

母婴公司战略规划(实用6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

母婴公司战略规划篇一

五一是一近期第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

20xx年5月1日-5日

1、赠送

2、有奖销售

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费xxx即可参加五一大抽奖。

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

母婴公司战略规划篇二

促销内容：

在1个星期的时间内，在美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的妙计：

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支；

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的'刮卡抽奖活动，给男人心动的惊喜，才是上上计。

奖品分设有□dvd□电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

专为女性预备的双重厚礼

活动内容：在活动期限内，凡在美容院买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

- 1)手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；
- 2)手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；

母婴公司战略规划篇三

活动内容：

随着人们的健康意识和美容意识的增强，三八妇女节对美容市场有很大的.拉动，也有越来越多的人选择美容卡作为礼物送给亲朋好友。

今年三八妇女节，美容院也可推出以美容卡为主题的促销活动，以“给亲朋好友惊喜”为主题，将美容的理念拓展到“心”的层面。可以针对三八妇女节推出特别版本的美容卡。

母婴公司战略规划篇四

（一）活动时间：

20xx年5月x日-x日

（二）活动地点

略

（三）活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送（抽奖活动）

活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换

活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可以换购相应的赠品。（换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子）。

4、可爱宝宝纪念照

宝宝在活动期间游泳，可以由商家提供摄影留念，一次赠送两张照片。（由于时间原因可能无法当日领取相片，顾客可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片）。

5、传单的代金券

宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。（比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定）。

6、会员快捷办理

在活动当天，安排工作人员根据商家的规定，对有需要办理会员的顾客提供相应服务。（会员办理服务可在店门口和专家咨询联系起来吸引顾客光临，同时还可以控制顾客进店的速度和人数，同时还可以节省店内空间）。

（一）活动前期准备期间：

活动前三天是准备期间，务必保证所有活动的用品在活动期间准备好，不会出现用具不能用或者没有的现象。

（1）5月x号（提前3天）

上午十点半：和彩虹门、小刀旗的商家商定于5月x号早上7：30在店门口前方放置好彩虹门，以及拉挂小刀旗。怎么摆放，大小，标语等都要商定好。

下午两点：邀请专家，请专家于活动两天到瑞家宝贝进行咨询工作。报酬、时间等提前商定好。

（2）5月x号（提前2天）

上午十点半：买好所需要气球和小型打气筒。两本留言簿，碳素笔5只。

下午两点：店门口地面所需要的贴图或者红地毯确定好。若是贴图，就直接买回来，若是红地毯，商定活动第一天早上7:25之前必须铺好。

下午四点：确定电脑和小音响、桌椅，以及准备好活动所需要的歌曲。

(3) 5月x号（提前1天）

上午十点半：与花店联系，预定两个花篮，与其商定在第二天早上7:45之前将花篮送到店门口。花篮的大小，颜色，花色等都说好。

下午两点：检查确认一次之前的事务已经安排妥当，若有情况突变，及时补救。

母婴公司战略规划篇五

一、活动内容

(一) 活动时间：

2015年05月#日-#日

(二) 活动地点

成都市##路##号

(三) 活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送（抽奖活动）

活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换

活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可以换购相应的赠品。（换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子）。

4、可爱宝宝纪念照

宝宝在活动期间游泳，可以由商家提供摄影留念，一次赠送两张照片。（由于时间原因可能无法当日领取相片，顾客可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片）。

5、传单的代金券

宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。（比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定）。

6、会员快捷办理

在活动当天，安排工作人员根据商家的规定，对有需要办理会员的顾客提供相应服务。（会员办理服务可在店门口和专家咨询联系起来吸引顾客光临，同时还可以控制顾客进店的速度和人数，同时还可以节省店内空间）。

（四）活动期间的门口布置

1、彩虹门：在****店门口前方靠近街的位置放置一个彩虹门，在上面标上：婴幼儿专卖店****周年店庆活动。将****四个字的字体做的稍微大一些。

2、搭棚：在店门口右边搭建一个遮阳棚（或者是大遮阳伞），摆放两张桌椅，一张给专家在活动期间使用，另一张供我们办制会员卡以及抽奖使用。防止意外天气影响，又能吸引顾客。

3、花篮和气球：两个花篮分别摆放在店门口两端（或者彩虹门两端），增加店庆热闹的气氛。

另外，在遮阳伞的四周也绑几束气球，既美观又热闹，可以吸引消费者的眼球，还可以送给想要气球的大宝宝们。

4、音响、电脑：音响是小音响，在活动期间播放适合宝贝们听的儿歌，摇篮曲等，声音不宜太响。音响放在抽奖桌子的下面。笔记本电脑放在桌上。

5、门口地面的布置：贴一些儿童图画和****的标志或品牌名称，要求颜色亮丽，不宜过多杂乱。贴纸要能防水（可以是塑料彩印）。

注：地毯也是一种选择。

6、小刀旗：店门口上方的位置，用拉线的形式。主要烘托出周年店庆的热闹气氛。

7、海报：海报喷绘等说明店庆相关优惠或措施。

8、留言簿：在咨询台和抽奖台上各放置一本留言簿。

咨询台上的留言簿：是供消费者留言他们的问题和对于这次

活动的感想以及希望下次瑞家宝贝可以做怎样的活动等等，是为消费者使用。

抽奖台上的'留言簿：是为工作人员使用的，可以记录抽奖的消费者情况以及，是对于此次活动的辅助作用。活动结束后可以参考这两本留言簿的记录。

二、活动流程表及人员安排

（一）活动前期准备期间：

活动前三天是准备期间，务必保证所有活动的用品在活动期间准备好，不会出现用具不能用或者没有的现象。

（1）5月#号（提前3天）

上午十点半：和彩虹门、小刀旗的商家商定于5月#号早上7:30在****门口前方放置好彩虹门，以及拉挂小刀旗。怎么摆放，大小，标语等都要商定好。

下午两点：邀请专家，请专家于活动两天到****进行咨询工作。报酬、时间等提前商定好。

（2）5月#号（提前2天）

上午十点半：买好所需要气球和小型打气筒。两本留言簿，碳素笔5只。

下午两点：店门口地面所需要的贴图或者红地毯确定好。若是贴图，就直接买回来，若是红地毯，商定活动第一天早上7:25之前必须铺好。

下午四点：确定电脑和小音响、桌椅，以及准备好活动所需要的歌曲。

(3) 5月#号（提前1天）

上午十点半：与花店联系，预定两个花篮，与其商定在第二天早上7:45之前将花篮送到瑞家宝贝店门口。花篮的大小，颜色，花色等都说好。

下午两点：检查确认一次之前的事务已经安排妥当，若有情况突变，及时补救。

(二) 活动期间：为期两天的周年庆活动。

(1) 5月#号（活动第一天）流程表：

时间流程人员

7:10在店门口集合，讲解相关事情，注意事项等。

7:25两个人帮忙铺红地毯；两个人吹气球，绑几束气球群。4人：

7:30放置彩虹门和拉小刀旗，主要不是我们的人员去做这样。2人指挥：

7:36红地毯铺好了，摆放遮阳伞和桌椅。若是贴图，需要的时间稍微长一点。5人：7:50布置桌椅，摆放电脑，音响，抽奖筒，留言簿，海报张贴。3人：

8:45花篮摆放。1人：

8:50最后检查，确定一切就绪。

9:15试音效，检查音响和歌曲是否有问题。若没有问题就直接播放，注意音量的调节。2人：

9:25接待专家。2人：

10:00一切准备就绪，周年店庆正式开始。

12:00午饭时间，轮流吃饭。

17:00午饭时间，轮流吃饭。

21:00开始整理部分不需要的用具，准备收场。

21:30对于这一天的总结。

(2) 5月#号（活动第二天）流程：

参照第一天的流程，部分不需要的去掉。

三、突发事件应急措施

(一) 突发恶劣天气和事故及其处理程序和措施

- 1、暴雨、冰雹等恶劣天气。
- 2、活动人员、顾客、店内雇员等突发疾病。
- 3、顾客与工作人员发生冲突。

处理程序和措施：

- 1、由组长组织迅速支起备用雨棚；在门口处摆上放雨伞的小篮，并在门口处铺上吸水的小地毯。
- 2、为顾客提供雨伞，并送其上车。
- 3、第一时间报告店长和组长，安排在场医生进行急救，组长组织小组成员协助。
- 4、不要与顾客争辩，尽量满足顾客的正常要求，若有为难，

要用良好的态度安抚顾客，并迅速找到店长或者负责人，由其解决。

（二）突发重大、恶性事件及其处理程序和措施

- 1、店庆活动时发生物品被盗、或损坏。
- 2、火灾、爆炸事故。
- 3、其他足以影响店庆正常进行的事件。

处理程序和措施：

- 1、迅速报告。应及时报告店内经理或店长。
- 2、要注意保护现场，防止故意破坏事故现场、毁灭有关证据。
- 3、发生安全事故后，一面迅速报告，一面采取有效措施组织抢救，防止事故扩大，减少人员伤亡和财产损失。
- 4、发生火灾、爆炸事故，要立即切断事故点的电源，然后一面组织灭火，一面报火警。
- 5、重要生产设施、物资材料被盗，应保护好现场，并通知公安部门。
- 6、其他。

四、活动预算

以下预算主要是活动前期宣传费用以及活动当天的布置材料，根据当前市场调查情况列举。

- 1、宣传单：5000份双面彩印1300元。

- 2、彩虹门□12m□含贴字安装，使用费用400元/天。
- 3、写真海报：25元一平方米，预计四平方，100元。
- 4、花篮：200元一对（根据商家需要决定，暂定3对）600元。
- 5、气球：15元/袋，预计10袋，150元。
- 6、小刀旗：150元。
- 7、横幅：10元/米，8米两条，160元。
- 8、打气筒：15元一支，两支，30元。
- 9、留言本：20元。
- 10、胶带，碳素笔等：30元。
- 11、工作人员：中午下午用餐费用，每人8元/餐，共十人，160元。
- 12、其他：500元

活动当日费用合计：3600元

预计活动两天总费用：4660元

母婴公司战略规划篇六

年初销售淡季，适逢三八妇女节，正好是一年当中内衣销售最好的时节，同时也是季节交替时节，借此机会，拉动销量，处理库存。

拉动年初销量，处理库存。

让您绽放美丽

打折、特价、抽奖

- 1、 促销期间，十余款内衣特价38元销售。
- 2、 店内设置专业的内衣导购专员指导消费者选择正确合适的内衣。
- 3、 3月8日当天，购买任何商品均可获得精美礼品一份。
- 4、 部分转季产品低至3.5折起特价销售（内裤，文胸，家居服、保暖衣）
- 5、 凡是促销期间，消费达到138元以上，即可参加抽奖活动。

各大超市门口派发宣传单；店内设有吊旗、展板等。

略。