**弛度腕表”双十二”活动策划方案**

1. **活动标题**

双十二弛度好礼相送！参与享福利--狂欢大放送

满就减、冰箱等你抽回家!

1. **活动时间**

2018年12月11日 至 2018年12月12日

1. **活动地点**

贵阳商业中心弛度线下店面

主办单位：弛度腕表

承办单位：贵阳商业中心

1. **活动目的**

增加弛度腕表的知名度，提升线下门面人流量，推广新品腕表，当天活动以自媒体内容的形式进行编排和剪辑备做网络营销素材

展示弛度品牌力量，提升品牌美誉度

抢占市场份额，创造更多业绩，拓展市场

巩固弛度在贵阳商业中心的地位，打造商城一线品牌

展示商场实力，促进后期商家入驻

1. **活动奖品**

|  |  |
| --- | --- |
| 特等奖1名 | 价值4000元对开门大冰箱 |
| 一等奖2名 | 价值2500元钻石镶嵌腕表一个 |
| 二等奖3名 | 价值400元微波炉一台 |
| 三等奖20名 | 价值300元的弛度时尚电子表一个 |
| 参与奖64名 | 20元现金红包 |

1. **评选方式**
2. 购买299价位以上的弛度腕表，即可获得抽奖券一张
3. 参与在中午12:00举行砸金蛋活动
4. 腕表定真假 ，在多个仿品当中找出官方弛度腕表正品即可获得抽奖机会
5. 你画我猜，第一个猜到的累积一个球，3个球可以兑换一张抽奖劵
6. 线下采访，接受采访，采访完成可以获得抽奖劵一张
7. **活动目标人群**

消费水平中上的男士，年轻人，没事逛商场的家庭妇女

1. **活动推广方式**
2. 举牌、举旗
3. 传单
4. X展架
5. 立地旗帜
6. 商场入口IED屏投放
7. 线上微博推广
8. 线上微信推广
9. 和贵阳当地自媒体合作进行推广
10. 和贵阳电视台合作进行活动广告投放
11. 车队循环
12. 门口外放音响
13. **活动流程**

筹备阶段

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 日期 | 内容 | 备注 |
| 2018-12-09 | 方案确定  公众号宣传  电视台宣传  推广宣传、物料洽谈确定  DM单印刷  商场开始派发DM单 |  |
| 2018-12-10 | 布置会场，提前预热  现场氛围包装  舞台及工作台搭建  抽奖劵印刷  金蛋准备  礼品准备  赛场道具准备 | 物料制作与布置 |
| 2018-12-10 12:00之前 | 和物业部进行调和，以及协助警戒方案的制定 |  |
|  |  |  |

筹备部门分工：

**企划部**：负责各种宣传性文字的撰写及信息的收集；设计制作各项宣传印刷品（促销DM、现场物料等）；负责广告设计及发布事宜；做好媒体公关工作，组织新闻报道；负责活动组织培训工作；制定节气氛布置计划，指导气氛布置；协调各部门工作。

**营运部**：负责促销活动的进行；协助企划部做好活动宣传工作及卖场气氛布置；负责顾客参观的各项接待、礼品发放中顾客赠品发放事宜；负责商户促销活动信息及品牌LOGO及图片的收集；负责DM派发工作；配合促销等各项活动的进行；负责组织促销后场外促销活动及促销结束后的撤场工作。

**行政部**：办理活动所需的有关批文；购买活动需要的相关用品，作好车辆、工作餐安排；活动所需用品及促销用品的购买、发放、回收、保管等。

**财务部**：统一收银、核对单据，制定活动期间购物送礼、抽奖等活动财务操作流程。

**物业部**：负责维持活动秩序；制定相应应急方案以及活动现场警戒方案，保证活动现场一系列活动的安全进行。

执行阶段

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 日期 | 内容 | 备注 |
| 2018-11-11 08:00 | 活动开始 |  |
| 2018-12-11 08:00 | 活动开始，商场开业 | 工作人员按照规划图布置会场 |
| 2018-12-11 10:00 | 弛度活动开始 | 主持人进行开场,并组织活动引导购买，现场应有餐点提供 |
| 2018-12-11 10:30 | 开场舞蹈 | 贵州艺术大学提供 |
| 2018-12-11 10:50 | 总经理致辞 | 宣传品牌信誉，历史与质量 |
| 2018-12-11 11:00 | 魔术表演 | 将腕表融入魔术表演里 |
| 2018-12-11 11:20 | 主持人宣布购买活动开始 | 开始之后，可以给出相应的折扣、抽奖等方式吸引人购买，同时销售人员可以一直在舞台吸引客户 |
| 2018-12-11 12:30 | 砸金蛋活动开始 | 弛度购物满799即可参与（砸蛋劵）  获奖率比抽奖劵高（可通过海报、横幅等宣传）  先到先得 金蛋共有30个 砸了今天就没了 |
| 2018-12-11 13:00 | 商贸城代表致谢，再次引热活动，并对优惠活动进行说明 |  |
| 2018-12-11 17:00 | 提前预告打烊，引导客户结账 |  |
| 2018-12-12 08:00 | 双十二活动开始，活动流程和昨天相同，但线下宣传力度进行加大 | 主要对DM单派发，活动气氛，以及吸收昨天的经验进行双十二当天的活动安排 |

**现场应急措施**

（一）联系交警队

活动当天现场周边路段车辆秩序的维护。

（二）现场保安

负责现场车辆的有序停放，事先规划停车位；

车道入口处不停留任何车辆及围观者立足观望；

现场突发事件处理。

（三）治安消防

商城内外及周边维稳工作；

配备20个环保型灭火器。

（四）医疗设施

客服台设置为一个医疗点，配备常用急救箱；

预备常用药及急用车。

（五）用电设施

配备2名电工，保证用电正常及维护；

（六）音响设备（另申请购置）

配备1名万能工，保证正常播音。

**后期阶段：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 日期 | 内容 | 备注 |
| 2018-12-12 18:00 | 活动当天订单总结 |  |
| 2018-12-13 09:00 | 活动效果评估，进行经验总结 |  |

**十、经费预算**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 编号 | 项目明细 | 单价/元 | 数量 | 总价 | 用途（备注） | 合计 |
| 1 | 对开门大冰箱 | 4000 | 1 | 4000 | 特等奖 |  |
| 2 | 钻石腕表 | 2500 | 2 | 5000 | 一等奖 |  |
| 3 | 微波炉 | 400 | 3 | 1200 | 二等奖 |  |
| 4 | 时尚电子表 | 300 | 20 | 6000 | 三等奖 |  |
| 5 | 参与奖 | 20 | 64 | 1280 | 参与奖 |  |
| 6 | DM单 | 0.2 | 5000 | 1000 | 宣传  157铜板 |  |
| 7 | X展架 | 30 | 5 | 150 | 宣传 |  |
| 8 | 立地旗帜 | 20 | 20 | 400 |  |  |
| 9 | 举牌 | 15 | 30 | 450 |  |  |
| 10 | 条幅 | 150 | 15 | 2250 | 150元/条 15米 |  |
| 11 | 微信推广 | 600 | 1 | 600 | 具体价格由广告商决定 |  |
| 12 | 车队循环 | 100 | 20 | 2000 | 100/天循环在场外 |  |
| 13 | 音响 | 4 | 120 | 480 | 租用外放音响以及舞台设备 |  |
| 14 | 商场口IED屏 | 800 | 10 | 8000 | 10秒时间800元 一天之内展现10次 |  |
| 15 | 舞台 | 1200 | 1 | 1200 | 租用舞台架 |  |
| 16 | 活动区甜点 | 500 | 1 | 500 | 500元内尽量购买多的糖果、甜品 |  |
| 17 | 金蛋 | 20 | 100 | 2000 |  |  |
| 18 | 红地毯 | 40 | 200 | 8000 | 40元/M2 |  |
| 19 | 其他物料 | / | / | 15000 | 喷绘、人工费、流量等 |  |
| 20 | 合计 |  |  | 58710 |  | 58710元 |

十一、活动预期效果

销售利润增长10-30%

会员增长量预计增加2000人

新媒体账号关注增长，预计关注粉丝增长10000W+

人流量与平常相比增加20%-70%