# 202\_年产品营销策划方案(3篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2022-07-06

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。产品营销策划方案篇1一、主办单位：湖南...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**产品营销策划方案篇1**

一、主办单位：

湖南雨露商贸有限公司

承办单位：中南大学市场营销协会

媒体支持：学生都市网

二、活动时间：

4月15日—5月9日

三、活动意义

1、为湖南各高校的学子创造更多的理论与践相结合的机会，让更多的湖湘学子在此次营销大赛中通过演讲、销售、团队合作等方式挑战自 我、营销自我、提高自我;

2、参赛高校多，可很好的为各个社团在整个长沙扩大影响力，建立好自己的品牌活动。展示协会的实力，树立好协会在各商家心中的良好形象。

3、加强各大高校协会之间的联系，建立好我们营销协会的交流平台。

4、让人了解“朝慕思”品牌，展示“朝慕思”的形象，扩大“朝慕思”的影响力及知名度;

5、为大学生及“朝慕思”企业搭建桥梁，为应届生大学生创造新的就业机会，为企业选拔人才、储备人才。

四、比赛流程策划

此次营销大赛的比赛时间为4月15日至5月9日，分为报名宣传、初赛、复赛、决赛四个阶段。

1、报名宣传

u 时间：4月15日——4月22日

u 地点：由各大赛区现场报名点

u 负责人：各赛区委员

u 要求：

1) 填写报名表

2) 到范文大全上上传团队相片和基本资料

2、 初赛

时间：4月13日至4月19日

地点：各赛区即各个高校

参赛人员：所有参加报名团队

负责人：各赛区委员

比赛方式：

①、了解“朝慕思”。参赛团队就自己采集的有关资料谈谈对“朝慕思”的了解。此环节的比赛方式及规则由各赛区自己制定，表现形式自由。

②、营销实战。参赛团队对赛委会提供的产品进行销售，时间为两天，各赛区委员负责统筹管理，评分以销售额为标。

3、 复赛

时间：4月20日至4月26日

地点： 长沙市区

参赛人员：各大赛区前五名队伍

负责人：赛委会

比赛方式：

①、推广“朝慕思”。晋级团队以推广“朝慕思”品牌为主题，用PPT形式做出来，提交给赛委会。然后再由赛委会进行评选。

②、挑战“朝慕思”。晋级团队就赛委会提供的“朝慕思”产品，在二天时间(4月25日，4月26日)内在长沙市区内进行推广销售。

4、 决赛：

时间：5月9日

地点：中南大学民主楼

参加人员：复赛产生的15强 ，整个赛事所有负责人，湖南雨露商贸有限公司代表

比赛方式：

决赛以及颁奖晚会，由复赛产生的15强以团队表演形式拉现场票，再根据总分决出的冠亚季军颁奖，以及各个奖项的颁奖。

五、比赛评分细则

初赛：以①、②两个环节总分评出前五名。

①环节为占初赛总分的30%;②环节为70%(两个环节都为100分计)

初赛总分为(①环节得分)×30%+②每队环节销售总额/最高销售总额×70%

各赛区前5强晋级

复赛：①环节(PPT创意得分\_\_20%)+②环节(每队销售总额+最高销售总额×100分\_\_30%)+网络投票得分\_\_20%+短信投票得分\_\_30%

总分前15名晋级

决赛：观众投票得分\_\_30%+短信投票得分\_\_50%+网络投票得分\_\_20%

总分前三名分别为冠亚季军。

具体评分标准：

a、PPT创意评分由赛委会根据满分100分的标准，就PPT的内容，表达，创意综合评分。

b、网络投票得分按照满分100分的标准，以网络得票第一名队伍的得票数为分母，进行折算。网络得票数第一名计100分。

参赛队伍网络投票得分=参赛队伍网络得票数/网络得票第一名队伍的得票数×100分。

如：第一名得票数为10000票，第二名得票数为8000票，他们的得分分别为：

第一名：10000/10000×100分=100分

第二名：8000/10000×100分=80分

以此类推。

c、短信投票得分按照满分100分的标准，以短信得票数第一名队伍的得票数为分母，进行折算。短信得票数第一名计100分。

参赛队伍短信投票得分=参赛队伍短信得票数/短信得票第一名队伍的得票数×100分。

如：第一名得票数为10000票，第二名得票数为8000票，他们的得分分别为：

第一名：10000/10000×100分=100分

第二名：8000/10000×100分=80分

六、奖项调置

(一)决赛奖项：

1)冠军团队1支(奖金3000元+“朝慕思”高级聘书)

亚军团队1支(奖金1500元+“朝慕思”中级聘书)

季军团队1支(奖金1000元+“朝慕思”工作合同意向书)

“朝慕思”聘书直接可以到“朝慕思“【湖南雨露商贸有限公司】培训上岗，不需面试、考试。

入围决赛团队可获得公司培训实践机会，表现突出者，也可直接进“朝慕思“【湖南雨露商贸有限公司】上岗。

2)所有参赛团队在初赛：营销实战环节中的销售利润，50%返还销售团队。

3) 所有入围复赛：在挑战“朝慕思”环节中，所有推销产品的利润，50%归参赛团队。

(二)组织奖项

1)最佳组织2名，(各分赛委员中产生)奖金500元

突出贡献2名，(赛委员成员中产生)奖金500元

2)赛委会各成员都有机会直接到“朝慕思”【湖南雨露商贸有限公司】培训上岗。

七、赛事管理：

1)设立赛事比赛的各大校区为各大赛区，设立总赛事负责委员会，简称赛委会，赛委会由“朝慕思“一名负责人领导，营销协会若干主要干部和赛区协会负责人组成，整个赛事由赛委会全权负责。

2)在各赛区，设赛事负责委员会分出机构，简称分委会，分委会由赛区协会负责人领导，初赛由分委会全权负责。

八、注意事项

1)活动各项工作由于一些特殊原因， 可以通过赛委会决定，做出一定的调整。

2)短信投票本个环节后清零，复赛的短信投票决出15强后，短信投票清零。

3)为了公平公正各个环节的评分都要在本环节结束后就公布，各项得分都要具体。

4)活动工作人员，参赛团队在活动中都必须佩戴相关的工作证和参赛腰牌。

注：最后的评分标准由赛委会第一次会议审查通过。

**产品营销策划方案篇2**

1、改变观念

树立“无淡季”思想“没有淡季的市场，只有淡季的思想”。店主们要想在销售淡季提升业绩，首先要改变服装店铺的经营理念，树立“销售无淡季”的意识。不能看到整个行业生意都很冷清，自己就心灰意冷。其实，会不会赚钱的决定因素还是店主本人。只有树立“无淡季”思想，才能在精神上给自己打打气，做生意也就有干劲了。

2、维护老客户

积极开发新客户在服装销售淡季来临之际，一定要注重与客户的沟通，对老客户做好前期的销售结算和后续的销售服务工作，同时要做好后续销售服务工作。老客户在淡季的忠诚度，更能够给服装商家带来足够的利润。同时要积极开发自己的新客户，不断拓展自己的销售渠道。

3、激励销售人员

淡季的到来，销售量的骤减往往使众多的销售人员缺乏工作热情，产生懒惰心理，没有精神去引导更多的客户。在这样的环境里，可以加大淡季中销售人员的激励措施，比如加大奖励，鼓励销售员主动出击，多卖货。

4、及时更新服装款式

夏装更新的频率很快，有其对于女装店主来说，就要在进货上少量多款，保持店铺里服装的款式更新。同时少量的货有利于及时清仓，保证资金的运转。从取势的角度来看，能强化服装店品牌在当地消费者心目中的地位，对于营销预算有限的服装店，以有限度的广告宣传和适量的新品推出可以取得不错的影响力。如果在淡季时候不进新款，就会大大弱化在消费者中的形象，那么在旺季到来的时候，你的老客户也会流失掉!

5、多样化的促销

淡季的打折力度往往会超于旺季，当打折、促销司空见惯时，消费者就会出现“审美疲劳”。所以，店主在淡季的促销手段更需要多样化，针对客户群进行各种营销活动，增加店铺的吸引力。

比如最近的大运会等等，服装促销可以和这些社会热点结合起来，找出适合自己的促销方式。一些别出心裁的消费方式，如买衣服送干洗，买衣服送雪糕等等优惠销售，往往能产生出奇制胜的效果，这些都是服装店淡季营销的创新典范。

**产品营销策划方案篇3**

各厂家或供应商进行折扣销售，在卖场悬挂条幅、促销导购等必须经营销策划部审核通过，营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设促销导购行为进行严格检查。

一、期限

自20\_\_年\_\_月\_\_日起至20\_\_年\_\_月\_\_日止，为期3个月。

二、目标

把握购物高潮，举办“超级市场接力大搬家”，促销\_\_公司产品，协助经销商出清存货，提高公司营业目标。

三、目的

(一)把握圣诞、元旦以及结婚蜜月期的购物潮，吸引消费者对“接力大搬家”活动的兴趣，引导选购\_\_产品，以达到促销效果。

(二)“接力大搬家”活动在a、b、c三地举行，借此活动将进口家电，重点引向\_\_国市场。

四、对象

(一)以预备购买家电之消费者为对象，以f14产品的优异性能为主要诱因，引导购买\_\_公司家电，并利用“接力大搬家”活动，鼓舞刺激消费者把握时机，即时购买。

(二)诉求重点：

1、性能诉求：

真正世界第一!

\_\_家电!

2、s.p.诉求：

买\_\_产品，现在买!

赶上年货接力大搬家!

五、广告表现

(一)为配合年度公司“\_\_家电”国际市场开发，宣传媒体之运用，逐渐重视跨文化色彩，地方性报纸、电台媒体、电视节目选择，亦依据收视阶层分析加以考虑。

(二)以\_\_公司产品的优异性能为主要诱因，接力大搬家s、p、活动为助销手段，遵循此项原则，对报纸广告表现之主客地位要予以重视。

(三)tv广告，为赢得国际消费者，促销欣赏角度并重，拟针对接力大搬家活动，提供一次30分钟实搬、试搬家录现场节目，同时撷取拍摄15〃广告用cf一支，作为电视插播，争取雅俗共赏，引起消费者的强烈需求。

(四)pop：布旗、海报、宣传单、抽奖券。

六、举办“经销商说明会”

为配合国际市场开发策略，并增加此次活动之促销效果，拟会同公司及分公司营业单位，共同协办“年末促销活动分区说明会”，将本活动之意义、内容及对经销商之实际助益做现场讲解，以获求充分协助。

七、广告活动内容

(一)活动预定进度表

注：“接力大搬家”日期定于圣诞前后，理由有二：

1、圣诞前后正是购货高潮期，应予把握。

2、圣诞前后，是目标市场顾客非常忙碌的时刻;交通必然拥挤，交通问题不易妥善处理。

(二)活动地区

在\_\_国a、b、c三地，各择具备超级市场之大百货公司举行。

(三)活动奖额

1、“接力大搬家”幸运奖额

(1)a地200名，b地150名，c地150名，如下表：

表5—4“接力大搬家”幸运奖地域分布

区别次别

a地b地c地

首次抽奖100名70名70名

二次抽奖100名80名80名

合计200名150名150名

(2)以户为单位，每户限时相同，均为10分钟。

(3)每户10分钟，以接力方式进行。

2、“猜猜看”活动奖额

(1)完全猜对者一名，与搬最高额者同额奖品，同时猜中者，均分。

(2)附奖5位，最接近搬最高额者，每名赠\_\_品牌家庭影院一套，超抽签决定。

(四)活动内容说明

1、收件期间：自\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_年\_\_月\_\_日，在a、b、c三地举行试搬，除选定之百货公司本身广为宣传外，并加以录像拍制现场，节目于\_\_月\_\_日8点档播放，借以宣传于观众了解活动内涵，同时剪录15〃cf“试搬”情况，做电视插播，广为宣传，刺激销售，增加回收件数。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找