

最新校园营销活动方案流程设计 校园营销活动方案(实用5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

校园营销活动方案流程设计篇一

随着城市经济的发展，城市人口不断增加，工业化进程加快，对水资源的需求日益加大，随之而来的城市水的短缺和污染问题日益加剧。

正所谓儿童是祖国的未来，人类未来的生存环境还需要他们去保护。所以应当从小培养、深化儿童保护水资源、节约用水的意识。这样，世界的未来才更加美好。

xx年，雾霾和扬尘天气接连造访了北京，空气质量一度达到严重污染。党的十八大报告将生态文明建设纳入“五位体”的总布局，“美丽中国也首次写进报告。这也再次提醒人们，用实际行动从雾霾中突围，维护百姓健康已迫在眉睫。随着经济的发展和人们生活水平的提高，人们越来越重视自己周围及家庭生活环境。在户外，今年大范围的雾霾天气对人们的生活造成了严重的’影响，使人们意识到保护环境的重要性。在家里，由于装潢等造成的一系列室内空气问题让人们意识到家中放置几盆盆栽的重要性。

1、宣传合肥市水资源现状，提高合肥市小学生在日常生活中节水护水意识。

2、通过ppt及视频等，让小学生们了解合肥市水短缺和污染的现状。

3、让孩子们认识水表和学会读水表，弘扬节约用水精神，支持城市环保。

4、希望通过这次活动，让小学生们日后在生活中注意生活用水及生活垃圾的处理，也希望他们向家长们宣传。给小学生灌输环保理念，培养小学生的环保意识。

5、让居民和参与者了解到盆栽的作用，鼓励居民多在室内种植绿色植物，注意自己家庭环境的健康，健康生活！

6、向居民和参与者宣传如何正确培育盆栽，介绍哪些盆栽对室内空气净化有帮助及具体有哪些帮助。引导居民讲课生活。

7、针对今年大范围的雾霾天气，向居民介绍雾霾天气产生的原因以及缓解空气问题我们能做那些事，鼓励居民积极投身保护环境，净化空气的活动中。

环保宣传你我他

节约用水，从我做起

齐心突围雾霾问题，携手共创美丽祖国

xx年11月---xx年12月

稻香村小学

始信花园

稻香村小学全体四年级学生

始信花园居民

1、课堂ppt教学。开展小游戏，环保知识小问答

2、教唱环保小儿歌，观看环保图片及视频

3、环境保护校园小实践。

4、现场宣传呼吸新鲜的空气，缓解空气问题，鼓励居民使用盆栽。

校园营销活动方案流程设计篇二

为了丰富我校学生课外体育活动，树立健康第一的指导思想，增进各系部，班级之间的友谊，加强交流，推动学校篮球的开展，促进学校篮球水平的提高。

时间：年z月初，具体时间以秩序册安排为准。

地点：学校篮球场。

zz年级男生

(2) 参赛运动员必须为本系部在校学生，热爱篮球运动，身体健康；

(3) 参赛队需服装统一，上衣应印有明显的号码。

(1) 比赛仅为男子组别；

(2) 比赛采取淘汰制；

(3) 竞赛规则采用最新《篮球规则》执行；

(4) 比赛采用4节制，每节比赛时间10分钟，每节间歇1分钟，每节可要暂停1次，个人犯规5次下场。

胜者晋级下一轮，负者淘汰(负队以得失比率排名次)

本次比赛录取前四名

报名截止时间年z月z日，上交体育组zz老师。（报名注意事项：参赛队以系部为单位，认真填写《报名表》，《报名表》请到政教处公共邮箱下载）

（一）各队要加强管理，责任到人，特别是要制定安全防范措施，确保万无一失；

（二）各参加学部须在体育组的布置下，以不影响学生课业为原则，根据竞赛日程表的安排组织所有竞赛活动。

十、未尽事宜，由组委会另行通知

校园营销活动方案流程设计篇三

“更高。更强” 篮球比赛

二、活动目的

通过篮球比赛来丰富大家的业余生活，强身健体，增进感情，提高班级团结协作能力。

三、活动宗旨

勇于挑战、比赛第一、友谊第二。

四、活动对象

公司全体员工

五、活动时间

20-年x月x日

六、活动地点

水泥篮球场

七、内容及流程

(一) 比赛流程

- 1、各宿舍队员各12人，裁判两名。
- 2、比赛分上下半场，每半场15分钟。
- 3、上下半场之间休息2分钟。
- 4、如果在规定的时间内双方比分相同，设置加时赛，每次加时5分钟，直至分出胜负。

八、准备工作

- 1、赛前通知各宿舍参赛队准时参赛。
- 2、班委会负责赛前宣传，并准备好拉拉队及口号。
- 3、每队各出两名裁判员。

九、现场规则

- 1、禁止在赛场上打架斗殴。
- 2、禁止用不文明的言语辱骂裁判及参赛者。
- 3、裁判必须公正严明，参赛者无条件服从裁判员。
- 4、各队出一名负责统计分数。

十、比赛结束后

负责人当场宣布比赛结果，并对获胜队给予表扬及奖励。

十一、具体安排

校园营销活动方案流程设计篇四

学工部(学生处)

经济管理系

凤凰自行车某市分公司

2、复赛暨实战营销赛：根据初赛表现，筛选出优胜队伍进入复赛暨实战营销赛环节。11月5日——11月14日，各参赛团队在校园内外进行实战营销(自由销售、限时销售);根据各团队的销售业绩及营销创意，筛选出优胜团队进入半决赛。

3、半决赛团队风采展示：11月21日，进入半决赛的队伍进行ppt展示及现场答辩。

4、决赛团队风采展示：11月27日，进入决赛的队伍进行ppt展示及现场答辩。

5、营销与策划大赛闭幕式暨颁奖典礼：11月28日，综合初赛、复赛、半决赛、决赛的成绩对各团队进行评奖，并对获奖团队进行颁奖。

第一名：颁发荣誉证书并奖励团队活动基金1000元；

第二名：颁发荣誉证书并奖励团队活动基金500元；

第三名：颁发荣誉证书并奖励团队活动基金300元；

优秀奖4名：颁发荣誉证书；优秀组织奖1名：颁发奖牌。

(一)报名方式

3、各系学生会报名：下发通知后附有报名表，打印填写后交至本系学生会，由各系学生会于10月15日18点之前统一报送至经济管理系学生工作室(文正楼8217教室)。

(二)报名时间截止10月15日18：00.

- 1、请各系做好宣传报名工作；
- 2、大赛全程请各团队注意人身与财产安全；
- 3、大赛活动事项如有变动，承办单位将及时通知各参赛团队。

学工部(学生处)

校园营销活动方案流程设计篇五

1. 增强品牌活力、年轻时尚形象；
2. 加强产品校园的宣传推广；
- 3、提高xx在校园里销售饮料，开发新客户。

活动预热期:20xx年12月20日至29日(共10天)

正式活动期:20xx年12月30日-20xx年1月1日(共3天)

地点:各高校校园:

- (1)所有在校学生

他们都是具备活力与进取心好青年，有健康意识，追求成就感和自我认同，他们注重生活质量，懂得追求时尚，但不盲目跟随潮流。

(2) 在校的教职工及家属

他们的经济水平较高，会享受生活。

“吃、喝、玩”，乐在元旦！

(一) 元旦传递卡

活动预热期间，宏达公司在校园内发放1000张元旦祝福卡片，将此祝福卡片签上名字，送上您的祝福，传给他人。卡片上有3个祝福语签名，并在12月30日前送到校园内各个超市，凡是卡片上有签名顾客，活动期间将免费获得一瓶饮料。

执行时间：12月30号活动当天，逾期不给予。

(二) 产品试喝

确定部分产品以供试喝。使消费者对产品加强认知和产生好感，形成购买欲望。并可通过试喝了解消费者对产品的喜好。在试喝过程中可以调查消费者最喜爱产品并做记录。

执行时间：活动全过程

(三) 抽奖

参与条件：只要购买xx饮料，无论什么口味，无论多少瓶，均可参与抽奖。

抽奖规则：

1、每人只能抽一次。

2、以转盘为抽奖工具，转盘以宏达公司xx饮料经典广告为背景。将转盘分为6个部分，分别写着：红茶、绿茶、蜜茶、购物券、健康、甘醇。

3、中奖者在领取奖品时要进行登记，写上姓名、电话、中奖物品；

4、购物券可以到校园超市内换购

奖品设置：

1、转到“红茶”，可以获得250ml红茶一瓶。

2、转到“绿茶”，可以获得250ml绿茶一瓶。

3、转到“蜜茶”，可以获得250ml蜜茶一瓶。

4、转到“购物券”，可以获得价值50元购物券。

5、转到“健康”与“甘醇”，可以获得圆珠笔一支。

执行时间：活动全过程

(四)凭收集的瓶盖换取奖品

只要收集6个瓶盖，均可再来一瓶，且获得一次抽奖机会，进行一次抽奖，同时要记录。

执行时间：活动全过程

(五)走动促销

模仿游击战术，安排促销人员到不同指定地点进行走动促销，增加除摊点以外的销售额及产品的影响力。学生上下课有喝

饮料的需求，在运动场运动的学生也需要喝饮料，所以要定时安排促销人员到学生宿舍楼下，篮球场及足球场等地进行饮料促销。

执行时间：12月30日--12月31日学生上下课期间，并隔半小时到运动场促销一次。

(六) 公益捐款活动

活动与公益相结合，刺激消费者消费行为，并通过公益捐款提高公司品牌形象和产品的美誉度。促销活动每销售一瓶饮料将拿出一角钱捐赠给学院基金会以帮助贫困生。

执行时间：活动全程

(一) 人员安排

请10个工作人员在售点(3天的安排一样)

- 1、1人负责元旦传递卡
- 2、2人负责抽奖及换瓶盖环节。
- 3、2人负责兑换奖品以及记录信息。
- 4、1人负责免费品尝。
- 5、2人负责走动销售。
- 6、2人负责公益活动

(二) 现场安排

- 1、在售点放三张桌子，以及一些宣传画册。

2、在售点写上主题横幅一条以及介绍产品的x架。

3、免费品尝的桌子一张。

2□xx日-xx日：工作人员统一穿着"xx饮料"的工作服。

3、在售点发传单。

4、在售点挂横幅及其他宣传物。

5、要求工作人员喊整齐统一的宣传口号。

1、各高校场地租赁费，平均按每个高校500元计算，共有8个高校参与活动，共计4000元。

2、促销人员按每个高校10名计，共80名，按每人每天80计算，促销活动三天，共计6400元。

3、促销礼品及奖品共计10000份，按平均每份4元，共计40000元。

4、元旦传递卡片，共计1000张，每张1元，共计1000元。

5、传单费用1000元

总计：56000元

我们有理由相信，通过此次的促销活动□xx饮料在学生中的地位会有一个更大的提升。此次的校园销售活动定能取得佳绩。

相信通过我们细致的安排，此次活动一定可以在校园内掀起"xx饮料"的热潮。对树立"xx"品牌也会有很大很好的影响。