

# 最新校园营销活动策划活动简介 营销活动 活动策划方案(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 校园营销活动策划活动简介篇一

我要求你，除非你能给予客户10倍的价值，才有资格收取1倍的回报。

你要设计你的营销流程，让客户首先体验到你的价值，而后再支付金钱。这样做，你的回报将会成倍成倍地增加，因为客户只有在获得价值后，才支付金钱，你则将所有交易的风险都一肩承担。

你做错了什么，将你的客户挡在了门外？对了，正是价值。如果你坚持先获得回报，再提供价值，你将硬生生将潜在客户赶出大门；而如果反过来，你不但能够赢得失去的客户，你也将赚的更多。

## 校园营销活动策划活动简介篇二

前期的广告定位应合理的考虑到有利于后期的广告投放计划，以及广告的具体实施。建议采用南方汽车博览中心的配套服务优势来作为广告定位。

### 2. 广告诉求

以理性的广告诉求为广告诉求点，用实实在在的的事实去说服人，以便在实际的操作中，有利于广告的操作。

### 3. 广告目标

争取在开盘前来通过广告和其他的宣传手段相结合，使南方汽车博览中心在开盘前就能够深入人心，在市场中占有一定的地位。广告宣传的目标应该放在各个汽车经销商，以及其零配件和汽车美容、装潢等的生产商和经销商。在他们中间创造良好的信誉提升自身价值，以便吸引更多的客户来咨询投资。

## 校园营销活动策划活动简介篇三

农历八月十五日，是我国传统的中秋节，也是我国仅次于春节的第二大传统节日。八月十五恰在秋季的中间，故谓之中秋节。我国古历法把处在秋季中间的八月，称谓“仲秋”，所以中秋节又叫“仲秋节”。中秋节将要来临，结合本酒店的实际情况和中国传统的民族方俗，为了更好的开展酒店销售服务工作，达到经济效益与社会效益双丰收，特制定此方案。

## 校园营销活动策划活动简介篇四

迎圣诞/贺元旦，值此新年到来之际，购物中心为酬谢广大福泉人民对本商场一直以来的支持与厚爱。购物中心再次掀起低价风暴，我们将以最低的价格和丰富齐全的商品、最舒适的环境迎接广大消费者、迎接新年的到来。

活动一：温馨平安夜送祝福。

凡12月24日在购物中心一次性消费满18元的顾客，凭电脑收银小票或专柜小票，只要你在我们的留言簿上留上一句祝福新年的话，即可获得送出的圣诞围巾一条。

活动二：每天菜篮子，每天都省钱，海报截角当钱用。

凡12月24日至元月5日在本次海报期间，来店消费的顾客凭购物中心发出的海报截角可当1元钱在商超区使用。（每人每次限使用一张，海报截角只限购物使用，不设找赎。）

活动三：元旦快乐一把抓。

凡20xx年元月1日至3日在购物中心一次性购物满48元的顾客即可参加元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在“商场快乐一把”抓礼品区三米起跑线开始3秒钟内用两只手抓，抓到后跑回起跑线为完成。所能抓的礼品即为消费者礼品。超时或违规则无礼品。礼品为：散装糖果、果冻、糕点或临近保质期的包装饼干或其它商品。

## 校园营销活动策划活动简介篇五

x月x日——x月x日。

x大酒店。

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

x节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“融融x情团圆家万兴”在x酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

- 1)美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2) 贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3) 以x节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4) 在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

1、这次策划体现x大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想(也就是先做人气)，让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

1□x县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由x负责。

2□x县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发x条，共x元。由x负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用x元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用x元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用x元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由x负责。

附：广告词

1、新x新娱乐新消费x节全场赠送惊喜多多。

2、新x新口味美食城每款菜价10元，啤酒买一送一。