

市场营销活动方案

市场营销活动方案 1

一、服装促销计划的种类

随着服装促销目的的不同，服装促销计划有下列不同的种类

1、与当年度的营销策略结合

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，消费者对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为社区生活伙伴，举办的服装促销活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办社区休闲大赛服装促销活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

2、考虑淡旺季业绩差距

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

3、节令特性的融合

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

4、年度服装促销行事历

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年度的服装促销活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销活动。

二、主题式服装促销计划

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈活动。

1、店铺开业

店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少顾客，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销活动，以吸引人潮并且刺激

购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，所以在开业期间的服装促销活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下顾客资料，作为未来商圈耕耘的基础。

2、周年庆

店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促销活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与顾客接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

篇二

1、推广主题：见证☆美丽

__☆明星梦想

2、推广时间：

第一阶段：3月15日——4月10日

第二阶段：4月11日——4月15日

第三阶段：4月16日——4月22日

第四阶段：4月23日——5月23日

3、推广方案：

A、推广步骤：

[前期寻找见证大使造势预热阶段]（3月15日——4月10日）

第一，寻找推广的启爆点，确定活动的内在意义：（详见《活动立意》）

第二，制定制定广告计划，进行前期的预热、造势，面向全国征寻__见证大使；

第三，甄选见证大使，确定见证大使名单，公布获奖名单；

[前期活动信息传播阶段]（4月11日——4月15日）

4月15日前各区举办见证大使颁奖典礼，制作画册。企业、产品、消费者、经销商、行业人士与媒介互动沟通，利用大众媒介把本次活动信息广泛传播，造大声势；

[中期深入见证阶段]（4月16日——4月22日）

4月22日组织见证大使飞赴__浪漫之城3日游，进入形象代言人复赛，实现明星梦想

后期整合传播阶段（4月23日———5月23日）

以见证大使为载体，以媒介为传播平台，扩大客户群，诚邀经销商。

B、推广策略

1) 推广总则：

按照整合传播的原则，多视角、多手段挖掘推广的诉求点。把IMILI的地位、产品、理念、文化等颗颗亮点以展示美丽为主线，串成美的项链，通过报纸、软文广告、终端海报、宣传单页、卖场条幅、巨幅等方式向目标人群传播，达成市场推广的诉求。

2) 操作关键：

找准见证大使———她们是用户领袖，是品质见证人、服务体验见证人、用户象征；他们对其背后所代表的消费群体有强大的辐射作用。

摸准消费者心理———确定目标消费群体的心理及生活特征和状态；

把握好消费者者的购买心理；

挖掘广告诉求点———围绕美丽见证大使如何吸引消费者对品牌的认识和接受，初步树立品牌的形象。

可以引申出什么话题？什么炒作点？消费者的兴趣点在哪里？关注程度有多高？现阶段行业的走势、产品的情况、竞争对手的策略，经销商的反映。

选好用户刺激点：1、展示美丽形象，成为万人瞩目的焦点、

2、评选见证大使，获得奖品

3、__三日游

4、获得贵宾卡

5、进入形象代言人复赛，实现明星梦想

6、进入公司画册

C、 广告传播计划：1) 广告主题：美丽见证大使

2) 报纸、海报平面广告创意、文案；

3) 软文标题设计及内容撰写；

4) 媒体组合

D、 消费者驱动

1) 奖项设置：

见证一等奖：即见证大使，人数：各区一名

奖励：数码相机一台+服饰一套+__三日游+获得贵宾卡+进入形象代言人复赛，实现明星梦想+进入公司画册

见证二等奖：人数：各区 3 名

奖励：MP3服饰一套+获得贵宾卡+进入公司画册

见证三等奖：人数：各区 5 名

奖励：服饰一套+获得贵宾卡+进入公司画册

感谢奖：所有参与者

奖励：获得贵宾卡

2) __三日游实施方案

E、 郢选见证大使方法

1) 按照点数产生见证大使

2) 按照所购金额 3 给予相应点数

3) 网络评选点数

F、 网络方案

1) 网页界面制作

2) 知名信息发布

3) 相片处理、上传

G、 后期延续：

4、 费用预算

市场营销活动方案 2

一、 概述

在现今信息时代的大潮之下,为把宝树实业公司的建材产品销售的方式和层面做得更为全面, 将服务推向千家万户, 互联网为其提供了良好的环境。届时, 人们只要登陆互联网,随时随地都可以方便地了解到所需的最新建材相关产品信息, 包括宝树公司的实力表现, 包括贵公司高档塑窗设备, 如数控角缝清理机、数控双角锯床。宝树公司新型建材以及它的水密性、阻燃性、隔音性等的信息。宝树实业公司更可以通过该渠道得到不同需求和不同地域的客户,大大的扩展了服务覆盖面, 业务就很自然的不断增长。在建筑工程不断提高, 产品意识渐渐增强, 对建材相关产品的认知和需求也将与日俱增, 网络应用和管理将成为的最实效的业务推广手段。宝树实业公司建材相关产品网上直销, 将会不仅仅方便广州

市内的大小商家，而且还能吸引全国各地经销商甚至外国商家来了解宝树实业公司建材相关产品的最新信息。

由于宝树实业公司相关的网络专业技术人员不多，所以因达网络技术有限公司为宝树实业公司设计具有风格的页面以及管理后台。因达网络技术有限公司将会根据宝树实业公司的企业形象及服务信息，运用最新、最流行的网页设计技术设计出一套与众不同的首页及内页风格，而在系统后台管理方面会尽量设计成操作简单、界面清晰的系统，方便宝树实业公司的管理人员进行管理。

二、建设方案

根据宝树实业公司没有的情况下，因达网络技术有限公司将会提供一整套的建设计划，包括的策划、设计、制作和编写数据库等服务。

的内容主要结合到宝树实业公司现实的产品情况，以在线控制的方式，客户可以直接在网上找到自己所需的服务、所需要的产品，包括产品展示厅、资料下载、全文搜索、网上论坛、邮件订阅等等。宝树实业公司将具有良好的开放性、扩展性、完善的系统功能，能全面满足用户在建材相关产品销售服务市场中的竞争需要。第一阶段的建设以基本结构和系统管理平台搭建为主，整个应用软件系统符合网上产品展示、信息发布与交流、全文搜索（包括产品搜索）、网上论坛的需要，既为客户或会员提供一个简单易用的浏览界面，也为管理员提供一个通用的、友好的、易扩展的管理员界面，并对于以后进一步会员增值服务的开展具有灵活的扩展性。

宝树实业公司分为客户端应用软件模块（前台系统）、管理员应用模块（后台管理系统）。系统基于方便使用、安全性高的操作系统和技术开发平台、兼容各种操作平台及硬件系统。

我们特地为其度身订造了以下一套适合其经营模式和业务推广的建网方案：

1. 全面重新策划、设计的架构和页面的风格；

2. 提供专业设置产品、信息发布的`管理数据库；

3. 继续提供以该域名为后缀的 E-mail 邮箱（暂定 40M ，如：
;

4. 参与电子社区的推广活动，帮助宝树实业公司注册包括 163、21cn、sohu、
yahoo 等在内的大型的免费或收费搜索引擎，把宝树实业公司的企业新形象向广大已知或未知的客户宣传推介等；

5. 为会员之间提供一个方便交流和沟通的网上论坛系统，加强会员之间的交流；

6. 利用和邮件列表功能（mailinglist ）为会员提供有价值的最新知识、电脑资讯；

7. 会员系统可根据会员类别、次数、 订购次数、参与社区活动的记录计算积分，并可以给予一定的优惠政策。

三、系统功能详细描述

根据宝树实业公司的具体情况，因达网络技术有限公司将为你提供一整套的的建设计划，包括网页风格、内容的策划、设计、制作和编写数据库等服务。

的内容主要结合到公司产品内容，以在线控制的方式，客户可以直接在网上找到自己所需的服务。宝树实业公司的栏目包括公司简介、销售中心、综合信息、会员服务、宝树论坛、全文搜索等等。所有系统功能都分为前台和后台管理两个部分，前台是指浏览者或者是会员所使用的功能界面、后台管理是指系统管理员或者是订单管理员相对自己的权限进行相应的管理操作。

栏目功能的详细介绍基本如下：

1. 客户端应用软件模块（前台系统）

首页

首页是浏览者上网之后所看到的第一个内容，它是的门面。一个好的首页会给访问者留下很深刻的印象，并吸引他对站点内容的进一步浏览。因达网络技术有限公司将会根据宝树实业公司的企业形象及服务信息，运用最新、最流行的网页设计技术为你们度身定制设计出一套与众不同的首页及内页风格。使在能够提供给访问者最需要的信息之外还能拥有赏心悦目的感觉。使整个最终拥有可观性和实用性的特点。

公司简介

主要介绍宝树实业公司的背景、服务内容、获得荣誉、地址、销售范围、联系方式等。让访问者能够在网上直接了解宝树实业公司的基本状况，便于树立企业形象，增加客户对宝树公司的信心。

技术、厂房介绍

以文字讲述和图片显示方式介绍宝树公司的生产设备，如数控双角锯、双头水槽铣等设备，把公司的做法 DD“生产、安装、服务等方面正在按照 ISO9000-国际质量认证体系要求进行生产活动”宣传开去。

把厂房的外貌、工人工作情况以直观的形式介绍出去。

公司结构介绍

把宝树公司的公司结构以结构图形式显示在网页上，体现出公司“在组织结构上，保证产品的可靠性和先进性”，增加宝树公司在客户心中的完整、严密、条理体系，也就增加了客户对公司的信心。

成功案例

公司的成功案例介绍场所，可以纯文字形式也可以文字图片双结合介绍案例，是信心体现的场地。?销售中心

这是整个最重要的部分。在销售中心里，将会分别按类别展示所有宝树实业公司的产品，包括产品的图片、详细介绍（品种、规格、价格等），引导浏览者购物。在这里，还有会一个精品推介栏目，里面展示的都是年度或公司最流行的推介产品。前台功能概括如下：

1. 产品展示：

本栏目将会根据目前宝树实业公司销售的产品设置类别，客户只需点击相应的导航条就可以马上浏览到相应的产品信息。如：平开门推拉窗等。所有图片均可以在点击后放大并同时显示产品的详细资料（包括价格、规格、用途等）

2. 最佳推介：

将宝树实业公司内最新或最值得向客户推介的产品以特别的栏目向广大客户介绍，引导客户选购。

3. 在线订单系统：

此系统囊括了原宝树实业公司上的“购物车”以及“收银台”栏目的所有功能，但在网页上不以特别的导航条出现。此功能只加设在“产品展示”以及“最新推介”栏目下所有的产品内。客户在查看产品资料的同时就马上可以订购该产品。这样做会使得客户在购物时更方便和使得整个网页更简洁大方。

全文搜索

浏览者可在此对站内所罗列的产品、信息进行关键字搜索。在搜索框内填入或选择所需查找的产品名或关键字就马上可以找到相关信息的链接。既大大节约了浏览者的时间又加强了的功能，提高了企业的形象。

会员服务

已注册会员可以在会员登陆窗口输入用户名和密码，通过身份验证后，进入会员服务系统。会员可以享受到个人资料修改、进入宝树实业公司论坛发表言论、

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/887132201130010014>