞争激烈。由于礼品行业还没有正规的行业规范出台，所以在运作的过程中会有很多不规范的行业行为。加之有很多的小公司，相互之间采取压低价格的手段来争取客户，从而造成低价格、低质量的恶性循环，使礼品行业竞争更加激烈。

4、礼品行业的产品种类非常多。可以毫不夸张地讲，几乎所有的产品都可以作为礼品来赠送。大的、小的、高档的、低档的，方方面面，涵盖面非常广。

随着金融危机的洗礼，礼品业也逐步在从狭隘的各自为政、相互掣肘状态中扭转过来，走分工合作专业化，合纵联横之路，不断开拓细致而多元的营销渠道，更新营销理念。传统

的批发、代理需要进一步完善与科学化，与其他行业结合，整合营销，把尽可能多的生产厂，供应商的优势整合在一起，通过广泛的营销渠道占领市场份额。这也逐步使那些服务到位，服务水平高，专业度强，有实力的礼品公司突显出来。

市场需求变化的速度也越来越快，导致礼品生产商生产的快速变化。因此，谁能快速推出产品，谁才能抢先占领市场，赢得顾客。在传统企业中，整个生产周期和流通周期都拖得很长，这不仅意味着无法迅速相应市场，而且意味着整个周期内资源的大量占用。而利用信息技术，可同时解决快速满足市场需求和降低时间成本两个问题。

礼品供应商的生产要围着市场需求定，生产出来的产品（对中介商来说是“服务”）要拿到市场去实现其商业价值，没有市场，企业就没有存在的理由，所以与市场相关的信息关系到企业的生死存亡。利用信息技术与经销商、零售商甚至最终消费者建立了密切的联系，以缩短生产与销售之间的距离，以快速捕捉市场的需求变化。利用信息技术建立的这种企业与市场的新型关系，是礼品行业超速发展的一项新领域。

如今市场上专业的礼品公司不在少数。但只局限于在礼品上印刷企业的标识，如果是一般客户，这类礼品没有问题，但如果要赠送重要的客户，那么在礼品定制方面就需要“内外兼修”了。首先要确保产品的体面程度，还有就是企业自身形象的如何“内在”彰显，“分量”如何做到十足，这些才是关键。

### 三、计划执行概述

情人节时给女朋友送束花，上面绑有巧克力，女生可以送男生许愿瓶，上面每张纸都写有想对他说的话。

送花常识：鲜花礼品赠送要把握花意的真谛，首先要了解花语花意，才能把花卉展明月之精华，汇天地之灵逸，有自在

自得之美，经过长期演化，人们赋予各种花卉一定的寓意，用以传递感情，抒发胸臆，如考试及第誉为折桂，送别或赠别则称为折柳，奉献桃子祝老人长寿，赠石榴是愿新婚夫妇多子，各花各有其自己的花语。

市场信息：贸易协会、政府报告、已经发表的研究信息等

## 礼品营销策划篇六

20xx年中秋佳节即将来临，为了更好地激发员工的工作热情，体现公司对全体员工的生活关怀，公司决定发放中秋节福利，具体如下：

全体员工

20xx年9月3日星期三午餐时间（11：30~12：30）

公司食堂

1. 公司为感谢全体员工为公司的辛勤付出，准备了丰盛的团圆饭，饭菜一律半价。
2. 为庆祝中秋，公司特意购买一批新鲜的水果和上等的月饼，将在午餐发放。一份月饼寄托的. 公司对全体员工的关心。

## 礼品营销策划篇七

岁月不居！转眼间我来到xxxxxxx工作将近一年了。时间催促我即将告别20xx[]憧憬激励我在20xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

自20xx年4月1日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着鸿建房产的蓬勃发展，

特别是20xx年又荣获“xxxxxxx”[]我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而， 对我的发展打下了良好的基础。

20xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调

发展和运作的人。

20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

1□20xx年4月，准备并参加上海房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2□20xx年5月，准备企业内刊□xxx□的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3□20xx年6月，返校一个月，考察xxx楼市。如：星海国宝、世纪经典、经典生活、壹品星海、宏孚商旅酒店（产权式）、晨熙假日酒店、名仕国际□loft公寓）等。

4□20xx年7月，第二期□xxxx□收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“xxxx项目说明”□“xxxxxx示范区可行性报告”等系列\*报告。

5□20xx年8月□xxxxxxxxxxxxx□

## 礼品营销策划篇八

中秋节是我国传统的节日之一，是所有家庭欢庆团圆、重视纪念的日子。为了能够更好地展现我们公司关爱员工的心意，公司特别决定在今年的中秋节给所有员工发放中秋节礼品，表达对员工的感谢和关心。

礼品种类：公司给每个员工发放礼品一份，具体礼品为精美的中秋月饼礼盒。

礼品数量：公司准备了足够数量的中秋月饼礼盒，根据公司员工的数量，一人一盒，确保每个员工都能收到中秋节礼品。

礼品发放时间：公司将在中秋节前一周内通知员工来领取中秋节礼品，具体发放时间和地点另行通知。

员工权益保障：公司将对发放的中秋月饼礼盒进行严格的质量监督，保证员工能够收到优质的中秋节礼品。

这项方案的目标是使公司员工感受到公司的关怀和关注，让员工在这个重要的传统节日中感到温暖和幸福。同时，这项方案也可以增强公司员工间的凝聚力和团队精神。公司相信，通过这个中秋节礼品发放方案，将能够增强公司员工的忠诚度和认同感，推动公司的发展和壮大。

## 礼品营销策划篇九

二、推广日期:11月1日-除夕夜

三、推广内容:

合家欢乐宴2588元/10人桌

幸福团圆宴2888元/10人桌

四季平安宴3588元/14人桌

年年有余宴3888元/16人桌

新春大吉宴5000元/18人桌

财源广进宴10000元/24人桌

优惠项目:

a□每桌赠送店酒1瓶、啤酒4瓶、饮料2瓶（饮料为:大可乐1瓶、大雪碧1瓶、橙汁1瓶三选二）。

b□2588元/桌以上餐标每桌赠送“年年有鱼”年糕鱼1盒、糖果及干果拼盘1份。

#### 四、宣传方式：

1、宣传单张：2000张

规格：14.8cm某某21cm

材料：200克铜版纸，单面印刷

价格：0.13元/张

合计：0.13某某2000=260元

2、夹报派发：1400张

价格：0.08元/张

合计：0.08某某1400=112元

3、易拉宝：3个

规格：80cm某某200cm

材料：相纸，过亚膜

价格：40元/幅（不要架子）

合计：40某某3=120元

摆放：六楼西餐厅门口、七楼中餐厅接待处、商场电梯口

4、电梯内海报：2幅

规格:45cm某某120cm

材料:写真喷绘+kt板

价格:30元/幅

合计:

摆放:观光电梯内

5、电子屏广告:

规格:53cm某某93cm

摆放:酒店大堂

6、从信息平台发送短信给客户

内容:20某某年夜饭火热预订中! 兰溪今朝酒店特精心推出六款供你选择, 另有礼品赠送, 美味佳肴、贴心服务、给你及家人“五享受”。

以上合计总价为:552元

五、以上广告宣传部分需采购部再次询价确定后, 由企划部发给供应商制作。

节日的时候都是商家促销的好时机, 元旦, 新年等等, 这一段时间到处都是打折促销大甩卖, 很多的衣服, 家电还有年货都在促销的行列之中, 其实, 这都是抓住了消费者的心理, 其实, 名声出去了, 消费者自然而然的也就来了, 应该要趁此机会提升商场的知名度。

活动重点说明:



20\_\_年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品将会热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

活动内容：

### 一、新年惊喜换购价

$$20\_ = 200 + 8 = \_ + 8 = \square$$

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品

购物满\_\_元，加8元可换购价值88元的商品

（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

### 二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置：

（奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券）

一等奖:在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值\_\_元的礼品或消费券；

二等奖:4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖:3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖:2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖:1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

### 三、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体:重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

#### 四、一谏值千金——我们倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到\_\_的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物（价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“\_\_”的实用商品等），而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并于次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。