

2023年少儿图书营销方案 六一儿童节商场促销活动方案(大全9篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。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。

少儿图书营销方案篇一

xx月xx日——xx月xx日

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。

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xx月xx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(xx月xx日-xx月xx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。

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。

少儿图书营销方案篇二

理想由玉实现,美丽从小开始

20xx年6月1日~20xx年6月7日

xxx专卖店,当地大型的儿童娱乐场所

1、门口显眼处用汽球围摆成"601"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。

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。

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。

该活动摒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。

少儿图书营销方案篇三

xx文具店六一儿童节促销方案

一、 环境分析

每一家文具商家都会抓住每一个商机去实现自己的既定目标：培养顾客忠诚、提高销量或者对对手的行为作出相应的反击。六一儿童节就是这样一个不容错过的机会。

儿童是文具店商家重要的消费群体，在儿童身上有很大的消费潜力，父母的很多消费都是围绕儿童展开，因此，商家们完全可以借助六一促销活动，充分的调动起相关的适合产品，

吸引刺激消费者，但同时，六一促销活动的目标客户是孩子们，而消费的主体是家长，因此，对于如何吸引孩子，刺激家长消费就需要下点功夫了，这也决定了我们的促销活动要是家长和孩子们一起参与。

二、 促销目标

1、短期目标：提升超市的销售额

2、长期目标：通过该次活动，提升顾客的忠诚度、实现重复购买

三、促销活动安排

活动时间是从6月1日到6月3日。

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、文具等商品，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；其他一些生活日用品（花生油、洗发露等其中的一些牌子）统一打九折。该活动主要是通过让利来吸引顾客的参与，保证活动的圆满完成。

活动二：当天购物满161（包括活动一的消费额）元的顾客，可免费享受由“妈咪宝贝”专业摄影师拍摄亲子合照一张；购物满200元，即可获赠61元摄影现金券一张。并且会在，每一张合照中写明“xx超市与父母见证我的成长”几个字，以实现让顾客惊喜，进而提高本超市的知名度。

活动三：该活动凡17岁以下的青少年儿童均可参加。本次活动为超市将设立一个旧玩具捐献区，由商场统一把收集到的玩具捐给福利院儿童，凡捐献的小朋友还可获得一份小礼物，

并会将该爱心在、捐赠活动结果在超市门口公布(礼品主要是文具类的商品，并赠送一个明信片，代表福利院的小朋友感并祝福他们，希望他们健康成长，成为祖国接班人)，与此同时捐赠者可免费享受由“妈咪宝贝”专业摄影师拍摄的亲子照一张。该活动主要是提升超市的形象，提升超市的竞争力。

少儿图书营销方案篇四

六一儿童节到了，新的世纪是儿童的世纪，儿童是新世纪的未来，我们新世纪举办的欢乐儿童节，精心准备了各种精彩游乐活动，将和的小朋友们一起携手度过美好节日。

5月30日—6月1日

__购物广场__人民商场店__超市

活动一：欢度六一到新世纪

一年一次的六一儿童节，家长陪孩子到哪里去买礼物?在莒县当然新世纪，六一儿童节期间，新世纪特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、精品儿童玩具等优惠价出售!

活动期间，穿着类、百货类、儿童用品类商品全场88折，化妆品类、照相器材类全场9折，大家电、交通类商品推出特价、超低价及厂家系列促销活动。(明示商品不参加，详情见店内海报)

活动二：非常六一进门送礼

六一儿童节当日，进店前100名小朋友免费领取精美礼品一份，送完即止。

活动三、快乐六一超市有礼

六一儿童节活动期间，超市推出购物买赠活动；凡在超市购物单票满31元的顾客，可以获赠薯片一包，单票满61元的顾客，可以获赠600毫升饮料一瓶，单票满91元的顾客，可以获赠盼盼法式小面包一袋，小票当日使用有效，每天各限量800份，送完为止。（奖品在一楼服务台领取）

活动四、七彩六一——儿童画展

六一儿童节活动期间，为传承弘扬中华文化，促进少儿全面成长，5月29日至6月3日，新世纪联合卓越学校在新世纪购物广场一楼举行“六一儿童节儿童书画展”活动，百幅灿烂童真、多姿的画卷作品将栩栩如生在这里展现。

活动五、飞翔六一——儿童文艺晚会

七彩六一，欢乐童年，阳光下，幼苗茁壮成长；舞台上，孩子们欢歌笑语。5月31日晚，庆祝“六一”国际儿童节少儿文艺演出，在新世纪人民商场店举行，欢快的孩子们用歌声舞蹈庆祝他们的节日，也奉献给大家精彩的文化盛宴。

##结束

少儿图书营销方案篇五

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，最大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。

理想由玉实现，美丽从小开始

2020年x月x日~2020年x月x日

xx山庄专卖商店，当地大型的儿童娱乐场所

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□x月x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。

1、活动期间只要在本商店一次性购买达到xxx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。

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。

该活动摒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，最大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。

少儿图书营销方案篇六

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，xx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。

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。

1、促销实施主题

“庆六一，欢乐送。活动多，礼品多。”

2、促销时间

2020年5月27日——2020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

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□xx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□xx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个卡通面具免费大放送，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□xx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□xx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岁一组。每组20个小朋友。拼图的难度一次增加。

活动：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□xx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岁一组。

活动：5分钟。

活动内容：参加比赛的家庭选出一位家长 and 小朋友一起参加本次活动。由家长比划所出的物品，宝*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岁。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。

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正性。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*。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。

少儿图书营销方案篇七

每一家文具商家都会抓住每一个商机去实现自己的既定目标：培养顾客忠诚、提高销量或者对对手的行为作出相应的反击。六一儿童节就是这样一个不容错过的机会。

儿童是文具店商家重要的消费群体，在儿童身上有很大的消费潜力，父母的很多消费都是围绕儿童展开，因此，商家们完全可以借助六一促销活动，充分的调动起相关的适合产品，吸引刺激消费者，但同时，六一促销活动的目标客户是孩子们，而消费的主体是家长，因此，对于如何吸引孩子，刺激家长消费就需要下点功夫了，这也决定了我们的促销活动要是家长和孩子们一起参与。

1、短期目标：提升超市的销售额

2、长期目标：通过该次活动，提升顾客的忠诚度、实现重复购买

活动时间是从6月1日到6月3日。

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、文具等商品，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；其他一些生活日用品（花生油、洗发露等其中的一些牌子）统一打九折。该活动主要是通过让利来吸引顾客的参与，保证活动的圆满完成。

活动二：当天购物满161（包括活动一的消费额）元的顾客，可免费享受由“妈咪宝贝”专业摄影师拍摄亲子合照一张；购物满200元，即可获赠61元摄影现金券一张。并且会在，每一张合照中写明“__超市与父母见证我的成长”几个字，以实现

让顾客惊喜，进而提高本超市的知名度。

活动三：该活动凡17岁以下的青少年儿童均可参加。本次活动为超市将设立一个旧玩具捐献区，由商场统一把收集到的玩具捐给福利院儿童，凡捐献的小朋友还可获得一份小礼物，并会将该爱心在、捐赠活动结果在超市门口公布(礼品主要是文具类的商品，并赠送一个明信片，代表福利院的小朋友感并祝福他们，希望他们健康成长，成为祖国接班人)，与此同时捐赠者可免费享受由“妈咪宝贝”专业摄影师拍摄的亲子照一张。该活动主要是提升超市的形象，提升超市的竞争力。

少儿图书营销方案篇八

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

5月28日——6月3日

有学有玩 欢乐无限

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童(年龄在8—14岁之间)的相关资料填上：姓名、年龄、学校、联系电话；一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内；

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月3日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的

培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也应该着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，可以免费为培训单位提供商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位提供免费培训名额。

少儿图书营销方案篇九

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童（年龄在8—14岁之间）的相关资料填上：姓名、年龄、学校、联系电话；一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内；

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月x日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也应该着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。