

文本复制检测报告单 (全文标明引文)

№: ADBD2020R_2020081117082420200817222849101973488852

检测时间: 2020-08-17 22:28:49

检测文献: 聂灵华_201703120109_优优王国孕婴童连锁店促销活动方案.doc

作者: 聂灵华

检测范围: 中国学术期刊网络出版总库

中国博士学位论文全文数据库/中国优秀硕士学位论文全文数据库

中国重要会议论文全文数据库

中国重要报纸全文数据库

中国专利全文数据库

图书资源

优先出版文献库

高职高专院校联合比对库

互联网资源 (包含贴吧等论坛资源)

英文数据库 (涵盖期刊、博硕、会议的英文数据以及德国Springer、英国Taylor&Francis 期刊数据库等)

港澳台学术文献库

互联网文档资源

源代码库

CNKI大成编客-原创作品库

个人比对库

时间范围: 1900-01-01至2020-08-17

检测结果

去除本人已发表文献复制比: ■ 1.8%

跨语言检测结果: 0%

引 去除引用文献复制比: 1.8%

总 总文字复制比: 1.8%

单 单篇最大文字复制比: 1.3% (仿生椅)

重复字数: [85]

总字数: [4613]

单篇最大重复字数: [60]

总段落数: [1]

前部重合字数: [0]

疑似段落最大重合字数: [85]

疑似段落数: [1]

后部重合字数: [85]

疑似段落最小重合字数: [85]

指 标: 疑似剽窃观点 疑似剽窃文字表述 疑似自我剽窃 疑似整体剽窃 过度引用

表 格: 0

公 式: 没有公式

疑似文字的图片: 0

脚注与尾注: 0

(注释: ■ 无问题部分 ■ 文字复制部分 ■ 引用部分)

1. 聂灵华_201703120109_优优王国孕婴童连锁店促销活动方案.doc

总字数: 4613

相似文献列表

去除本人已发表文献复制比: 1.8% (85)

文字复制比: 1.8% (85)

疑似剽窃观点: (0)

1	仿生椅 王煜秦 - 《大学生论文联合比对库》 - 2015-05-03	1.3% (60) 是否引证: 否
2	日用陶瓷器皿设计中漆艺语言的介入研究 王雪 (导师: 阎飞) - 《景德镇陶瓷大学硕士论文》 - 2019-05-01	1.2% (55) 是否引证: 否

原文内容

湖南石油化工职业技术学院

Hunan Petrochemical Vocational Technology College

学生毕业设计成果说明书

设计题目:	优优王国孕婴童连锁店促销活动方案
系部名称:	经管信息学院
专业名称:	市场营销
班级名称:	营销3171

学生姓名:	聂灵华
指导教师:	陈金兰
指导领导	何飞红

设计题目: 优优王国孕婴童连锁店促销活动方案

系部名称: 经管信息学院

专业名称: 市场营销

班级名称: 营销3171

学生姓名: 聂灵华

指导教师: 陈金兰

指导领导何飞红

二零二零年六月

目录

一、 成果简介	2
(一) 基本情况	2
(二) 成果概况	2
二、 设计思路	3
三、 设计过程	3
(一) 活动主题	3
(二) 活动目标	3
(三) 时间地点	3
(四) 对象选择	4
(五) 活动方式	4
(六) 广告配合	7
(七) 实施安排	7
(八) 活动预算	9
(九) 意外防范	10
(十) 创新方面	10
四、 成果特点	11
(一) 活动促销形式新颖	11
(二) 方案目标明确	11
五、 收获与体会	11
(一) 收获	11
(二) 体会	11
参考文献	12

优优王国孕婴童连锁店促销活动策划方案

一、 成果简介

(一) 基本情况

长炼优优王国孕婴童连锁店成立于2014年8月, 位于岳阳市云溪区长岭街道办事处长岭村。该店主要经营范围有预包装食品、乳制品(含婴幼儿配方乳粉)、母婴服饰、母婴用品、童鞋童装、儿童玩具、卫生用品、化妆品、日用品零售。

图1-4: 优优王国店铺门面及商品货架

(二) 成果概况

在优优王国孕婴童连锁店成立五周年之际举办以“真情感恩, 盛情回馈”为主题的促销活动, 以此回馈新老顾客对优优王国孕婴童连锁店的支持和关爱。此次的促销活动包括以下几方面: 活动主题、活动目标、时间地点、对象选择、活动方式、实施安排、广告配合、活动预算、意外防范、创新方面。此次活动主要是以消费者消费一定金额送礼品、幸运抽奖大活动和限时折扣等促销方式进行。

二、 设计思路

在庆祝优优王国五周年店庆之际, 举办一个主题为“真情感恩生, 盛情回馈”的促销活动, 以此回馈各位新老顾客, 感谢其五年来对优优王国的支持。同时此次促销活动, 也是为了吸引更多的新顾客, 进一步提高优优王国在长炼孕婴市场的品牌知名度, 也为优优王国孕婴童连锁店的另一家连锁店进驻长炼打下坚实的市场基础。

优优王国五周年促销活动主要从以下几个方面进行: 活动主题、活动目标、时间地点、对象选择、活动方式、实施安排、广告配合、活动预算、意外防范、创新方面等。主要的促销方式是买满一定金额送礼品、幸运抽奖大活动和限时折扣等。

三、 设计过程

(一) 活动主题

“真情感恩, 盛情回馈”优优王国五周年店庆大促销, 好礼享不停!

(二) 活动目标

长炼优优王国孕婴童连锁店即将迎来五周年店庆, 为了回馈和感谢新老顾客的支持和厚爱, 值此五周年店庆之际, 开展以“真情感恩, 盛情回馈”为主题的为期三天的五周年店庆大促销活动。

1. 真情感恩, 盛情回馈新老顾客。
2. 进一步提高优优王国孕婴童连锁店在长炼的知名度和美誉度。
3. 增加奶粉销售量和销售额, 争取3天突破奶粉销量达到100罐。

4. 增加纸尿裤销售量, 争取3天突破销售量到达100包。

(三) 时间地点

时间: 2019年8月1号-2019年8月3号 (三天)。

地点: 岳阳市云溪区长炼路口镇优优王国孕婴童店。

(四) 对象选择

准备怀孕的女性、怀孕的准妈妈准爸爸以及家有1-3岁的宝宝家庭。

(五) 活动方式

1. 买满送

(1) 凡在活动期间到店一次性消费满688元的顾客送价值149元豪华版便携折叠手推车一辆, 活动期间每天仅限两个名额, 先到先得。

图5: 豪华版便携折叠手推车

(2) 凡在活动期间到店一次性消费满588元的顾客送价值108元的儿童学步车一辆, 活动期间每天仅限两个名额, 先到先得。

图6: 儿童学步车

(3) 凡在活动期间到店一次性消费满488元的顾客送价值88元的宝宝餐桌一张, 活动期间每天仅限两个名额, 先到先得。

图7: 宝宝餐桌

(4) 凡在活动期间到店一次性消费满388元的顾客送价值50元的现金券, 活动期间每天仅限五个名额, 先到先得。

(5) 凡在活动期间到店一次性消费满288元的顾客送价值39元的宝宝安抚奶嘴一个或同等价值的宝宝围嘴三条, 活动期间每天仅限十个名额, 先到先得。

图8: 宝宝安抚奶嘴图9: 宝宝围嘴

2. 幸运大抽奖活动

凡活动期间到店一次性消费满200元的顾客都可凭小票参与抽奖一次, 每张小票仅限抽奖一次。

一等奖: 价值489元豪华婴儿床一张+婴儿床床上用品五件套 (一名)。

图10: 豪华婴儿床一张+婴儿床床上用品五件套

二等奖: 价值368元的贝博儿羊奶粉一罐 (三名)。

图11: 贝博儿羊奶粉

三等奖: 100元现金抵用券一张 (五名)。

安慰奖: 价值20元净含量200g的贝纽小黄人牛油果润泽洗沐二合一的洗发水沐浴露一瓶 (十名)。

图12: 贝纽小黄人牛油果洗发沐浴露

3. 限时折扣

表1: 限时折扣时间表

时间	折扣商品	折扣
9:00—10:00	奶粉	8.5折
	纸尿裤	8.5折
	服装	8折
15:00—16:00	奶粉	7.5折
	纸尿裤	7.5折
	服装	7折
21:00—22:00	奶粉	6.5折
	纸尿裤	6.5折
	服装	6折

时间折扣商品折扣

9:00—10:00 奶粉 8.5折

纸尿裤 8.5折

服装 8折

15:00—16:00 奶粉 7.5折

纸尿裤 7.5折

服装 7折

21:00—22:00 奶粉 6.5折

纸尿裤 6.5折

服装 6折

(六) 广告配合

1. 海报宣传

在活动开始的一周前即7月25日, 制作宣传海报并印制十张, 在活动开始前的三天即7月29日至7月31日, 每天安排兼职人员在长炼各个小区及厂区门口前张贴活动海报。海报上印有店铺公众号二维码, 以方便顾客了解店铺周年庆大促销活动。

2. 活动传单派发

在活动前三天即7月29日至7月31日, 每天安排4名兼职到长炼各个小区及工厂门口派发宣传小传单。每人每天派发50张传单。在传单上印上店铺的公众号二维码, 以便消费者进一步了解店铺五周年大促销活动的详细内容。

3. 朋友圈、微信群活动链接转发

在店铺五周年大促销活动开始前的一周即7月25日前后制作一篇以“真情感恩, 盛情回馈”为主题的五周年店庆大促销活动的宣传推文链接, 发动员工及亲朋好友在微信群、朋友圈进行转发。

(七) 实施安排

1. 事前安排

本次优优王国五周年店庆“真情感恩，盛情回馈”促销活动为2019年8月1日至8月3号为期三天。在促销活动开始前的一星期即7月25号—7月31号期间，制作五周年店庆活动海报十张，宣传横幅两条，打印宣传小传单1000张。制作以“真情感恩，盛情回馈”为主题的五周年店庆促销活动朋友圈推文链接并发动员工以及亲朋好友在朋友圈、微信群转发店铺五周年活动链接。限时折扣的商品要提前多进一些，避免活动期间出现商品供不应求的现象。

在活动开始前三天（即7月29日7月31日期间），每天安排4名兼职到长炼各个小区、工厂门口张贴活动海报及派发活动小传单。

活动开始的前一天即7月31日，对店铺进行装饰，张贴装饰墙纸，气球，将打印好的横幅挂于店铺门口。店铺门口前十米处放置充气拱门一个，拱门上挂活动横幅。店铺门口至充气拱门处摆放红毯，两旁排放亲朋好友送的花篮。准备好幸运抽奖活动的抽奖箱，以及抽奖小纸条150张，其中37张印有相对应的奖品等级，准备好第二天活动开始是所有一切相关物品。

2. 事中安排

促销活动期间8月1日-8月3日，每天早上营业前把店铺活动现场布置安排好。抽奖区安排两名员工，一名负责检查顾客小票，另一名负责安排顾客抽奖顺序，维护抽奖秩序及登记顾客中奖信息。限时折扣时间每个区域安排两到三名销售人员，负责给顾客介绍商品信息及推销产品。此外再安排两名员工在限时折扣时间负责维持秩序，以免出现顾客哄抢商品或受伤的情况。

3. 事后安排

8月3日晚22:30活动结束后，工作人员将店内所有活动相关布置全部撤掉，并打扫店内卫生，安置好活动期间所用物品，将其全部物归原处。活动结束后第二天即8月4日推迟一小时营业，利用这一小时的时间，有店长主持召集所有员工开会并对此次活动进行总结。店长记录好员工所提的建议，在日后的工作中可以采用一些员工所提的可行性建议。会议结束后正式营业，安排三名员工负责前三天活动中奖品派送工作，一名负责根据所登记的中奖客户信息打电话通知顾客到店领取奖品，一名负责整理奖品将奖品包装好并分类，一名负责奖品的派发，如若顾客有特殊情况无法到店领取奖品的可安排名员工将奖品送到顾客家里或手中。

(八) 活动预算

此次“真情感恩，盛情回馈”主题活动的五周年店庆大促销为期三天，活动期间的费用如下表：

表2： 活动经费预算单位：元

项目	数量	费用
宣传海报制作	10（张）	100
宣传小传单	800（张）	400
朋友圈推文转发感谢红包	5（个）	250
红毯	10（米）	10
充气拱门	1（个）	0
装饰墙纸及气球	--	100
兼职员工工资	4（个）	600
奖品手推车	6（辆）	894
奖品学步车	6（辆）	648
奖品宝宝餐桌	6（张）	528
奖品奶嘴	15（个）	585
奖品宝宝围嘴	45（条）	585
奖品婴儿床	1（张）	489
奖品奶粉	3（罐）	1104
奖品洗发沐浴露	10（瓶）	200
现金抵用券100元	5（张）	500
现金抵用券50元	15（张）	750
合计		7743

项目数量费用

宣传海报制作 10（张） 100

宣传小传单 800（张） 400

朋友圈推文转发感谢红包 5（个） 250

红毯 10（米） 10

充气拱门 1（个） 0

装饰墙纸及气球 -- 100

兼职员工工资 4（个） 600

奖品手推车 6（辆） 894

奖品学步车 6（辆） 648

奖品宝宝餐桌 6（张） 528

奖品奶嘴 15（个） 585

奖品宝宝围嘴 45（条） 585

奖品婴儿床 1（张） 489

奖品奶粉 3（罐） 1104

奖品洗发沐浴露 10（瓶） 200

现金抵用券100元 5（张） 500

现金抵用券50元 15（张） 750

合计 7743

PS: 充气拱门为0元的原因是这一拱门是店铺开张之初购买的,并在每次活动中重复利用并未重新购买,所以并未计算其经费。

(九) 意外防范

本次促销活动为期三天,中间可能会发生无法预料的意外事故,例如在限时折扣环节可能会出现顾客拥挤、哄抢等现象;折扣商品供应不足;天气状况无法预料等。针对以上所提及无法预料的意外事故,我们做出了以下对策。

1. 活动期间的三天安排1-2名员工专门负责现场安全和维持秩序的工作,避免拥挤和哄抢等情况的发生,避免出现人员受伤的情况。

2. 因活动期间有一个限时折扣的环节,商品可能会出现供应不足的情况,所以活动开始前要多进折扣商品的货。活动期间如果发生类似事情时,先安抚顾客情绪,以免顾客因此产生不满。而后联系供应商,看能否在活动期间提供商品,如若供应商无法在活动期间给提供商品,改为顾客送一张50元的现金抵用券。

3. 天气是无法预料的,在活动开始前就准备好遮阳挡雨的帐篷,当下雨时可及时摆放在门口,避免顾客被雨淋湿。

(十) 创新方面

1. 促销方式

本次活动采用一种限时折扣的促销方式,主要根据消费者的需求而选了部分商品进行限时折扣,这样有利于提高本店的销售量,达成本次活动奶粉和纸尿裤的目标销售量。

2. 广告方面

本次活动广告方面,利用了网络和信息的便利特点,制作一篇关于本次五周年大促销活动的推文,在朋友圈和微信群中转发推广。

四、 成果特点

(一) 活动促销形式新颖

此次促销活动根据顾客的实际情况和消费需求采用了一种限时折扣的促销方式,选择消费者较为需要的商品作为限时折扣的对象,这样既满足顾客的需求,也能提高商品销售量。

(二) 方案目标明确

本次促销活动主题是“真情感恩,盛情回馈”,是为了庆祝店铺五周年庆并感谢顾客的支持,所以活动的方式都围绕着回馈顾客而开展的。

五、 收获与体会

(一) 收获

在编写本次的毕业设计过程中让我学习到了许多东西,同时也是一个学习和提升自己的过程。本次的促销活动让我学习和研读了许多关于促销活动方面的书籍,也让我知道了做一次促销活动需要做许多准备。活动开展的形式也并不是说自己想要怎样的活动就可以怎么做,还需要根据店铺以及活动的主题制定。活动的预算方面是要根据店铺的实际情况而定,广告方面的媒介也是要是店铺情况而定的。这次毕业设计所学到的东西对我以后的工作会有很大的帮助。

(二) 体会

此次的毕业设计让我学习到了许多东西,一开始以为毕业设计只是做一个简单的方案策划和对所学知识的总结,但通过本次毕业设计我才发现自己的看法太片面了。这次的毕业设计让我觉得自己的知识原来还是那么欠缺,要学习的地方还很多。学习是一个长期慢慢积累的过程,在以后的的生活,工作中我们还要不断学习,努力提高自己的综合素质。只有不断的学习,不断地吸取新知识,与时俱进我们才有可能成为对社会有益的人和更优秀的人。

参考文献

- [1] 姜玉洁,宗清辉,陈静宇. 促销策划[D]. 北京: 大学出版社, 2005年8月.
- [2] 孙旭宏. 《销售必备的88个创意促销方案》[M]. 企业管理出版社. 2012年12月.
- [3] 刘鑫. 市场营销策略分析与优化[J]. 商业经济. 2017年.
- [4] 王芳华. 营销渠道[M]. 上海: 上海交通大学出版社. 2005.
- [5] 黄敏学. 网络营销[M]. 武汉: 武汉大学出版社. 2010年
- [6] 陈文江. 营销渠道发展趋势分析和策略[J]. 市场论坛. 2009年
- [7] 翟莉娜. 现代企业营销渠道体系的整合与创新途径[J]. 现代营销(学苑版). 2012年
- [8] 施玉梅. 互联网时代微信创业的经济策略[J]. 科技创业月刊. 2017年.
- [9] 王轶. 分析市场营销与营销策划的创新[J]. 经营管理者. 2016年.
- [10] 周建兴. 营销推广活动策划书的写作训练与应试技巧[J]. 读与写(教育教学刊). 2016年.

指 标

疑似剽窃文字表述

1. 学习的地方还很多。学习是一个长期慢慢积累的过程,在以后的的生活,工作中我们还要不断学习,努力提高自己的综合素质。

说明: 1. 总文字复制比: 被检测论文总重合字数在总字数中所占的比例

2. 去除引用文献复制比: 去除系统识别为引用的文献后, 计算出来的重合字数在总字数中所占的比例

3. 去除本人已发表文献复制比: 去除作者本人已发表文献后, 计算出来的重合字数在总字数中所占的比例

4. 单篇最大文字复制比: 被检测文献与所有相似文献比对后, 重合字数占总字数的比例最大的那一篇文献的文字复制比

5. 指标是由系统根据《学术论文不端行为的界定标准》自动生成的

6. 红色文字表示文字复制部分;绿色文字表示引用部分;棕灰色文字表示作者本人已发表文献部分

7. 本报告单仅对您所选择比对资源范围内检测结果负责



✉ amlc@cnki.net

🌐 <http://check.cnki.net/>

👤 <http://e.weibo.com/u/3194559873/>

“中国知网”大学生论文检测系统 (高职高专版)