

最新六一儿童节影楼活动方案(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

六一儿童节影楼活动方案篇一

一. 活动主题

“hellobaby嘉年华”是一场大型的宝贝嘉年华盛大狂欢活动。旨在孩子们新学期开学之际，展现他们活力、健康、时尚的风采。本次活动由□xxxx□□xxx电视台以及xxxx儿童摄影共同主办的一项大型儿童联谊活动。

活动将紧紧围绕“活力、健康、时尚”的主题，以“我健康！我活力！

我快乐！”为口号，开展一系列整合推广活动，与多家幼儿园强强联合，共同倡导健康活力的时尚宝贝风采。并倡导宝宝的健康与平安！

“关爱久久

祈福无限”

感谢您与我们一起成就了xxxx的美好时光！

二. 活动媒体支持

主办□□xxxx□

xxx电视台

xxx经济广播电台

承办□xxx市xxxx儿童摄影

xxx市青少年活动中心

协办：

三. 活动地点及安排

1、活动项目：声乐、器乐、舞蹈、书画、口语等

2、活动地点：南昌市胜利路步行街

四. 活动形式以及内容

1.

儿童才艺表演（表演形式：歌曲、舞蹈、乐器演奏、书画、健身操、口语·····）

2.

儿童模特表演（系列、系列、系列、系列等）

3.

集体参赛节目（集体歌舞、模特走秀）

4.

全家总动员（互动游戏）

5.

现场互动游戏

a.

谜语猜到底

b.

我学我舞

由专业的舞蹈小演员带领，邀请台下小朋友一起学习舞蹈动作，每组邀请4个小朋友。

c.

我健康

我活力

我快乐

邀请专业健身老师，带领台下的小朋友和家长一起做健身操，并表演。由健身教练评选出表现最好的小朋友。

6.

现场抽奖

现场所有订单的客人、所有外联单位在登记处登记的家长、所有参加节目的宝宝家长均可参加抽奖。

抽奖时间□XXXX年X月X日、XXXX月X日下午18:00

抽奖的奖品：

附详细奖品名单：

六一儿童节影楼活动方案篇二

活动名称

企划方向：

以店内优秀促销活动为主，全力承接五一到来，抢占争夺旺季市场份额。

一、活动主题：

1. 以店内秀的形式为贵店创造效益，达到宣传目的。
2. 因为圣诞期间人潮较多，在店内示范当今最新儿童主题摄影，吸引观众，制造订单。

二、活动详情：

1. 举办时间：12月20—12月25日
2. 举办地点：香港皇家宝贝儿童摄影店内

三、执行方式：

1. 由门市人员8名在21日前对所有老客户进行活动通知。
2. 在店内以静态品牌特色展示为主，利用小蜜蜂引客户来塑造人潮。
3. 门市接单

四、人力运用：

1.

2.

3.

五、对外宣传活动主题和口号：

主题：香港皇家宝贝儿童摄影送玩具

口号：现在定儿童照拍一套送一套拍一套玩具送一套

六、宣传方式：

1. 由门市人员8名在21日前对所有老客户进行活动通知。

2. 现场dm单的印刷和发放。

3. 现场主持人，气氛制造烘托。

七、促销策略：

抓住当地顾客的心态，制定出适当的主推套系4个，在此基础上推出优惠

八、活动流程：

1.

2.

3.

十一、活动操作方法：

1. 因为这次活动是在店内举行的，所以主要订单方向是老客户本身和转介绍，以及小蜜蜂挖掘的流动客户。

2. 首先给所有的好客户发圣诞祝福短信，两天后打出活动通知电话

3. 老客户领取抽奖券。领取办法：首先要把活动内容给顾客讲清楚，然后填写领取表格，最后发抽奖券。在老客户进店领取抽奖券是首先要向客户推销现在的优惠活动，争取再订单。

4. 第一个通知电话内容：您好！我是香港皇家宝贝儿童摄影的×××，还记得我吗？前两天给您发的短信有没有收到呀？首先祝您和宝宝圣诞快乐，幸福安康！哦，现在我们香港皇家宝贝儿童摄影在圣诞来临之际为了回馈老顾客，特别推出了送玩具的抽奖活动，中奖率100%哦。我们诚挚的邀请您和宝宝来参加，您只要在15号前来领取一张抽奖券就可以了。一等奖是1000元的现金，三等奖最差还是玩具一套呢。好的，感谢您的支持！等您哦！

5. 转介绍一个给小悍马玩具车或小芭比娃娃，转介绍两个给大悍马玩具车或大芭比娃娃，转介绍每多一个加赠抽奖券一张，转介绍赠品在活动结束后统一发放。

6. 奖项：一等奖现金1000元加价值999元儿童照一套一名

二等奖现金500元加价值599元儿童照一套两名

三等奖价值299元儿童照一套十名

四等奖小台灯一个

12月25日晚8点抽奖，我们提前将随机挑选10名老客户为抽奖监督代表，来共同

抽出所有奖项，其他客人也可以到现场一起来参加，所有中奖的客户我们会电话或短信通知。

7.7. 新客户在活动期间现场订单，即可获得玩具一个（599元以上为大悍马玩具车或大芭比娃娃一个，599元以下为小悍马玩具车或小芭比娃娃一个）并赠送抽奖券一张。新客户转介绍同上。

8. 拍一套送一套是指顾客订单比如定599套系就送价值200元的其他产品。399元套系价值150元其他产品，799元套系送价值300元其他产品，1299元套系送价值700元其他产品，1699元套系送价值900元其他产品，其他产品主要指拍摄张数，加拍服装，水晶，放大，相册等。

秀场作战提前所需准备事项：

1. 老客户资料统计登记后活动传单设计印刷
2. 活动主题确定
3. 优惠方案指定
4. 活动具体操作流程
5. 活动期间价目表
6. 活动易拉宝及吊挂设计制作
7. 卡通服装到位
8. 放大相片的准备及会场的布置

9. 会场接单人员的确定
10. 电话销售同一说词
11. 门市对公司政策的理解推广
12. 小蜜蜂人员的确定及服装整备
13. 现场音乐的选择
14. 整体活动彩排
15. 老客户转介绍礼品准备
16. 奖品设置购买
17. 店堂布置
18. 抽奖箱一个

六一儿童节影楼活动方案篇三

暑期三人行，团购有礼送不停。

如：凡在我公司团购的顾客可以在相关儿童行业享受免费培训教育等项目。

活动前奏：

针对0-3岁宝宝，可与一家早教中心、婴幼儿洗澡或婴幼儿用品公司商谈合作事宜。

针对3-6岁宝宝，可与一家暑期舞蹈班，美术班，游乐场等相关行业商谈合作事宜。

针对6-12岁宝宝，可与一家儿童专业读书社，电影院，游乐场等相关行业商谈合作。

备注：相关合作单位应有相应的配套活动项目，本着相互宣传，互惠互利，资源共享，共同成长的宗旨友好合作。

活动项目：

一、团购顾客可任意挑选一项适合宝贝的项目

二、团购顾客可享受买一赠一活动

三、团购顾客可享受免费外景拍摄项目

备注：如果您还有顾虑可凭本卡免费体验7寸照片2张

为最大限度的满足消费者的需求，

我公司郑重承诺：

一、订单后可无条件退单

二、拍摄不满意可退款

三、对我公司产品终身保修

四、对我公司产品常年保值

五、市区内提供免费上门服务

六、市区内免费送货上门服务

七、提前预定，长期有效

替您解决一切后顾之忧，您还有什么顾虑吗？

活动二我拍照你旅游

团购三人行，在我公司原有套系基础上，只要再加一块钱，就可以参加我公司的组团旅游活动，我公司提供车费，住宿费，景点门票费，还有一对一的摄影师全程拍摄服务，团购最低三组，每个家庭仅限三人，1888元以上的套系，旅游时间两天，底片不少于80张全送。

超值型服务：

活动期间所有套系再加一块钱，就送您价值666元的长期拍摄卡，每年生日可凭卡拍摄一寸证件照一版，7寸单片一张，16寸海报一张，十二岁为止。

六一儿童节影楼活动方案篇四

封面宝宝大赛，通过本次活动，增加顾客对xx儿童摄影的了解，同时也为展示xx儿童摄影的'实力，特与xx育儿周刊，举办封面宝宝大赛。

xx儿童影楼将携手'xx日报'一起打造xx日报xx育儿周刊封面宝宝评选大赛！

想要你的宝宝成为真正的明星吗！

想要更多人知道宝宝可爱靓丽的笑容吗！

想要宝宝做封面宝宝，让更多人知道他吗！

就来参加xx儿童影楼□xx育儿周刊，封面宝宝评选大赛吧！

本年度总共25期，每月将产生三位具有潜力，优秀，潜质的宝宝；并有机会参加xx电视台□xx□节目。

0-7岁宝宝【性别不限】

自带一张宝宝照片(电子版)或者来店免费拍摄一次，并赠送两张7寸单片(不含底)

xx儿童摄影

20xx年1月1日-10月25日

xx儿童摄影

六一儿童节影楼活动方案篇五

目前社会条件下的孩子都是独生子女，不但家庭条件优越，养尊处优，家长对孩子更视为掌上明珠，舍不得受一点委屈，可谓“集万千宠爱于一身”。但孩子再小总是要长大的，如果从未真正经历过成功或失败，从未体验过坚苦与奋斗，会让他们显得更加弱小，经不起风浪。即使长大了，也会因为遇到一点挫折和困难就失去信心，所以从小锻炼孩子的独立能力，挖掘孩子的艺术特长，加强孩子的思想道德教育显得越发重要。

儿童摄影所对针对的消费群体包括了0-12的孩子和孩子的家长，在此我结合贵公司的摄影活动，针对不同阶段儿童活动和家长分别进行活动创意策划，具体如下：

1-3岁儿童——育儿经验座谈会

由于这个阶段的儿童太小，正是需要父母和老人照顾与疼爱的阶段，所以此部分的活动策略重点放在家长身上，可以邀请育儿经验丰富的专家进店开展育儿经验座谈会，为家长讲授此阶段内孩子的教育抚养问题，通过提问与解答的方式，切实可行地解决实际育儿过程中遇到的问题。

凡是进店拍摄照片，符合年龄段或有意向参加活动的孩子家长均可报名，其中也包括老顾客和对活动感兴趣的新顾客，并可推荐自己的亲友参与。在座谈会结束时，可借国庆节之际向所有家长发放摄影卡或育儿类的书籍及光盘，并对满周岁的儿童和过生日的孩子免费提供摄影服务，使家长切实体会到贵司对自己孩子的关爱，也促使将意向顾客转化为新顾客。

4-8岁儿童——思想道德教育

此阶段的孩子基本具备了认知能力，他们对生活中的新鲜事物会非常感兴趣，对大人的言行谈吐也会刻意模仿，所以家长在教育孩子时一定要从自身出发，为孩子树立一个良好的榜样，老人常说“三岁看老”，可见此阶段内孩子在思想道德方面的教育是绝对不能松懈的。

公益片“妈妈，我来给你洗脚”，相信很多人都看过，孩子虽然很小，但他从母亲的行为中领悟到什么是爱，如何传达爱。所以贵公司可以从孩子的思想道德教育方面入手，结合实际，开展一些有意义的活动。

针对这个阶段的孩子(也可以扩大年龄层，采取分年龄段参与的方式)，可以举办“我的衣服我来洗”、“宝贝家务技能大赛”等锻炼孩子劳动能力的活动；也可以联系幼儿园或者学校，举办作文比赛，题目可以是“我为妈妈洗脚”、“今天我当家”、“国庆节趣事”、“我爱祖国”等活动，评选优胜者向其发放摄影卡，并根据获奖情况分别进行拍摄，同时也会激发起其他孩子的上进心。

实行拍摄套餐(各个年龄层均适合)

凡是活动期间孩子摄影达到一定价格标准时，可以以参与活动的方式进行回馈，例如组织孩子参观“动物流浪机构”，教育他们关心爱护小动物；开展“小小发明家”的活动，提

高他们动脑动手的能力；开展“劳技比赛”等等。而摄影公司则是所有活动的发起者和承办人，要想提高公司的知名度，必须把注意力和关注点切实地落到孩子身上，虽然他们的消费水平有限，但依靠他们在家长心目中的位置，以及对各种有意义活动的宣传，相信一定会调动起家长的积极性，只要让他们觉得一切都是为了孩子，这才是最重要的。

9-12岁的儿童——独立、刻苦

这个层次的孩子已经具备了基本的能力和技能，此时锻炼他们的独立能力和吃苦耐劳的精神是最合适的，可以举办“野外探险活动”，“小小厨师比赛”，书法比赛或其他技能特长的比赛，获奖者所得到的奖品则是摄影卡。

以上各种活动的举办过程中都应由摄影公司做好拍摄工作，并设立专门的展示区，将照片贴出来展示，吸引了小朋友也就等于是吸引了家长。

前期活动宣传形式：

这些活动的前期宣传是制作摄影卡，宣传单，发放地点可以是幼儿园，儿童理发店，超市，肯德基，麦当劳，少年宫、游乐园等一些家长和儿童经常出现的地方，在社区或闹市地段搭设小展台，进行摄影活动的宣传，并请公司员工佩带印有“儿童免费摄影活动——详情请问我”的胸章到各个地方进行走位宣传，凡是有意向的都会上前咨询活动详情。也可以采用报纸夹页或商家联盟营销的方式进行活动宣传。

开展活动会牵涉一些费用，在特定条件下可以根据实际需要举办，比如：我爱祖国朗读比赛(国庆节举办最合适)，或是小小摄影家、我爱祖国等等的与摄影有关的活动。

推荐实施方案

其中针对“我爱祖国”儿童摄影和“小摄影家培训”这两项活动我也做了进一步的策划，在这里重点推荐。

此项活动可由孩子自己参与实施，公司只负责一个活动周知和赛事结果公布的工作。让孩子在国庆期间将一些表现热爱祖国的表现，行为、景物，建筑等不同层面，用照片的方式记录下来，然后在活动时间内递交摄影公司，由摄影公司针对一些比较有创意，新颖的照片进行评选，确定最终获奖情况，并公布结果。奖品可以选择公司的摄影套餐。此活动不仅让孩子们亲自参与其中，同时激发了他们热爱祖国，热爱人民的崇高荣誉感，也可以培养出一批对摄影感兴趣的孩子，相信这样的活动一定会受到孩子和家长的热捧。

开办小摄影师培训班

在店内腾出一小块地方作为培训之用，由资深的摄影师向小朋友们传授拍照的技能和正确的方法，激发他们对摄影的热情。

而家长带孩子进店拍摄以后，我们的工作也没有结束，可以提供一些美容美发、育儿、营养烹饪、汽车、经济等方面的书籍供他们阅读。并可以在合适的时间内针对女性家长开展“美容讲座”和“儿童营养餐烹饪大赛”活动，让他们不仅享受了服务，也体会到了贵公司的良苦用心，之期通过他们的口碑传播带来更多的消费者。（儿童营养餐烹饪大赛可与社区、街道居委会协商，合作举办）