

# 儿童节促销活动总结(通用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 儿童节促销活动总结篇一

1. 环保涂鸦，健康时尚。
2. 让涂鸦记录精彩生活。
3. 儿童涂鸦王，绘画王中王。
4. 行走在涂鸦的世界。
5. 涂鸦彩色的童年，享受创造的欢乐。
6. 涂鸦王在手，天下随我有。
7. 孩童不释手，只因涂鸦王。
8. 关爱孩子心中的世界。
9. 环保画世界，想象画未来。
10. 时尚涂鸦王，快乐心精彩。
11. 生活因你而不再平淡，我的涂鸦。
12. 开启绿色科技新篇章。

13. 涂画学能耐，健康无公害。
14. 涂涂画画，妙板生花。
15. 我的涂鸦王，绘出我的梦想。
16. 持涂鸦王，任心飞扬。
17. 自由涂鸦，天地之间任我翱翔。
18. 绿色生活，涂鸦快乐。
19. 自由自在，享受无限精彩。
20. 精彩生活我做主，涂鸦一笔show出来。

## 儿童节促销活动总结篇二

### 一、营销环境分析

作为一名商家，都会紧紧抓住每一个稍纵即逝的商机去实现自己的销售目标：培养顾客忠诚度、提高销量或者对竞争对手的行为作出相对应的反击。六一儿童节就是这样一个不容错过的借口。儿童是商家比较重要的一个消费群体，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能是家长和孩子们一起参与。

### 二、产品促销目标

- 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。

3、当顾客的消费额在300元以上时，费用全由超市承担（超市承担冲洗照片的三十张）。

### 四、整合促销

## 1、广播媒体宣传

在音乐交通频道和当地广播频道，每天滚动播出促销广告，时间为5月25日—6月3日，每天播出16次，15秒/次：

## 2、桂林晚报宣传

在5月25日—6月3日的桂林晚报上，积极推出各类的促销信息；

## 3、店内广播：

从卖场的上午开业到打烊，每隔两个小时就播一次相关促销信息的广播。

# 儿童节促销活动总结篇三

## 二、活动主题：快乐六一畅享端午

### 活动一：漂漂亮亮新装扮——童装玩具特卖会

活动期间，穿着类、百货类88折，童装、童鞋、玩具全场85折。

### 活动二：整整齐齐全准备——文体用品特卖会

活动期间，儿童文具、体育用品、儿童书藉、音像制品全场88折。

### 活动三：快快乐乐来购物——欢乐幸运大转盘

活动期间，享受折扣后单票满98元以上，凭当日单张电脑小票可参加摇奖一次。摇动大转盘，停下来后指针指向哪样商品名称，顾客就得到相同指定商品。刺激、惊喜，真个让您

眉开眼笑，笑口常开！

(注：单张电脑小票限2次；小票不累计；每日限送1000位，送完即止。)

奖项设置：

一等奖：奖指定书包

二等奖：奖指定文具盒

三等奖：奖彩笔一盒

四等奖：)奖小布丁一支

活动四：大型儿童走秀文艺晚会5月29日，上午：人民商场店  
晚：购物广场

三、广告宣传：

## 儿童节促销活动总结篇四

罗大佑的一首最著名的歌曲《童年》相信没有一个人不熟悉。小编提醒大家六一儿童节快要到了哦。童年是一生中最美妙的时光；童年也是一生中最开心的时光，天真无邪。接下来就由本站策划书频道小编带大家儿童节文具店促销活动总结，希望对朋友们有所帮助。

儿童节分析：

1、儿童是做生意的商家比较重要的一个消费群体，在儿童的身上有着巨大的消费潜力，父母的很多消费都是围绕着自己的子女展开，可跟商场内的促销活动结合起来，亦可在儿童节当周开展儿童周活动。

2、儿童节促销可主要围绕儿童服装鞋帽等/玩具/学习用品/影像光碟/儿童运动品等展厅，同时因为儿童消费一般都是由家长带领，也可推出一些针对父母展开的商品促销。

活动内容：

一、新形象。

1、美丽童年新形象。

凡在六一儿童节当天在二楼童装、鞋帽玩具及卖区消费满200元，凭购物小票可获取由商场赠送的“漂亮宝贝”儿童摄影卡一张，价值20—30元做参与可由\*\*\*摄影城提供，为您宝贝的童年定格永恒的美丽。

活动时间：5月29—6月1日

活动地点：商场内。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

2、“我眼中的xx购物广场”儿童绘画作品展

选择菏泽市区百名儿童优秀绘画作品展，选择商场内合适的地点，并制作展板、将作品在展板上展示，通过这些绘画作品，向人们展示孩子眼中的商场形象，此项活动与儿童节紧密相连，更有利于提升商场形象。

二、玩具总动员。

通过玩具这个卖点来带动其他商品促销，另外对儿童来说玩具，是永远具有很大的吸引力，是一个很好的卖点。

大力宣传并建议招商部开辟玩具卖场，在种类上，数量上必须丰富，最好是能引进一些独家经营的特色玩具，其中包括：各种器械玩具卡通、卡通玩具、智力玩具等等，建议六一儿童节当天特价优惠。

器械玩具：各种玩具枪械、武器、汽车、飞机等。

卡通玩具：各种卡通动物、卡通人物等。

智力玩具：有助于开发智力的玩具，如一些智力小霸王游戏机、英语学习机。

跟学习用品相关的玩具：学习用品玩具的是一大趋势，有关这样的商品也越来越多，家长也乐意在这方面花大消费。

成人玩具：现在成人玩具也日益流行，放置一些这样的商品对成年顾客也有很大的吸引力，有助于扩大整体销售额。

活动时间：5月29—6月1日

活动地点：商场内儿童玩具特卖区。

## 儿童节促销活动总结篇五

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。

3、当顾客的消费额在300元以上时，费用全由超市承担(超市承担冲洗照片的三十张)。