

# 百事可乐的促销活动策划（百事可乐促销活动方案 ）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/6d145c8cb677f7908730b8cf69f24c1.html>

## 范文网，为你加油喝彩！

### 百事可乐的促销活动策划

#### 一、活动目的

百事公司新推出的低碳型可乐，可乐拉环的设计为内嵌式拉环。内嵌式拉环更为环保，安全。同时，公司还推出最轻的600mL的包装瓶。新技术使包装瓶的外壳变薄，其合理的结构能保护饮料成分。低碳可乐的糖分、碳水化合物和卡路里含量只有其普通可乐的一半，是可乐中的瘦身版本。

为了倡导低碳生活，构建和谐校园，所以我们决定将在2012年圣诞节前后，针对新推出的低碳型百事可乐，策划1—3日的促销推广方案。让消费群在最短的时间认知新产品的功能、效果，缩短新产品的推广期，加快进入成长期，创造盈利效益，从而达到扩大市场占有率的目的，

#### 二、活动对象

我们的产品偏向于中、低端市场，主要以学生、老师、及其他工作人员等为主要的消费群体。这次活动的主要活动对象是：温州大学城全体在校师生以及工作人员。

目标消费群体：学校的老师、工作人员。活动对象的特点：（一）具有一定的购买能力。（二）环保意识增强。（三）追求时尚，健康活力。

#### 三、活动主题

百事可乐的促销活动主题是“低碳生活，共享百事”，并借助圣诞节节日气氛进行品牌活动推广。

#### 四、活动方式

通过产品推销、空瓶换购、发放印有百事低碳的宣传扇子、爱心一角活动等活动促销为主。利用低碳消费趋势、观念，重点推出低碳可乐概念，并随机送出圣诞小礼品。

同时，借助百事可乐的品牌优势以及圣诞节节日气氛，抢占消费者的第一吸引力，通过丰富多彩的促销活动，刺激消费者在活动期间的冲动性购买。

#### 五、活动时间和地点

活动时间：

12月22日-12月23日 调查小卖部和百信超市的百事可乐销量、材料准备 12月23日-12月24日  
派发印有低碳百事的扇子和宣传单，进行校园广播宣传和人人网、微博宣传

12月24日-12月26日 活动实施，在商务中心一楼的.举办活动 活动地点：商务中心一层广场

## 六、广告配合方式

(一) 校内宣传：在校内及商务中心分发宣传单、印有低碳百事信息的扇子。 (二)

网络宣传：通过温州大学校园网、人人网、官方微博等渠道进行“低碳生活，百事校园行”的宣传。

(三) 广播宣传：通过温州大学广播台进行低碳饮料的宣传。

## 七、前期准备

(一) 人员安排

安排具体分发传单人员，以及各自负责范围。

安排活动专员在人人网、官方微博进行前期活动宣传。安排在商务中心活动场地的服务人员。 (二) 物资准备

12月23日之前布置好活动场地，准备活动礼品以及百事产品。12月20日之前印刷完成活动宣传单，百事扇子。

(三) 试验方案

12月22日在温州大学生活区B区进行活动小范围试点。

## 八、中期操作

在活动过程中工作人员必须严格遵守活动纪律，不得擅离职守。在服务过程中服务态度必须保持礼貌温和，不得有强买强卖的过激行为。如遇突发状况，先向上级部门汇报，并沉着应对，随机应变。

## 九、后期延续

在人人网、官方微博进行活动后续宣传，体现活动当天盛况以及活动影响。

## 十、费用预算

## 十一、意外防范

准备雨具、雨衣、小型急救箱。

## 十二、效果预估

(一) 本次活动前期大量的宣传，使在校学生已经对百事低碳新可乐有所了解。

(二) 活动期间“低碳百事”深入学生心中，在校大学生对百事可乐更加信任，大大提高了销量。

(三) 极大提升了百事低碳可乐知名度，打击了竞争对手。

(四) 活动收入预算。

(五) 以活动期间的促销金额以及活动后一个月，通过对百信超市和学校小卖部百事可乐的销售额和活动前的销售额做对比。

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发