# 2024年秋季开学促销活动策划案(四篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-05

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。秋季开学促销活动策划案...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**秋季开学促销活动策划案篇一**

为迎接各高校学生返校，本超市特实施此次促销优惠活动，给学生提供最物美价廉的各类产品，让同学们有一个愉快的新学期。

新学期，新梦想

20xx年9月1号20xx年9月7号

xx高校店

（一）价格促销

1.特价促销产品，助学在行动

（1）特价产品范围

本项活动针对寒暑假返校后的大学生开展，各类生活用品及学习用品学生本人持身份证及学生证均有优惠，具体产品有以下数种：

①洗漱用品：毛巾、牙刷、漱口杯、洗发水、洗面奶等。

②纸类产品：卫生纸、面纸等。

③食品：泡面、饼干、火腿肠等。

④小型电器：台灯、插座等。

⑤学习用品：笔、笔记本、文件夹。

（2）特价幅度

本次活动特价产品数量多达上百种左右，降价力度达到原销售价格的5-7折。

（3）注意事项

本次活动特价产品的准备要高要求、严标准，禁止出现特价不特的情况。

（二）趣味促销

促销期间，双重好礼等你拿

1、第一重好礼

凡于活动期间每天前来购物的前二十位（按结账时的先后计）同学，每人可获赠新学期大礼包（含牙膏一盒、漱口杯一个、价值10元购物卡1张）一份。

2、第二重好礼

（1）活动对象

凡于活动第一天来我超市购物的学生，单张小票满50元，即可到我超市指定地点参与本活动。

（2）活动时间

活动第一天全天8：00-22：00，随到随抽

（3）活动规则

顾客凭结账小票参与抽奖活动，在预先准备好的抽奖箱内放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有10-60等50各不同的数字，特定不同的数字可以兑换相应金额的奖品。

（4）活动流程：顾客购物满额→工作人员确认小票金额满额→顾客抓取乒乓球→按乒乓球的号数发放价值相应的礼品→工作人员盖已兑奖的章。

（一）事前准备

1、时间进度

2、各部门责任分工

本次活动有采购部、营销部、门店三方面的人员参与与实施。

（1）采购部

工作内容要求：组织好参与厂家对特价产品你的准备，提前做好本次促销活动涉及礼品、奖品、道具等相关物品的落实，协助营销部各方面的工作。活动期间，采购部的一定人员要及时观察店内货架及堆码，货源不足时要及时补货。

（2）营销部

工作内容要求：负责本次促销活动各项执行工作的指导、活动宣传材料及广告的设计制作，超市氛围的营造，管理及监督好个部门的工作。

（二）中期操作

本次促销活动每位参与人员必须遵照流程来工作，遵守活动相关规定与纪律主要各部门负责人和店长要做好榜样作用，发现问题及时采取措施或向上反映，进行有效的促销过程控制：

1、加强与厂商的密切合作。

提前与他们洽谈好所需要的供货数量，以及合作的方式等问题，尽量避免低级错误，如产品质量、包装、赠品、货源等造成的麻烦。

2、活动现场巡视监控。

3、促销人员培训与管理

4、促销费用管理

（三） 后期延续

本次促销结束后，必须进行顾客满意度调查，了解顾客需求的变化情况，适时调整销售策略，或者为以后的活动积累经验，吸取教训。

（四）广告宣传形式

1、店内广播

① 公告特价产品信息

② 送上新学期祝福

2、店内展示板、pop海报

3、门店前广场的彩旗、横幅

**秋季开学促销活动策划案篇二**

1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，提高校园超市在学生心目中的信誉度和美誉度；

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

所有在校大学生以及周边小区居民

时间：20xx年x月1日——20xx年x月10日

地点：校园超市内

“尽享超低价，新学期巨献”

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客都会获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精美套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参加“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机（1名）；一等奖：超市500元购物卡（3名）；二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元（5名）；三等奖：高档毛巾一条（20名）。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、限时购买，将品牌化妆品和睡衣作为限时促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购买，将袋装整提纸抽、洗衣液设为限量购买商品，由于价格便宜，所以每人限购2件。

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，并且设有活动咨询台；

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报；

3、安排工作人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单；

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

人员安排：

（1） 安排足够数量的服务人员，并佩带工作卡或绶带，便于识别和引导服务；

（2） 现场要有一定数的秩序维持人员；

（3） 现场咨询人员，销售人员既要分工明确又要相互配合；

（4） 应急人员（一般由领导担任，如遇政府职能部门干涉等情况应及时公关处理）。

物质安排：x月26日前准备好所有参加促销活动的商品。

人员培训：对现场咨询人员、销售人员进行培训，全力打造在各个环节都比较有战斗力的团队。

1、工作人员第一个到达现场，各就各位；

2、宣传人员派发宣传单，介绍活动和产品，引导顾客至进入超市内；

3、掌握好活动节奏，维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外，以免造成负面效应；

4、销售人员准备销售事项，介绍销售产品；

5、赠品在规定时间发放不宜太早太晚，发放时登记个人资料，签字；

6、结束时清理现场，保留可循环物品以备后用。

1、 活动结束后要开总结会，比如本次活动销量情况，执行有效性，消费者评价与反应概况等；分析活动的优点和不足，总结成功之处，借鉴不足教训，只有不断的总结，才能更好的发展；

2、对活动进行追踪报道、终端建设、终端走货及广告调整、总结报告归档。

**秋季开学促销活动策划案篇三**

开学啦！

商业促进，配合公益慈善捐助，提升xx品牌社会形象

8月30日—9月7日

（一）《好书换好礼助学手拉手》图书兑换促销活动（“阳光笑脸”行动）

活动时间：8月30日—9月7日

活动地点：xx小商品城中庭

活动目的＇：通过助学帮扶公益活动宣传，提升xx品牌关注，结合图书换购，促销新品，拉动客流提升。

活动方式：

1、旧书兑换（“阳光笑脸”行动）

活动期间，可凭教辅书籍、课外读物（非杂志类）换取书包、文具、杯子、水壶、饭盒等商品。换购商品对照表：

2、送书下乡，扶助希望小学（“阳光笑脸”行动二）

合作单位：吉安市委宣传部、共青团吉安市委、吉安市希望工程办公室、吉安电视台、吉安广播电台、井冈山报、吉安晚报、吉安家园网等

捐助学校：万安县宝山希望小学、吉水县阜田镇中心小学、泰和县塘洲镇洲头小学等

操作方式：

1、换购图书汇集装箱，外贴我司宣传广告贴；

2、统一在9月10日（待定）安排大巴车一辆，与合作单位负责人及媒体记者一起下乡赠书；

3、活动自愿参加，不设门槛，可以是一支笔、一个杯子、一个书包，或者是篮球、乒乓球等文体用品。

场地布置：背景板主题喷绘、兑换区kt板1块、兑换商品目录地贴1块。

换购活动细则：

1、闲置书籍包括中小学教材、辅导书、课外休闲书（不含杂志类），需七成新、无缺页少折痕无乱涂乱画；

2、兑换礼品仅限活动规定类别书籍，其它类别如习字本、成人阅读书籍等不可兑换；

3、持图书到a座中庭领取相应礼品券，持礼品券至本活动指定店铺兑换相应礼品。

活动执行要点：

1、中庭兑换处工作人员（企划部协助）对提供兑换书籍进行筛选、认定，按照兑换要求提供对应礼品券，需要加价换购商品，采用提前预收款方式，做好相应登记，店铺按照兑换券进行兑换；

2、兑换券设计为打印版，需要有明确商品名称、型号、价格及店铺号、店主签字项目类别，并加盖xx财务章方有效；

3、兑换处需张贴明显告示告知活动规则，并喷绘兑换商品彩图对照；

4、顾客凭所发兑换券至各店铺领取礼品，兑换券需店主亲笔签字方有效，同时留存此兑换券；

5、各店主需收集好兑换券并妥善保管，活动结束后兑换券由每个楼层管理人员统一回收，并统一交付财务对账；

6、若员工自愿购买文体用品用于捐赠活动，请到活动区（中庭）进行登记。

活动流程安排：

兑换图书审查（中庭）——提交对应商品兑换券——持券兑换商品（店铺）

（二）xx教育培训推介展

活动时间：8月30日—8月31日

活动地点：xx文化广场

活动方式：场外摆展方式，由参展机构自行布置展台，自行进行推介活动。

场地布置：帐篷13个，桁架1块（3m6m）

活动执行要点：

1、招商中需要注意参展机构项目与本次活动要求相符合；

2、参展机构相关资质备案，避免机构欺诈及虚假宣传；

3、推介机构在活动中需要提交相关优惠券、折扣券等为xx促销辅助。

活动流程安排：

1、招商：填写参展登记表、提交推介项目介绍、摆展、推广。

2、摆展：核对参展单位资料、提供场地规划使用图、确认进场企业及项目、推广现场秩序维护。

（三）《图书角——好书分享沙龙》图书交换活动

活动时间：8月30日—9月7日

活动地点：xx小商品城a座东门内庭

活动方式：在商场开业时间内，可在xx小商品城a座东门内庭指

定地点进行图书自由交换。

场地布置：包括墙体喷绘一块，交换区地贴若干，圆形台放置在交换区内供阅读乘坐。

活动宣传及市场推广要点：

1、a3版dm宣传单张（1张）5万份，突出活动主题及三大活动介绍，附有兑换商品价格及商铺明细。

2、dm宣传单指定投放吉安市区中小学校1.5万份。

3、建议下乡摆展团队携带部分一本书兑换商品（如：铅笔）下乡兑换，达到吸引客流到店兑换的目的。

4、邀请部分受捐助学校教师代表到店协助推广，可携带学生照片等物品进行助学宣传。

5、中庭兑换区设立爱心捐助专柜，来店购物消费者自愿捐助学习用品或学生生活用品，为爱心捐助消费者提供“阳光笑脸”爱心贴（背胶贴纸），黏贴于手背或其它地方。

**秋季开学促销活动策划案篇四**

九月，恰逢开学、教师节、中秋节相聚。就三个关键消费节点，发布学霸征集令，摒弃短期活动只能吸引一时的缺点，分阶段发布连续活动，并用整套礼品伴随整月活动。

分阶段活动（按时间顺序，开学、中秋、教师节）+递增式礼品（文件夹、文件袋、笔记本）

消费者在重复或在一定的时间内多次数次光顾快乐星之后，才得到收集成套的学霸礼品，获得此商品成套促销品并达到一定数量后，则可兑换超值礼品。由于其形式的连续性和行为的重复性的价值积累，促销时间较长，且消费者必须买够一定限额的商品才符合兑换赠送品的条件，一旦积累完成，可以立即获得不同于其他消费者的区别回报，因此有利于再度巩固忠诚度。

step1、创意主题&礼品吸引眼球

step2、分阶段、价值递增式礼品赠送，激发持续消费

step3、成套礼品搜集，吸引重复光顾

step4、礼品搜集目标达成再送赠品，让消费者获得差别回报，巩固消费习惯。

step5、长时间促销有礼，养成消费者持续光顾习惯，大大增强忠诚度，减少顾客流失。

活动主题：学霸征集令，九月礼不停！

活动1：豪礼开学季——8月25-8月31号

礼品：初级学霸文件夹

进店任意消费加38元即可加2元换购新品芒果冰沙一杯。

开学套餐：快乐鸡腿堡+香辣鸡翅+薯条（小）+可乐（小）仅需套餐价格88.88元（自行填写），即送学霸文件夹一个。

花淇淋特价每份只需88.88元！

活动2：中秋惠团圆——9月1号-9月8号

礼品：中级学霸文件袋

惠团圆：全家桶套餐特价88.88元。

除全家桶，中秋当天进店消费全场8折

身份证尾号为8、1、5的人可免费领取甜筒一个

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找