



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

设计题目：长炼阳光巴士促销策划方案

专业名称：市场营销

班级名称：营销 3171

学生姓名：许燕云

指导教师：熊伟

责任领导：何飞红

二零二零年四月

目 录

一、成果简介	3
(一) 基本状况	3
(二) 成果概况	4
二、设计思路	4
三、设计过程	5
(一) 活动主题	5
(二) 活动目标	5
(三) 活动时间及地点	5
(四) 对象选择	5
(五) 活动方式	6
(六) 实施安排	7
(七) 广告配合	7
(八) 预算安排	8
(九) 意外防范	8
(十) 创新方面	9
四、成果特点	10
(一) 目标明确	10
(二) 可操作性强	10
(三) 效益性	10
五、收获与体会	10
(一) 收获	10
(二) 体会	11

长炼阳光巴士促销策划方案

——爱的阳光伴我成长

一、成果简介

（一）基本状况

阳光巴士是一家位于湖南省岳阳市云溪区长炼工矿区的餐饮店，是一家专门做餐饮店的开发、投资与运营的个体经济，主要经营的产品有：风味休闲小吃、汉堡类、砂锅麻辣烫、粉类、奶茶等一系列特色食品。其店内整洁、明亮，装潢精美。有 5 套时尚简约实木餐桌椅组合，外加一套铁艺实木靠窗吧台高脚桌椅组合。店内产品种类丰富、味道尚佳且价格实惠，深受大人小孩的喜欢。阳光巴士是 2018 年 5 月份建立的，营业时间在上午 10 点到晚上 11 点。具体位置在长炼街道十字路口右侧，周围有中国石油化工股份有限公司长岭分公司、长炼小学和湖南石油化工职业技术学院，客源流量丰富。



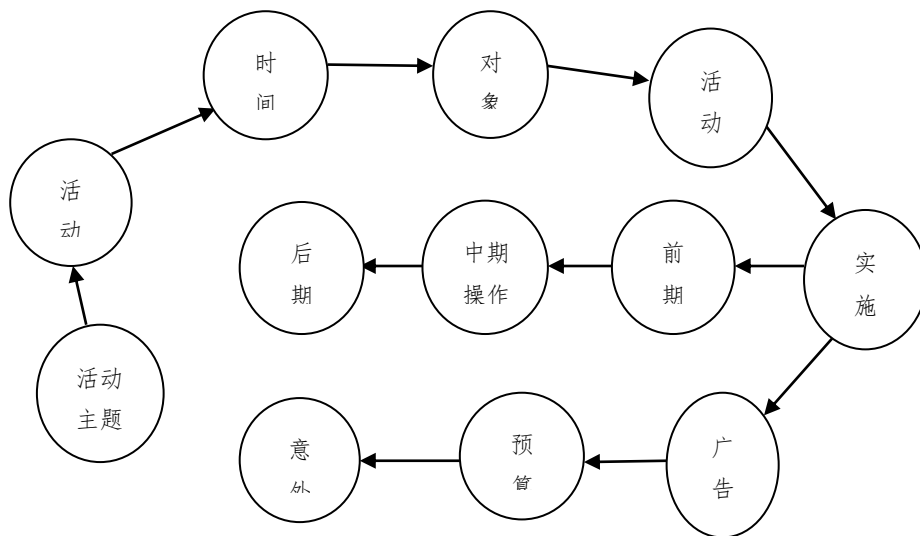
图 1：阳光巴士外景

（二）成果概况

本次促销策划方案立足于“亲子”，根据该店的地理位置以及市场背景策划此次的促销活动。其具体内容有：活动主题、活动目标、时间地点、对象、活动方式、实施安排、广告配合方式、费用预算、意外防范、效果评估等方面。根据本次的促销策划方案进行促销活动，可以使阳光巴士店在留住老顾客的同时，吸引更多的新顾客，确保今后的销量得到提高，为店增加了竞争手段，提高阳光巴士的市场占有率，为以后开阔新的市场做准备。

二、设计思路

本次阳光巴士促销策划方案，主要是针对“亲子”这个立足点进行的。阳光巴士位于湖南省岳阳市云溪区长炼工矿区，这里较多的中国石油化工股份分公司长岭分公司的工人们以及他们的小孩生活在这里。平时都是父母上班、小孩上学，父母与小孩相处的时间比较少，一家人休闲的逛逛街、吃吃小吃零食的时间更是难得珍贵。而在周末这个时间大人不用上班，小孩不用上学，双方都有时间。孩子希望父母能够多花些时间陪伴他们，而父母也同样是希望能够伴随着孩子快乐的成长。因此，很多家庭都会选择利用周末这个时间带着孩子外出购物、逛街，而我们阳光巴士希望能够给这些家庭提供一个优美，卫生的餐厅环境。因此，拟定了此次的促销活动方案。本次阳光巴士促销策划方案实施步骤如下：



三、设计过程

（一）活动主题

“亲子周末，让爱的阳光伴我成长！”

为了感谢新老顾客的支持与信任，阳光巴士将在每周六、日进行促销活动。

（二）活动目标

我们阳光巴士，为了感谢新老顾客的支持与信任，将在每周的周六、周日进行促销活动：

- 1.给每一个周末外出的家庭提供一个温馨的“亲子”交流场所，增进“亲子”之间的感情；
- 2.为顾客提供优美、卫生的用餐和休息环境，以及最优惠的价格；
- 3.秉承为顾客服务的终极理念，提高阳光巴士的知名度，在消费者心中树立起良好的形象；
- 4.在留住老顾客的同时，吸引更多的新顾客，确保今后的销量得到提高；
- 5.增加竞争手段，提高阳光巴士的市场占有率，为以后开拓新的市场做准备。

（三）活动时间及地点

1.活动时间

每周的周六、周日（10:00-23:00）。

2.活动地点

岳阳长炼阳光巴士店。

（四）对象选择



图 2：店内产品及菜单

中国石油化工股份有限公司长岭分公司的工人以及他们的家人小孩、长炼小学和湖南石油化工职业技术学院的学生及教师。

参与此次活动的店内产品有：各类冰饮奶茶、油炸食品以及特色粉面。

（五）活动方式

1. 在周末活动期间内所有的奶茶均以半价出售；

2. 消费满 50 元可得到小礼品一份：

礼品由店家决定，礼品会根据时间、季节、节日以及顾客人群的不同而不同。（店家会定期购买一些小礼品，不同时期的礼品不同；会根据季节选购具有季节特色的小礼品；在不同的节日期间也会准备符合节日特色的小礼品；根据不同的人群赠送礼品，如：送给小学生一些小玩具、文具之类的；大学生则可以是一些时尚的、新潮的、具有时代特色的小玩意；大人便是一些比较实用的东西）。

3. 积分换购

本店会员在周末活动期间内消费均可获得会员积分，消费越多积分越多。此积分可在任何营业时间内换购同等价格的产品。

4. 赠送生日套餐

在周末活动期间内进店消费的顾客是当天生日的，就可获得本店赠送的生日套餐一份，生日套餐包括：长寿面一份，冰淇淋蛋糕一杯，以及小礼物一份。此外，店内全体店员给寿星齐唱生日歌，送上最真诚的祝福。

5. 周末提供免费送餐服务



图 3：小礼品

（六）实施安排

1. 活动的前期准备

人员安排：

（1）在每周五晚停止营业前，组织店员进行大扫除，摆放好桌椅，全面检查店内所有设备，大家一起开个简短的小会，为后两天周末的活动做好万全的准备；

（2）安排好店员的岗位，合理的进行分工；

（3）如有必要，提前找好兼职人员，以防人手不够；

物资准备：

（1）提前准备好活动需要的小礼品，确保礼品数量足够；

（2）准备好清理工具，一备不时之需。

场地安排：周五一整天在店面门口处的显示屏中宣传周六日活动。

2. 活动的事中安排

人员安排：

（1）店长要负责维持好活动秩序，让消费者在人多时也能够有秩序的排队点单；

（2）安排一名店员在门口欢迎顾客，做好相关的礼仪工作；

（3）另安排一名店员负责顾客礼品的领取；

场地安排：现场播放音乐，让店内保持在欢乐的气氛当中。

3. 活动的后期延续

（1）活动结束后，组织店员进行大扫除，摆放好所有桌椅，检查店内所有设备；

（2）分别清算上一周以及活动这两天的营业额；

（3）店里每个人都要对上一周的工作以及这两天的活动说说自己的感受并提出建议，最后再由店长进行总结，对每一位员工进行鼓励；

（4）结清兼职人员的工资。

（七）广告配合

1. 店门口处设立显示屏广告，广告标语为：“快乐周末，让爱的阳光伴我成长！”

2. 公交站牌广告，在附近的公交站牌上张贴海报，海报内容则是为大家介绍我们阳光巴士的具体活动方式以及活动地址和订餐联系电话；

3. 宣传单页广告，我们会在活动开始前一周去工厂周边和校园周边派发宣传单页，宣传单页的内容和公交站牌广告内容相似。在活动单页的反面，印有店内产品菜单及价格。

4. 在店面和附近公园广场挂活动横幅，横幅内容为：“让爱的阳光伴我成长，阳光巴士周末狂欢，等你来一起 happy!”

5. 建立微信消费群和阳光巴士公众号发布每周活动通知，合理利用网络进行宣传。

(八) 预算安排

阳光巴士促销活动费用明细表

项目	单价	数量	金额(元)
各类小礼品	1元	2000个	2000元
活动海报	20元	50张	1000元
活动横幅	20元	30条	600元
宣传单页	5元	1000份	5000元
发单员	80元/天	3名	240元
现场兼职人员	100元/天*2	8名	1600元
其他	1000元		1000元
合计			11440元

(九) 意外防范

1. 现场安全问题

店长维持好店内秩序，组织顾客有序的排队点餐，以免顾客在点餐过程中发生争吵以及肢体冲突；

2. 现场店员安排问题

安排一名店员作为预备岗位人员，以防有店员当天身体不适，其他时间该名店员则负责店内其他突发状况的处理；

3. 食品供不应求的情

与供应原材料的商家建立长期合作关系，在活动期间人多时，出现“供不应求”的情况可以及时给我们送货上门。既保证了原材料的新鲜，又能解决食品“供不应求”的问题；

4. 消费者产生不满情绪时

立即前去了解情况，根据原因及时提出解决方案，并向消费者真诚的道歉，如有必要做出相应的赔偿，且送上我们的小礼品。

5、顾客领取小礼品时

必须拿上消费小票领取小礼品，以免错领和重复领取；

6、相关部门的干涉

活动期间若是遇上相关部门检查，由店长或工作经验较丰富的店员出面沟通、配合。

（十）创新方面

1.本次我们的“岳阳长炼阳光巴士促狭策划方案”在设计思路、促销主题、促销方式以及广告配合上都有很大的创新。

2.在设计思路上，站在“亲子”这个立足点上对整个促销方案进行构思，利用消费者的情感倾向，在潜移默化中向消费者传播我们“阳光巴士”温馨、注重情感的文化，以此达到引起消费者共鸣的目的。并结合促了销策划方案的基本格式作为设计思路。

3.在促销主题上，以“亲子周末，让爱的阳光伴我成长！”作为本次活动的主题，以一种温馨的情感感受作为此次活动展开的切入点，引起人们的共鸣，吸引顾客。

4.在促销方式上，通过进行多次的市场调查和分析，了解了当地居民的消费习惯，结合了当地的消费情况，充分地分析了当前市场以及消费人群。

5.在广告方面，用了多种不同的广告宣传形式，比如：海报、现场显示屏、宣传

单页这些相对传统的宣传方式，以此之外，我们还利用了手机移动端进行宣传，很好的运用了互联网这个新媒介。达到了更加有力度，面向面更广的宣传效果。

四、成果特点

（一）目标明确

我们阳光巴士，为了感谢新老顾客的支持与信任，在每周的周六、周日进行促销活动。给每一个周末外出的家庭提供一个温馨的“亲子”交流场所，增进“亲子”之间的感情；为顾客提供优美、卫生的用餐和休息环境，以及最优惠的价格；秉承为顾客服务的终极理念，提高阳光巴士的知名度，在消费者心中树立起良好的形象；在留住老顾客的同时，吸引更多的新顾客，确保今后的销量得到提高；增加竞争手段，提高阳光巴士的市场占有率，为以后开阔新的市场做准备。

（二）可操作性强

本次“岳阳长炼阳光巴士促销策划方案”的活动展开，我们提前做了市场调查，并分析了消费者心理，根据实际情况制定了一系列的方式方法，结合了促销策划方案的基本格式进行书写，逻辑清晰，简洁明了，可操作性强。

（三）效益性

通过前期调查和预估，可客观的了解到，此次的促销方案实施起来可给“阳光巴士”带来非常可观的收益。首先，每周周末的销量肯定会大大的增加，因此店内总体的营业额肯定会增加；其次，通过这种促销活动，提高了“阳光巴士”的知名度，提高了阳光巴士的市场占有率，为以后开阔新的市场打好基础。

五、收获与体会

（一）收获

通过此次岳阳长炼阳光巴士促销策划方案的设计及书写，使我对促销活动的基本流程和意义有了更为深刻的了解和把握，且有了新的体会。在确定选题和基本框架时，我对周边的市场情况做了详细的调查和分析，查阅并整理了相关的资料，同时结合了所学的调研、营销、促销等基本知识。进行实地调研时，通过与工作人员的交流和沟通，让我对销售以及经营理念有了一定的认识，懂得了促销方案必须要和实际经营情

况相配合。在这一过程中，我把所学到的课堂知识充分的发挥到社会实践中去，使我对市场营销这一专业的知识与运用有了更加深刻的认识。

（二）体会

1. 对待每一份工作都应该要认真且有耐心。在进行此次促销方案的策划及书写时，我进行了多次的实地考察，查阅了大量的相关资料，并且进行了系统的整理和分析，才得以完成。

2. 要学会站在不同的角度上看问题。在进行实地调研时，通过与工作人员的交流和沟通，了解到策划促销方案，要站在消费者的角度上分析问题，一切以消费者为主，主题新颖且有吸引力，同时还必须要结合当地的市场情况和消费情况。

3. 每一个方案的设计和撰写都需要进行多次的调查才能完成。此次“岳阳长炼阳关巴士促销策划方案”的设计和撰写，从确定主题、设计思路、促销的方式方法到具体的促销内容，我都有多次的进行实地考察，才完成此次的促销方案。

4. 我们要学会利用互联网和现代媒介。在此次的促销活动中，利用了互联网以及现代媒介进行宣传。

参考文献

- [1]王培志, 市场营销学教程, 经济科学出版社, 2001. 8. 1
- [2]谭金凤, 市场营销学, 广州: 中山大学出版社, 2012
- [3]张艳白, 秒泽华, 市场营销学概论, 经济科学出版社, 2010
- [4]王林祥, 消费心理学, 天津: 人民邮电出版社, 2014
- [5]武永春, 绿色营销促成机制研究, 北京: 经济管理出版社, 26
- [6]姜玉洁, 宗清辉, 陈静宇编著, 促销策划, 北京: 大学出版社, 2005. 08
- [7]林长福, 市场营销原理, 机械工业出版社, 2005. 7. 1
- [8]符莎莉, 国际市场营销理论与实务, 电子工业出版社, 2005. 8
- [9]郭春光, 赵月阳, 人民邮电出版社, 2016. 7. 1
- [10]朱李明, 高云龙, 社会科学文献出版社, 2007. 3. 1