

学校超市经营方案备选方案 学校附近超市经营方案优选(优质5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

学校超市经营方案备选方案篇一

校园营销策划书（一）

活动主题：“有您参与，会让灾区儿童插上希望的翅膀！今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”

由于“康师傅”已经在我院搞过4次促销活动，学生对“康师傅”有了一定的好感，超市货架货物摆放对今麦郎也不利。但是“康师傅”是以价格和赠品来吸引学生的并没有从情感方面做文章也没有体现自己的品牌理念，更没有和学生的主流文化相结合。我们将今麦郎方便面的独特配方（今麦郎方便面在配方设计上，根据中国人的营养需求特性强化了易损失的营养素。经测试，其100克产品中主要营养素含量相当于每日营养素推荐量的三分之一，比普通挂面营养素密度高。）和灾区儿童的未来相结合用情感诉求来打动学生，从而开拓大学生市场。

口味：根据简单随机调查和超市调查，我们发现学生吃面主要集中于香辣、牛肉、原汁猪骨三个口味。学生可接受的价格是：袋装，1元—1.5元；碗装，3元—4元。

现状：我院共有学生6000多人，其中大三有20xx人已毕业□xxx人在北戴河校区，即现在本校区实际有3xxx人。

促销：（1）7月4日前将今麦郎方便面袋交到营销实训室即可为灾区儿童教育捐出0、3元。

（2）一次购买一箱赠送精美餐盒一个。

（3）一次购买一桶桶装面赠送今麦郎矿泉水一瓶，两桶赠送今麦郎茶一瓶。

（4）7月5日上午捐赠仪式，邀请今麦郎营销部经理出席。

娱乐活动和销售同时进行。

今麦郎精神是：团结拼搏、超前突破、争创最佳、挑战自我；今麦郎形象是：文明、诚信、高效、进取。”和弹面的特点“越是经煮、经泡的方便面，质量就越好，而这一切都是由面的韧性决定的。

”

”

（一个小组2个展台，一个展台2把伞）

一个xxx米长的条幅（红底白字），条幅内容是“有您参与，会让灾区儿童插上希望的翅膀！各种日常写作指导，教您怎样写今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”

总指挥：王国虹老师职责：活动总体把控

人事处：姜浩职责：各小组的人员调动及安排

总导演：贾雨晨职责：节目安排、节目衔接、音箱调试

总：范亚男职责：兑换零钱

道具组：杨佳艳职责：音箱设备

宣传部：张学芳职责：前期宣传

公关部：高拴职责：接待今麦郎的来客

货物管理：肖颖职责：出货、管货

第一组：组长：魏征

煮面人员：杨佳艳、秦松

货物管理员：王振方、杜欣

收银员：许亚丽、王娜

销售员：马秀婵、黄金平、田帅

第二组：组长：佟小满

煮面人员：姚小艳、贺伟

货物管理员：蒋泽弘、赵杰

收银员：范亚楠、石燕

销售员：崔晓旭、白京娜、高拴

第三组：组长：胡诚诚

煮面人员：闫广强、赵普

货物管理员：许宝龙、任松龄

收银员：肖颖、左迎

销售员:张志卫、张学芳、刘建成

其他9名同学作为现场管理人员和候补人员。

我们调查显示有82、3%的人有购买方便面的习惯（一周至少购买一次），现在在校生有3200多人。按一人一次购买4袋计算潜在市场是 $3200*4*82、3\%=10534、4$ 袋。据我们调查显示活动当天大概有xx%的人会购买即 $10534*4*xx\%=1053*44$ 袋提供最新和免费模板参考。我们建议香辣、原汁猪骨、牛肉三个口味按2/1/2的比例供货。碗面主要是回家是才购买，对此我们建议这次销售以袋装面为主。

20**年6月27日17点30分至19点30分

中国环境管理干部学院西教篮球场

我们建议做一个高校系列行活动，让学生们对今麦郎的感情从认知到喜欢最终到忠诚。

（1）学期末“为灾区儿童助教”主题活动，让学生对今麦郎有一个深入的了解。

（2）下个学期初“健康”主题活动，让学生感到今麦郎是为大家的健康成长着想的从而喜欢上今麦郎。

（3）下个学期中“团结”主题活动，让学生和今麦郎紧紧的团结在一起，从而成为今麦郎的忠诚顾客。

如此一来能够很快很好的启动高校市场，树立良好品牌形象，夺取高校市场的胜利。

中国环境管理干部学院经济学系

校园营销策划书（二）

本着“展现学生风采，树立校园新形象”的精神，为广大在校大学生提供一个施展才艺、创造美丽的舞台，为广大通讯终端用户提供一个接受联通品牌套餐“新势力”的机会。特策划在9月初在宜昌是大学校园举办“新势力”校园形象大使选拔大赛活动。

由各个大学及周边中专院校团委会学生会成立组委会，负责对校园活动的统筹组织中国联通宜昌分公司为主要的策划组织者。

团队自拟宣传：新校风、新气息、新人气、新势力。

宜昌市范围内的年满18周岁在校参赛选手自发参赛。

也可以在校学生组团参与。

各个大学中专院校年满18周岁的在校学生。（拟定教师组）

各个大学中专院校活动中心或新世界购物广场（也可选择夷陵广场地方宽阔、学生来往方便之地即可以上的地方仅供参考等）

2) 决赛阶段：通过现场比赛，由评委会现场打分，决出冠、亚、季军、各单项奖。

1) 初赛阶段：新生入校时，由新势力为报名的参赛选手，免费发放印有新势力宣传单的报名注册表，参赛选手自己提供的一张5寸生活照（处理过的照片拒收）进行公开展示，由广大市民和在校大学生对参赛选手在相片拍摄中的表现进行公开评选，评选结果张榜公布。另参加选秀大赛中模特、才艺等单项奖的参赛选手还要在9月中旬进行初赛。

2) 决赛阶段：、模特表演、才艺展示、智力问答。

1) 凡喜欢参与“新势力”校园形象大使选拔大赛，自愿展示个人才艺风采的在校学生。

可参加

2) 年龄范围：18—25岁（拟增加教师组组）

1) 报名时间：**年9月8日前□20xx年9月1日前为模特、才艺等单项奖的报名时间）。

2) 报名形式：参赛选手需填写新势力校园形象大使报名表，提供一寸照片2张

1) 初赛：**年9月里每个星期六、日两天照片展评。（模特、才艺等单项奖初赛时间为20xx年9月中旬）

2) 决赛：**年9月28日

另设xxx名慧眼伯乐奖，奖参结果同大赛最终公布结果相符最多的顾客。

另设教师辅导奖、活动组织奖若干名。

冠军授予新势力**大学或学院校园形象大使称号。

亚军及季军授予新势力**大学或学院入培校园形象大使称号。

入培校园形象大使义务和权利：入培校园形象大使应努力学习，积极参与学校活动，树立学习榜样，遵纪守法，遵守入培校园形象大使的规章。一年后经学校及联通组委会决定可为其转为正式的校园形象大使。授予称号，反之退出培养计划。

根据大会组委会决定（例如）

舞台表现占20%（由现场成员给出赞同与否的意见，根据赞同人数多寡确定分数）；

音乐造诣问答占据15%（一个歌唱家，音乐不大懂不成样子吧？）

主办方意愿10%（总也要照顾主办方的利益吧？）

美丽程度5%（由一个审美团组成，年龄从15岁到85岁，每十岁找一个代表打分，去掉最高分及最低分，算平均）

二等奖授予新势力**大学或学院入培校园形象大使称号600(2*300)cdma手机一部。

三等奖授予新势力**大学或学院入培校园形象大使称号300(3*100)电话卡或者与新势力有关的礼品。

激烈的市场竞争，需要树立自己鲜明的品牌个性，同时也要突破品牌宣传的模式。尤其理性消费时代的到来，人们已经不再盲目消费，这就要求经营者不断更新品牌推介方式。

由于我们大赛将比试重点始终体现在在校学生这一专职上，比的是各个参赛选手的能力，看我们怎样把参赛选手通过我们的努力变成百变生活，由我联通，对于体现公司企业形象、创意等方面非凡的实力，增进公众对联通公司的关注了解，提升联通公司的品牌形象，使之在众多的竞争对手中卓尔不群的彰显大家风范皆有重要作用。

而且，我们在把初赛和复赛放在户外、广场或者商业区进行时，可结合着商业进行，既扩大了顾客的参与面，提高了广告效应，又有效地保证了经济效应。

现在的大学生都是每一个校园消费者，一个学生参加比赛，涉及的人不仅仅是他个人，可能一个参赛选手会带来上百人

的关注。另外参赛选手的同学同样也会关注别的选手的表现，看看从别人身上是否还能发现出什么可以引进的方法，所以这样的辐射状是别的活动所不具有的优势，将成为人们在很长时期内讨论和关注的焦点。

本此活动，我们提供给在校大学生一个平台，引导大学生个性的张扬，让他们能以最自然、最本色的方式与观众平等交流。而且观众们会发现：原来没有自己做不到的，只有我们想不到的，早已习惯了平常人眼光中展示自己方式的人们会发现，原来大学生的纯真，（）不带有社会气息的渲染是那样的迷人，让人忍俊不禁。

现在大学生也感到今后的竞争力会越来越强，能给自己创造的机会就一定把握，能让自己的尽早一天走到社会前，就是给自己创造了与别人竞争的优势。

所以举办这样社会关注度高的活动，不仅对联通公司新势力有一个很好的展示和推广的机会，而且联通公司也会因而给自己赢得良好的社会声誉，创造大量的社会效益，而这种社会认可度对公司将是无穷的经济效益。

如今各个商家做以做模特秀表演为主的作品展示、促销活动（走秀活动）等很多，但着重展示上平活动同广泛的长期的公益活动相结合的不多，如能为此活动再在电视台再做一场直播专场晚会（或专题新闻）来一个圆满结局的是史无前例的（它的广告将在宜昌市民中产生长久的震撼的印象，如同宜昌是三峡国际旅游节的烟火晚会，在将来很长一段时间内将使同行不敢模仿，因为每一次的模仿都会让人联想第一次在宜昌举办这种校园选秀活动的中国联通公司）。

另外借鉴电影金鸡奖、百花奖方式，分别设立行业专家评奖和大众评奖，对于充分调动群众的参与性和保持评奖的权威性也会大有裨益。

本活动为全年广告促销活动的一个有机组成部分，在宣传、展示、组织各个方面可以同手机厂商其它活动有机结合进行，如手机让利，手机拍照洗片业务及政府机构的其它公益性活动。

不算自发参赛顾客，拟定合作的大学就不会少于5家，即使不计算通过广告得到信息自己来参赛的学生，仅直属的三峡大学、三峡职院、三峡电力职业学院等5家大中专院校就不下千人，如仅以三千人参与活动，预计：

回报总计□xxx万元左右

而支出费用，以最少处计算：

印刷品和展板制作费另计。

二等奖600(2*300)cdma手机一部

三等奖300(3*100)电话卡或者与新势力有关的礼品

支出总计□12xxx元

校园营销策划书（三）

学校超市经营方案备选方案篇二

近几年，电子商务的产生和迅速发展对市场营销产生了深刻而重要的影响。电子商务作为一种商业工具或者平台，为众多的人参与市场信息沟通提供了无以伦比的巨大优势。

3、目录

一、执行概要

二、目前营销状况

(1) 市场状况

(2) 产品状况

(3) 竞争状况

(4) 宏观环境状况

三、优势与劣势

四、目标

(1) 财务目标

(2) 营销目标

五、营销战略

(1) 目标市场

(2) 定价

(3) 销售渠道

(4) 销售队伍

(5) 服务

(6) 广告

(7) 促销

(8) 销售方式

六、开业行动方案(销售活动安排)

七、结束语

一、执行概要

学校超市经营方案备选方案篇三

近几年，电子商务的产生和迅速发展对市场营销产生了深刻而重要的影响。电子商务作为一种商业工具或者平台，为众多的人参与市场信息沟通提供了无以伦比的巨大优势。

正是在这种趋势下，很多企业在进行营销的同时也运用着电子商务[e—sell]校园网络超市是广东女子职业技术学院即将开业的一家校园网络超市，面临着十分激烈的市场竞争[e—sell]如何生存和发展，这是它面临的十分紧迫的课题，本策划力求从e—sell的定位，提出e—sell的发展方向和营销策划。

3、目录

一、执行概要

二、目前营销状况

(1) 市场状况

(2) 产品状况

(3) 竞争状况

(4) 宏观环境状况

三、优势与劣势

四、目标

(1) 财务目标

(2) 营销目标

五、营销战略

(1) 目标市场

(2) 定价

(3) 销售渠道

(4) 销售队伍

(5) 服务

(6) 广告

(7) 促销

(8) 销售方式

六、开业行动方案（销售活动安排）

七、结束语

一、执行概要

e—sell校园网络超市要适应外部环境的变化，要在市场竞争中生存并取得竞争优势，创新是其必由之路，只有创新才会进步，才能在市场竞争中脱颖而出。这里所说的“创新”是对原来的零售企业的市场形象进行一场真正的“革命”，总的来说包括以下两个方面。

(1) 超市购物空间转移革命。传统的超市都是可以看得见、摸得着的实体超市，考虑到校园空闲的空间少，且我们企业是股份制，手头上的资金不宽裕，我们第一步先采取网络超市的模式，省去场地租金的支出，且现今上网人数俱增，校园里每一个人都会上网，这就是一个充满商机的地方。提供舒适便利的网上购物环境与快速的送货条件以及物美价廉将是我们校园网络超市的改革发展方向。

(2) 超市的功能革命□e—sell校园网络超市是一家零售企业，从旧的观念看，超市是购物的场所，但是e—sell校园网络超市不仅仅是购物的场所，还是一个对消费者具有相当吸引力的“网上生活娱乐空间”，把购物、音乐、健康、服务、游戏等组成一个整体，发挥e—sell校园网络超市综合的网上生活功能。

e—sell校园网络超市面对外部环境的新变化、市场竞争的新挑战，必须对超市的功能重新定位并与之相配套的营销策划进行创新，只有这样才能稳操胜券□e—sell校园网络超市才能在十分激烈的市场竞争环境下生存和发展。

二、目前营销状况

1、市场状况：广东女子职业□www□□技术学院现有5000多名学生，教职工300多人，这是一个何其大的发展市场！校园内现有的商铺所卖的商品的价格普遍偏高，难以吸引学生。学院周边的大型商场只有一家，价格也不低，比较小型的商场有两家，但距离学院比较远，市区离我们也要30分钟的车程。可见广东女子职业技术学院的学生与教职工想舒心。。。。。

学校超市经营方案备选方案篇四

1、进行品牌文化的深度宣传，将今麦郎弹面“弹”的品牌理念明确地传达给学生。活动主题：“有您参与，会让灾区儿

童插上希望的翅膀！今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”

2、开拓大学生市场。由于“康师傅”已经在我院搞过4次促销活动，学生对“康师傅”有了一定的好感，超市货架货物摆放对今麦郎也不利。但是“康师傅”是以价格和赠品来吸引学生的并没有从情感方面做文章也没有体现自己的品牌理念，更没有和学生的主流文化相结合。我们将今麦郎方便面的独特配方（今麦郎方便面在配方设计上，根据中国人的营养需求特性强化了易损失的营养素。经测试，其100克产品中主要营养素含量相当于每日营养素推荐量的三分之一，比普通挂面营养素密度高。）和灾区儿童的未来相结合用情感诉求来打动学生，从而开拓大学生市场。

二、市场分析

口味：根据简单随机调查和超市调查，我们发现学生吃面主要集中于香辣、牛肉、原汁猪骨三个口味。学生可接受的价格是：袋装，1元—1.5元；碗装，3元—4元。

现状：我院共有学生6000多人，其中大三有20_人已毕业□_x人在北戴河校区，即现在本校区实际有3_x人。

促销：(1)7月4日前将今麦郎方便面袋交到营销实训室即可为灾区儿童教育捐出0.3元。

(2) 一次购买一箱赠送精美餐盒一个。

(3) 一次购买一桶桶装面赠送今麦郎矿泉水一瓶，两桶赠送今麦郎茶一瓶。

(4)7月5日上午捐赠仪式，邀请今麦郎营销部经理出席。

三、活动主题

四、活动流程

娱乐活动和销售同时进行。

1、主持人开场介绍本次活动的主题和今麦郎的理念“今麦郎理念是：产业报国，造福社会。今麦郎精神是：团结拼搏、超前突破、争创最佳、挑战自我；今麦郎形象是：文明、诚信、高效、进取。”和弹面的特点“越是经煮、经泡的方便面，质量就越好，而这一切都是由面的韧性决定的。

2、开始煮面。

3、事件介绍“今麦郎为灾区捐赠价值一百五十万的方便面并第一时间送达灾区。”

4、歌曲演唱《生死不离》、《爱的奉献》等。

5、灾区英雄事迹介绍

6、今麦郎方便面袋捐赠活动，捐赠一个今麦郎方便面袋为灾区儿童教育事业捐赠0、3元。

7、事件介绍“今麦郎为灾区捐赠价值一百五十万的方便面并第一时间送达灾区。”

8、主持人再次重复本次活动的主题和今麦郎的理念并宣布本次活动结束。

五、促销工具

1、6个展台，12把伞。（一个小组2个展台，一个展台2把伞）

2、一套音响设备。

一个_x米长的条幅（红底白字），条幅内容是“有您参与，

会让灾区儿童插上希望的翅膀！各种日常写作指导，教您怎样写今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”

3、3个电磁炉，3个插排（_x米、_x米、_x米）。

六、人员安排

总指挥：王国虹老师职责：活动总体把控

人事处：姜浩职责：各小组的人员调动及安排

总导演：贾雨晨职责：节目安排、节目衔接、音箱调试

总：范亚男职责：兑换零钱

道具组：杨佳艳职责：音箱设备

宣传部：张学芳职责：前期宣传

公关部：高拴职责：接待今麦郎的来客

货物管理：肖颖职责：出货、管货

1、活动主持人两名（一男一女）：李德赫、赵懿。

2、活动小组

第一组：组长：魏征

煮面人员：杨佳艳、秦松

货物管理员：王振方、杜欣

收银员：许亚丽、王娜

销售员:马秀婵、黄金平、田帅

第二组: 组长:佟小满

煮面人员:姚小艳、贺伟

货物管理员:蒋泽弘、赵杰

收银员:范亚楠、石燕

销售员:崔晓旭、白京娜、高拴

第三组: 组长:胡诚诚

煮面人员:闫广强、赵普

货物管理员:许宝龙、任松龄

收银员:肖颖、左迎

销售员:张志卫、张学芳、刘建成

其他9名同学作为现场管理人员和候补人员。

七、市场预测

我们调查显示有82、3%的人有购买方便面的习惯（一周至少购买一次），现在在校生有3200多人。按一人一次购买4袋计算潜在市场是 $3200 \times 4 \times 82、3\% = 10534、4$ 袋。据我们调查显示活动当天大概有_%的人 would 购买即 $10534、4 \times _ \% = 1053、44$ 袋提供最新和免费模板参考。我们建议香辣、原汁猪骨、牛肉三个口味按2/1/2的比例供货。碗面主要是回家是才购买，对此我们建议这次销售以袋装面为主。

八、资金及设备投入

- 1、6个展台，12把伞。
- 2、一个_x米长的条幅。
- 3、3个电磁炉，3个插排（_x米、_x米、_x米）。
- 4、租用一套音响设备_x元。
- 5、厂家负责提供赠品、试用面、一次性餐具，并负责货物的运输。
- 6、赠送实训室80袋面作为晚饭_x元人民币作为活动经费。

九、活动时间及地点

20__年6月27日17点30分至19点30分

中国环境管理干部学院西教篮球场

十、校园营销建议

1、因为康师傅已经搞过四次促销活动，所以一次活动难以拉回消费者。我们建议做一个高校系列行活动，让学生们对今麦郎的感情从认知到喜欢最终到忠诚。

2、高校系列行

(1) 学期末“为灾区儿童助教”主题活动，让学生对今麦郎有一个深入的了解。

(2) 下个学期初“健康”主题活动，让学生感到今麦郎是为大家的健康成长着想的从而喜欢上今麦郎。

(3) 下个学期中“团结”主题活动，让学生和今麦郎紧紧的

团结在一起，从而成为今麦郎的忠诚顾客。

如此一来能够很快很好的启动高校市场，树立良好品牌形象，夺取高校市场的胜利。

学校超市经营方案备选方案篇五

xxxx有限公司：

我单位：商品，有如下品牌：。根据《合约书》应向贵司提供相应品牌的资质复印件，包括：营业执照、税务登记证、组织机构代码证、商品条码证书、境外商品条码企业备案表、商标注册证、品牌授权书、质检报告□3c认证、进口商品的进口资料（报关单、关税单、增值税单、消费税单），进口商品检验检疫证明及明细清单。

我单位由于 特殊 原因，其中我公司承诺将尽快到营业执照所在地的工商部门办理经营范围变更手续，并且将于年月日前提供给贵司。如因特殊情况需延长时间，我单位将提供书面说明。如果我单位未在限期内将以上文件补交至贵司，我单位愿意接受贵司的经济处罚。

我单位在申请办理营业执照经营范围变更手续未完成期间，如果遇到政府相关职能部门的检查与处罚，我单位愿意承担全部法律责任。以及我单位将积极协调处理对此为贵公司造成的社会负面影响等相关问题，并承担由此给贵公司造成的全部经济损失。

（公司公章）

法人（签字）：

年月日