**苏宁数码相机促销活动公益广告策划方案**

**早该帮 编制**

一、前言

我们以苏宁电器的身份对数码相机进行促销策划，力争提高数码相机的销量，努力提高苏宁的品牌影响力。为做好市场定位、产品定位、价格定位，并采用适当的营销推广组合策略，使整个促销方案更顺利地得到推广和销售,使苏宁的产品在激烈的竞争浪潮中站稳脚跟，我们特根据目前情况制定本营销企划方案。此次，我们通过对明珠广场以及周边环境和海大附近的苏宁国美的考察，得到一系列相关的数据与经验，最终选定了比较合适的明珠广场来做为这次十一活动以相机为主题的主卖场下面我们就项目的整合推广与市场营销做出定性定量的安排，而且我们将预留调整和补充的空间，从而保证高速高效高质地完成销售与服务工作。本策划，力求对全面整体地理解；在此基础上系统连续思考，包括细分、延伸、深化和整合；尽量着眼于具有一定高度和扎实深度，并具有较强可实施及可操作性。结合项目实际和我们积累的丰富经验，形成了以下营销策划报告。此次促销策划包括前言、缘起、市场调研分析、促销目标、促销方案、促销预算、 促销效果预测七部分。此次苏宁数码相机促销策划包括博弈营销策略、照片大比拼活动、赠送防水相机袋。

二、公司简介

（一）公司概况

苏宁电器1990年创立于江苏南京，是中国3c（家电、电脑、通讯）家电连锁零售企业的领先者，国家商务部重点培育的“全国15家大型商业企业集团”之一。经过20年的发展，现已成为中国最大的商业企业集团，品牌价值508.31亿元。

截至20xx年，苏宁电器连锁网络覆盖中国大陆300多个城市，并进入中国香港和日本地区，拥有近1500家连锁店，员工15万人，20xx年销售收入近1500亿元，名列中国上规模民营企业前三强，中国企业500强第50位，入选《福布斯》亚洲企业50强、《福布斯》全球20xx大企业中国零售企业第一。

苏宁电器（002024）始终保持稳健高速的发展，自20xx年7月上市以来，得到了投资市场的高度认可，是全球家电连锁零售业市场价值最高的企业之一。

（二）终端服务

服务是苏宁的唯一产品，顾客满意是苏宁服务的终极目标。苏宁电器立志服务品牌定位，为顾客提供涵盖售前、售中、售后一体化的阳光服务。

连锁店服务——苏宁电器以客户体验为导向，不断创新店面环境与布局，制定了系列店面服务原则，率先推出5s服务模式，会员专区、vip导购实现一站式购物。根据顾客多样化需求，提供产品推荐、上门设计、延保承诺、家电顾问等服务。

物流配送服务——物流是连锁经营的核心竞争力。苏宁电器在全国建立了区域配送中心、城市配送中心、转配点全国三级物流网络体系，依托wms、dps、tms、gps等先进信息系统，实现了长途配送、短途调拨与零售配送到户一体化运作，平均配送半径200公里，日最大配送能力20多万台套，并率先推行准时制送货，24小时送货到户。

以“网络集成化、作业机械化、管理信息化”为目标，苏宁电器在全国大力建设以机械化作业、信息化管理为主要特征的第三代物流基地。第三代物流基地集物流配送中心、呼叫中心、培训中心、后勤中心等于一体，支撑半径80-150公里零售配送服务及每年50-200亿元的商品周转量，成为苏宁电器大服务与大后方平台。目前，杭州、北京、南京、沈阳等地的物流基地已投入使用，在北京、广州、天津、重庆、成都、福州、合肥、无锡、青岛、济南等数十个物流基地正全面建设，预计到20xx年，苏宁电器将完成全国60个物流基地的建设。

售后安维服务——本着“专业自营”的售后服务，苏宁电器不断拓展服务品类和精细服务，依托遍布城乡的数千家售后服务网络，2万多名专业服务工程师时刻响应顾客需求，24小时内快速上门，为顾客提供专业、可信赖的售后保障，成为中国最大的电器服务商。

围绕顾客需求，苏宁电器还推出了阳光包、it帮客、服务管家卡等自主服务产品，自主推广的系列家用电器安检标准也成为行业或国家标准，拥有多项国家 4

发明专利，是业内首家国家职业技能鉴定资质单位，荣膺中国最佳售后服务奖。

客户服务关怀——以“提升客户满意度”目标，苏宁电器做到为消费者承诺365天的电话、互联网、短信、视频等自助式、专家式的服务，利用业内最大的全国呼叫中心平台，全国统一服务热线4008-365-365全天24小时为顾客提供咨询、预约、投诉和回访等服务。与此同时，专家坐席、会员服务、电话支付、理赔服务、松桥热线、以旧换新通道等全方位的快速服务通道全面响应，极大地方便了消费者。

以客户关怀为己任，苏宁电器成功实施了业内首个crm客户关系管理系统，致力于挖掘顾客的消费与服务需求，有针对性地推出系列增值服务，电话销售与在线客服等服务为顾客创造了更多人性化的选择。

三、缘起

十一长假的节日氛围，让人们挣脱了日常紧张的生活节拍和任务压力，带来享受休闲、享受消费的潮流，也带来了购物消费的高潮。这个时期，人们的消费能力要比平常翻几倍。借“十一”黄金周促销，可以大大刺激了市民对苏宁数码照相机的消费欲望，是让苏宁数码相机营业额节节攀升的首要保证。我们之所以选择数码相机促销，是因为作为数码产品的数码相机更新换代的速度快，现代的人喜欢追求时尚。而且面对每天紧张的工作、生活压力，人们为了释放压力，享受休闲，乐于在节假日出去旅行，而数码相机则是他们旅行不可缺少的东西之一。所以，苏宁数码相机的促销潜力很大，我们应充分利用好十一国庆这一长假。

四、市场调研分析

1、选址明珠广场的优势

(1)海口市海秀东路，地处市中心区最大的主干道，交通便利、四通八达，仅两千多米的街区就聚集有十几家知名零售商业单位，是海口商业业态结构最完整、商品种类最集中、辐射力最大的商圈。

(2) 海南第一家率先引进地“地产商业”模式的大型购物中心明珠广场正处于这商业中心的最繁华的核心地带，已成为市中心区车流、人流、零售业物流及信息流的汇聚地的明珠广场，是最能代表区域的商业消费和都市文化的城市地标，业已形成为目前全市的商焦点，是全市商业市场中公认的最具影响力、号召力和竟争力的商业单位。

(3) 明珠广场的市场策略是以“促销思想”激活商业氛围，以全年的节假日、纪念日为营销机会主线，善于炒节造势，重视整体推广，长年有计划、无接缝地推出众多时尚化、个性化以及覆盖多结构多层次的消费需求和多元流行文化元素的主题促销活动，赢取了绝对优势的客流量和流通业界的注意力， 20xx年日均每平方米客流密度远超各大商场、列居全市首位，日均客流量达3.5万人，相当于海口市规模排名前五位的百货商场日均客流量的总和。 可以有效地带动周边各各商场的节日氛围，提高人流量。为苏宁十一节日活动带来更多的吸引力。

(4) 作为中高档商品的相机，适合在比较繁华的地段销售。因为相机的购买者多

关键词：苏宁、数码、相机、数码相机、促销、活动、公益、益广、广告、公益广告、策划、方案

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-29488.html