

2023年奶粉活动方案 奶粉促销活动策划方案(汇总5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案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方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

奶粉活动方案篇一

对于奶粉类产品来说，其市场的基本特点是消费成熟、品牌意识强、消费层次多样。随着相关部门对食品安全的关注，消费者对食品安全的意识进一步提高，大部分消费者在食品（特别是婴、幼类产品）消费方面都比较谨慎，因而，产品的品牌和一些有信誉的卖场及专业店成为他们选购产品的要点；且该市场婴、幼类产品的深度分销运作比较成熟和到位，通路价格透明、经销商及终端利润较薄、行业风险及资金压力较大、进入市场的门槛高，因而经销商及终端对接受和推销新品的积极性受到严重影响。基于这种现状，拟定策划推出以“营养送好礼、健康又惊喜！”为主题的现场促销活动，以期通过这次的活动进一步提高产品的知名度和经销商及终端的积极性，全面推进旺季市场上量。

- 1、巩固和发展经销商，进一步提高经销商做好市场的积极性。
- 2、加强与终端客户的客情关系并由此获取更好的产品陈列位置和更多的陈列面积。
- 3、拉近产品与消费者之间的距离，让产品主动走向消费者，增强消费者对产品的认知，制造销售机会，刺激购买，促进销售。
- 4、树立品牌形象，提升产品的知名度。

5、收集消费者的相关信息、研究消费者的消费行为习惯和意识，进一步提高对市场服务的质量。

1、活动主题：营养送好礼、健康又惊喜！

2、开展时间：从x年xx月xx日至x年xx月xx日止。

3、活动地点：区域内各大终端卖场及专卖店。

4、活动方法：凡在活动期间，每购买产品一盒，即可赠送礼单一份，礼单上的刮刮卡分别标明：“一等奖赠；二等奖赠；三等奖赠”。买的越多，机会越多。

兑奖方法：一等奖获得者，须凭兑奖礼单和本人身份证原件到当地经销处登记，再到指定地点领取。二、三等奖获得者，凭兑奖礼单直接在各促销现场或终端领取。

兑奖时间：从即日起至x年xx月xx日止，逾期不予兑现。咨询电话：（略）

5、活动宣传：本次活动的促销对象主要是消费者，针对促销对象接受信息的特点，在详细地听取了各终端和经销商以及促销人员意见的基础上，我处拟定在活动开展前，首先在婴幼儿专卖店等各类终端投入一些相关的婴幼儿护养知识挂板或开展一些会员买赠活动，并在各大卖场和相关医疗机构投入专职促销小姐，以派发产品小折页、小样包和促销盒等方式来进行前期的宣传推广工作，吸引消费者对产品的关注。

6、后期跟进：根据活动中收集到的消费者相关信息，做好跟踪服务，并在各大终端卖场建立健全兼职导购队伍来介绍产品，巩固和提升销售。

1、相关婴幼儿护养知识挂板xx个。x元。

- 2、宣传海报、小折页等宣传用品张□x元。
- 3、产品试用包份。
- 4、活动现场x展示架及展示桌：市场价格变动较大，另计。
- 5、促销人员费用□xx人天xx元/天共计xx元
- 6、费用总计□x元。

奶粉活动方案篇二

如：将原有店内的a品牌奶粉促销活动全部停止，因消费者已习惯套用的买赠等活动，直接在陈列a品牌货架上的奶粉全部绑上100元玩金，并用清晰的`p0p单显示“买某品牌奶粉立奖现金100元”字样，注意是“奖”而非“减”，用巧妙的方法抓住顾客好奇之心，顿觉有眼前一亮之感，既未失去产品自身的价值，又让顾客有种新奇好玩之意。（如图1、图2所示）

借小孩出生之名，打“体验价”之谦进行促销，如“凭小孩出生证明，原价某奶粉卖368元，限购价188元”，此类活动务必有“每人限购及活动起止日期”等明显标注，此类活动适效期不宜太长，否则会失去活动的意义和价值。因这类活动往往会锁住较会算帐的会员，有效促进该顾客在活动期内天天进店购买的可能。（如图3、图4所示）

因平时大多数母婴店在进行奶粉买赠活动时，未考虑到所送赠品与季节或家庭所需有关，故所产生的与奶粉售卖效果不明显。如：在冬季，买2听a奶粉送价值多少钱的电烤炉（可用来烘烤衣物）、买4听送价值多少钱的电热毯或毛绒被（可驱寒御暖）等；夏季则可买2听送价值139元的浴盆（方便自己给小孩在家洗澡）、买6听送价值1290元的童床1张（夏天天气较热便于大人与小孩分居）等。（如图5、图6所例），

这样做可有效唤起家庭用品的必须，不但让顾客买到孩子要吃的奶粉，更启示性的勾起顾客孩子的必需品，此方案既有效促成奶粉的销售更能起到店内商品连代销售的作用。

当然，奶粉活动切忌全店奶粉均做“买几赠几”故有方，以上例举奶粉促销方案仅属冰山一角，要想母婴店奶粉销量达到理想状态，必须要做到“新、奇、怪”招，必须有活动起止时间的限制、必须有成功的大力宣传和客户分析，最好能做到分品牌分会员精准发送活动信息至会员。

奶粉活动方案篇三

二、促销活动主题购买雅士利粉系列产品优惠活动及品牌宣传

三、促销活动目的在一定范围内宣传品牌形象，扩大知名度，促进消费者的认知度及消费量四、促销活动地点五、活动的时间六、促销活动针对对象：内容及形式：活动细则：

安排计划表

七、活动现场亲子互动游戏(可以采用比赛的形式，拿雅士利奶粉当奖品，发放给胜出者，相当于给她们机会食用，并认识雅士利奶粉)1、自我认识：由家长示范，指着耳朵，嘴里说着“耳朵”，宝宝跟着模仿。依次，说出“鼻子，眼睛，耳朵，嘴巴，手，脚”等部位，一分钟内哪位宝宝最快模仿完的取胜，发给奖品，另模仿时，表情等其他比较棒的，也以“明星奖”颁发奖品。要是都模仿不完，就以模仿的部位多数者胜。

2、保龄球：用空的饮料瓶充当保龄球，1个，2个，3个，5个的一排排摆在一起，让宝宝用皮球去击倒它。谁击倒的。多，谁就获胜。发给奖品。

3、堆沙堆：由家长指导宝宝，把地上的一小堆沙子用小铲子，铲到小桶里，然后家长到一米开外的地方，让宝宝把装沙的桶提到家长那儿，由家长倒出堆个圆形就算完成。用时最短的小组获胜，发给奖品。

4、拿东西：在宝宝身后放三样玩具，家长在一米远处，要求宝宝一次拿一样，给家长，哪位宝宝用最短的时间内把三样玩具都送到家长那儿，就算获胜。发给奖品。

5、识别形状及颜色的游戏：用扑克牌向宝宝展示如何把梅花、红桃、方片分开来，接着把扑克牌分成红色和黑色各一堆。最快完成都获胜。(用扑克牌比较方便，也可使用宝宝们感兴趣的图片，让其分类)

6、积木摆放：在地上放一条30厘米左右的带子，让孩子把积木放在上面压住带子，谁最快完成就算获胜。发给奖品。

除此之外，像钓鱼(购钓鱼玩具一套，比谁在一分钟内钓得多少)，

投篮(购投篮玩具一套，比在一定时间内，投得多者获胜)等都可以玩。

7、“踢足球”

发展宝宝跑步动作、腿部力量，培养宝宝动作的灵活性。环境创设：空的易拉罐。

过程：在室外的空地上，放上一些易拉罐，爸爸妈妈先示范踢“足球”，可让宝宝自由选择易拉罐。让宝宝边跑边踢，爸爸妈妈也可和宝宝一起踢。可以比一比，谁先把易拉罐从场地的一边踢到另一边。

8、跳圈

父(母)子同时依次向前各跳至一圈内，然后将后面一只圈放至前面，如此依次进行至终点，先到者为胜。材料：小塑料圈15个。

9、袋鼠跳

幼儿钻进袋中，父(母)手提袋口前进跳，先到者为胜。材料：布袋10只。

活动结束后在《世上只有妈妈好》的歌声中结束活动八、互动活动奖项设置

九、经费预算

奶粉活动方案篇四

对于奶粉类产品来说，其市场的基本特点是消费成熟、品牌意识强、消费层次多样。随着相关部门对食品安全的关注，消费者对食品安全的意识进一步提高，大部分消费者在食品（特别是婴、幼类产品品）消费方面都比较谨慎，因而，产品的品牌和一些有信誉的卖场及专业店成为他们选购产品的要点；且该市场婴、幼类产品的深度分销运作比较成熟和到位，通路价格透明、经销商及终端利润较薄、行业风险及资金压力较大、进入市场的门槛高，因而经销商及终端对接受和推销新品的积极性受到严重影响。基于这种现状，拟定策划推出以“营养送好礼、健康又惊喜！”为主题的现场促销促销活动，以期通过这次的促销活动进一步提高产品的知名度和经销商及终端的积极性，全面推进旺季市场上量。

- 1、巩固和发展经销商，进一步提高经销商做好市场的积极性。
- 2、加强与终端客户的客情关系并由此获取更好的产品陈列位置和更多的陈列面积。

3、拉近产品与消费者之间的距离，让产品主动走向消费者，增强消费者对产品的认知，制造销售机会，刺激购买，促进销售。

4、树立品牌形象，提升产品的知名度。

5、收集消费者的相关信息、研究消费者的消费行为习惯和意识，进一步提高对市场服务的质量。

1、促销活动主题：营养送好礼、健康又惊喜！

2、开展时间：从x年xx月xx日至x年xx月xx日止。

3、促销活动地点：区域内各大终端卖场及专卖店。

4、促销活动方法：凡在促销活动期间，每购买产品一盒，即可赠送礼单一份，礼单上的刮刮卡分别标明：“一等奖赠；二等奖赠；三等奖赠”。买的越多，机会越多。

兑奖方法：一等奖获得者，须凭兑奖礼单和本人身份证原件到当地经销处登记，再到指定地点领取。二、三等奖获得者，凭兑奖礼单直接在各促销现场或终端领取。

兑奖时间：从即日起至x年xx月xx日止，逾期不予兑现。咨询电话：（略）

5、促销活动宣传：本次促销活动的促销对象主要是消费者，针对促销对象接受信息的特点，在详细地听取了各终端和经销商以及促销人员意见的基础上，我处拟定在促销活动开展前，首先在婴幼儿专卖店等各类终端投入一些相关的婴幼儿护理知识挂板或开展一些会员买赠促销活动，并在各大卖场和相关医疗机构投入专职促销小姐，以派发产品小折页、小样包和促销盒等方式来进行前期的宣传推广工作，吸引消费者对产品的关注。

6、后期跟进：根据促销活动中收集到的消费者相关信息，做好跟踪服务，并在各大终端卖场建立健全兼职导购队伍来介绍产品，巩固和提升销售。

1、相关婴幼儿护养知识挂板xx个。x元。

2、宣传海报、小折页等宣传用品张□x元。

3、产品试用包份。

4、促销活动现场x展示架及展示桌：市场价格变动较大，另计。

5、促销人员费用□xx人天xx元/天共计xx元

6、费用总计□x元。

奶粉活动方案篇五

对于奶粉类产品来说，广东无疑是一个市场潜力巨大的市场，其市场的基本特点是消费成熟、品牌意识强、消费层次多样。随着相关部门对食品安全的关注，消费者对食品安全的意识进一步提高，大部分消费者在食品（特别是婴、幼类产品品）消费方面都比较谨慎，因而，产品的品牌和一些有信誉的卖场及专业店成为他们选购产品的要点；且该市场婴、幼类产品的深度分销运作比较成熟和到位，通路价格透明、经销商及终端利润较薄、行业风险及资金压力较大、进入市场的门槛高，因而经销商及终端对接受和推销新品的积极性受到严重影响。基于这种现状，经过与经销商的沟通，我处拟定策划推出以“营养送好礼、健康又惊喜！”为主题的现场促销活动，以期通过这次的活动进一步提高产品的知名度和经销商及终端的积极性，全面推进旺季市场上量。

1、巩固和发展经销商，进一步提高经销商做好市场的积极性。

2、加强与终端客户的客情关系并由此获取更好的产品陈列位置和更多的陈列面积。

3、拉近产品与消费者之间的距离，让产品主动走向消费者，增强消费者对产品的认知，制造销售机会，刺激购买，促进销售。

4、树立品牌形象，提升产品的知名度。

5、收集消费者的相关信息、研究消费者的消费行为习惯和意识，进一步提高对市场服务的质量。

1、活动主题：营养送好礼、健康又惊喜！

2、开展时间：从xxxx年xx月xx日至xxxx年xx月xx日止。

3、活动地点：区域内各大终端卖场及专卖店。

4、活动方法：凡在活动期间，每购买xx产品一盒，即可赠送礼单一份，礼单上的刮刮卡分别标明：“一等奖赠xxx□二等奖赠xxx□三等奖赠xxx”□买的越多，机会越多。兑奖方法：一等奖获得者，须凭兑奖礼单和本人身份证原件到当地xx经销处登记，再到指定地点领取。二、三等奖获得者，凭兑奖礼单直接在各促销现场或终端领取。兑奖时间：从即日起至xxxx年xx月xx日止，逾期不予兑现。

咨询电话：（略）

5、活动宣传：本次活动的促销对象主要是消费者，针对促销对象接受信息的特点，在详细地听取了各终端和经销商以及促销人员意见的基础上，我处拟定在活动开展前，首先在婴幼儿专卖店等各类终端投入一些相关的婴幼儿护养知识挂板或开展一些会员买赠活动，并在各大卖场和相关医疗机构投入专职促销小姐，以派发产品小折页、小样包和促销盒等方式

来进行前期的宣传推广工作，吸引消费者对产品的关注。

6、后期跟进：根据活动中收集到的消费者相关信息，做好跟踪服务，并在各大终端卖场建立健全兼职导购队伍来介绍产品，巩固和提升销售。

1、相关婴幼儿护养知识挂板xx个。xxx元。

2、宣传海报、小折页等宣传用品xxx张。xxx元。

3、产品试用包xxx份。

4、活动现场x展示架及展示桌：市场价格变动较大，另计。

5、促销人员费用□xx人，xxx元/天，共计xxx元。

费用总计□xxxx元。