

最新校园超市促销方案开学季 校园超市 春季促销活动方案(大全5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

校园超市促销方案开学季篇一

随着天气转暖,本市各大超市春季促销全面展开,如何写好超市春季促销的活动方案?

一、活动说明：本方案围绕元旦、春节、会员节等大节日展开，通过大力度的商品促销、文化营销、顾客参与互动活动及店内外的媒体宣传，实现客流和销售的提升，确保月度经营指标的达成。

二、活动内容

第一档：元旦档

1、主题：201*新年当头炮

2、时间：1月1日—1月11日(共11天)

3. 2扮靓新家迎新年

活动期间，家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列：吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板腊、洗衣液、油污净等。新年饰品：龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间，锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列，统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清，超低折扣。

第二档：会员档

1、主题：会员岁末大回馈

2、时间：6月12日—1月25日(共14天)

3.2会员惊爆大抽奖

特等奖：2名，各奖液晶电视一台；

一等奖：50名，各奖名牌电饭煲一台；

二等奖：100名，各奖胶棉拖把一个；

三等奖：3000名，各奖纪念品一份。

3.3感恩1.16/17/18(23/24/25)会员岁末大回馈

活动期间，**超市各门店同步推出全品类万种会员抄底价商品high翻全场，引爆全城！一年一次的巨大优惠，优惠仅三天，不来要后悔哟！感谢会员朋友一年来的支持和厚爱。

第三档：春节档

1、主题：金羊红火年礼享***

2、时间：1月26日—2月18日(共24天)

4、年货礼品一条街

团购最快乐，快来***。精品年货，最全最实惠，最大。

校园超市促销方案开学季篇二

所谓校园网上超市是指由公司或个人建立的，直接销售有形商品的网络销售模式。校园超市春季促销活动方案有哪些？以下是小编为您整理的相关资料，欢迎阅读！

为撵走各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

一、活动目的

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的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。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

四、活动主题

“尽享超低价，新学期巨献”

五、活动方式

- 1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市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元可免费获得精巧套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参与“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、限时购置，将品牌化拆品和睡衣做为限时促销商品来销售，时间为3月3日和4日。
- 4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

六、广告配合方式

- 1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台；
- 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、安排工做人员在学生上课、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

七、前期筹备

- (2) 现场要有一定数的秩序维持人员；
- (3) 现场征询人员，销售人员既要分工明确又要互相配合；

(4) 应急人员(一般由指导担任,如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置)。

一、活动目的

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。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点: 校园超市内

四、活动主题

“尽享超低价, 新学期巨献”

五、活动方式

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。

六、广告配合方式

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

七、前期准备

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：2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。

八、中期操作

- 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、赠品在规定时间内发放不宜太早太晚,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。

九、后期延续

- 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。

十、费用预算

- 1、活动现场横幅、咨询台,海报、现场装饰1000元;
- 2、活动宣传单打印1000元;
- 3、校园期刊或报纸广告500元;
- 4、发传单工作人员,在活动前派发,300元;
- 6、康师傅饮品300瓶,750元。

合计成本:15450元左右

十一、意外防范

- 1、如果出现促销商品缺货情况，要尽快用其他商品替补，避免不必要的纷乱；
- 2、如果出现疯抢等混乱情况，做好疏通工作，必要时可以安排一定数量的保安人员；
- 3、做好各种意外发生的防范措施，维护好现场的秩序；
- 4、做好应急人员安排，必要时可以与公安及保安联络，请求其支援。

十二、效果评估

借助新学期这个契机，由于大学生们在开学之初资金都比较充裕，而且都需要购买一些生活用品等展开此次促销活动，采用一系列的促销手段，预期会产生满意的效果。

校园超市促销方案开学季篇三

促销实质上是一种沟通活动，即营销者。以影响其态度和行为。校园超市的促销方案怎么写，我们来看看。

篇一：校园超市的促销方案怎么写

一、活动目的

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。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

四、活动主题

” 尽享超低价，新学期巨献 “

五、活动方式

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。

六、广告配合方式

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

七、前期准备

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：2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。

八、中期操作

- 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、赠品在规定时间内发放不宜太早太晚,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。

九、后期延续

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。

十、费用预算

1、活动现场横幅、咨询台,海报、现场装饰1000元;

2、活动宣传单打印1000元;

3、校园期刊或报纸广告500元;

4、发传单工作人员,在活动前派发,300元;

6、康师傅饮品300瓶,750元。

合计成本:15450元左右

十一、意外防范

1、如果出现促销商品缺货情况,要尽快用其他商品替补,避免不必要的纷乱;

2、如果出现疯抢等混乱情况,做好疏通工作,必要时可以安排一定数量的保安人员;

3、做好各种意外发生的防范措施,维护好现场的秩序;

4、做好应急人员安排,必要时可以与公安及保安联络,请求

其支援。

十二、效果评估

借助新学期这个契机，由于大学生们在开学之初资金都比较充裕，而且都需要购买一些生活用品等展开此次促销活动，采用一系列的促销手段，预期会产生满意的效果。

方案二：校园超市的促销方案

一．促销时间：

二．促销目的：

背景：

学校只有一个超市，垄断了学校的超市消费市场，在一定程度上学校超市占有一点优势。就是这样，学校超市的经营模式松垮，没有一点促销手段。使学生都在学校外面购买，从而使学校超市的销售量下降。为了使我们的市场占有率提高，我们利用了五一假后开学这段时间，进行校园超市促销活动。

我们针对消费者的用促销目标有：

- (1) 以现有顾客群体为基础，增加销售量、扩大销售；
- (2) 吸引新客户、巩固老客户；
- (3) 树立企业形象、提升知名度；
- (4) 提升超市整体外在形象；
- (5) 清理库存，新产品系列推广；

三. 促销主题:

方案设计的核心是利用价格折扣、实惠、儿时产品回忆的方法来带动学生光顾从而提高销售。

促销主题: 超时代的消费, 超时代的安享冰凉享受

宣传口号: 还记得小时候的零食吗?让我们再回忆一下吧!

四. 促销活动:

学校现在的超市虽占有校园的垄断市场,对于在学校来说没有什么竞争的压力。但现在外面超市的进行了促销方案,这对学校的销售还是有一定影响。我们为了使校园超市立于不败之地,从而进行这次促销活动。

我们主要是先让同学们看到我们的海报。回忆味道,会让他们感觉到好奇,也有些同学想去尝试一下。通过这个我们把顾客拉拢过来,同学在购买商品的同时,还会有很多食品的价格是比外面的价格底的,而且还会有礼物赠送。所以他们再过来看的同时就会不知不觉就买了我们的商品。这样我们的销售量就上来,同学只要感受到一次我们学校的优惠,他们以后就会再来。

来提高销量。我们校园超市的水果是非常新鲜的,我们采用的保险方法的有名的玫瑰保鲜法。这样可以是我们的学生每天都能买到新鲜的水果,而且价格十分合理。还有就是五一假之后天气会越来越热,学校超市还可以买各种好吃、好看的冰激凌,同学们听到有好吃的冰激凌都会来抢购。

我们的促销方式:

在校园促销中,我们选择以营业推广为主,人员促销为辅的促销组合方案。食堂是一个人员流通快的场所,我们选用的

是在超市外面贴特价条的方式，贴在能引起大家注意的地方。在里面商品会摆放得很整齐，所有商品的价格我们都会标清楚。我们的促销形式：我们根据消费者的喜好设置了特价促销、赠送促销、有奖促销的营业推广形式。利用这一些促进消费者购买的愿望和行动，使我们的销量增高。在促销期间，在学校超市买10元以上商品，会得到一份精美礼物，每天限额三十名。购买15元商品，加一元可购得355ml百事/统一奶茶一瓶，每天限额三十名。购买商品20元，可获得40g可比克薯片一包，每天限额三十名。

同时商店里的音乐是不可缺少的一部分，在超市里会放着大家都喜爱熟悉的流行歌曲，使大家在购物的同时感受到欢快的喜悦。

海报采用彩色报的形式，在超市门口放两张大的海报。在外面我们贴在人员流动大的地方（校门口，宿舍楼下面、店子街），采用彩色小海报的形式。

五、促销宣传方案

1、环境布置

在超市的进出口地方悬挂宣传牌，以突出活动的主题，超市卖场以清凉舒爽的布置，烘托出清凉的气氛，为顾客提供一个舒适的购物环境。

2. 宣传广播

在学校的广播里，不定时地播出广告，内容是：

（1）校园超市商品大特价，一元等于百事可乐，果汁

（2）喜讯校园最新推出彩色冰激凌，有不同口味，好吃不贵，大家快来抢购。

(3) 同学们还记得儿时食品的回忆吗？现在校园超市推出了我们儿时的小零食，让我们一起回忆一下吧！

(4) 校园超市又推出新产品了，新鲜水果，保证你买得放心，吃得开心。

3□pop宣传海报

(1)、制作商品特价优惠海报

(2) 制作宣传单

六、促销费用预算

七、促销实施进度安排

校园超市促销方案开学季篇四

1、场外：

1)巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为中秋节各项

主题促销活动和全场月饼优惠大酬宾的信息；

2)展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3)橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4)大门口上方悬挂大红灯笼。

2、场内：

- 3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；
- 4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；
- 6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

(二) 活动宣传

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日□a4□4p彩色；

第二期：劳保品百货周手招，时间9月10日—9月23日□a4□4p彩色；

第三期：中秋节2期手招，时间9月17日—9月30日□a3□12p彩色；

第四期：国庆节手招，时间9月24日—10月7日□a3□12p□

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

八、活动内容

校园超市促销方案开学季篇五

20__年__月__日起至20__年__月__日止，为期__天。

二、目标

- 1、把握购物高潮，促销哈尔滨啤酒产品，协助经销商出清存货。
- 2、增加销售量，提高市场占有率。
- 3、坚持以顾客为中心，坚持顾客是上帝的服务宗旨，保证产品质量，积极宣传__啤酒，增强公司知名度，树立品牌形象。

三、活动主题

__啤酒让你欢乐开怀

四、对象商品

__啤酒、__啤酒、__啤酒、__啤酒。

五、计划内容

- 1、把握圣诞、元旦以及结婚蜜月期的购物潮，吸引消费者的兴趣，引导选购__系列啤酒产品，以达到促销效果。
- 2、新年大优惠：每听__原价2.7元，现价1.98元;__330ml;原价4.3元，现价3.2元;__600ml;原价6.8元，现价5.5元;__600ml;原价4.3元现价3.5元，并且实行捆绑销售。
- 3、快乐幸运送：幸运转盘转不停，大礼连连送。

凡购买__啤酒68元以上的'顾客均有一次抽奖机会，可以得

到__展架上的礼品，100%中奖。

注：奖品包括圣诞老人玩具，印有哈尔滨啤酒字样的水杯、雨伞，各种小饰品等等。

六、计划的对象

中年人

七、计划的目标

日销售额□__330ml50件、 $1.98 \times 24 \times 50 = 2376$ 元。

__330ml20件、 $3.2 \times 24 \times 20 = 1536$ 元。

__600ml10件、 $5.5 \times 12 \times 10 = 660$ 元。

__600ml15件、 $3.5 \times 12 \times 15 = 630$ 元。

总计：5202元。

八、促销场所

__店超市店内

九、店内装饰

1、在超市入口张贴促销海报，以[哈尔滨啤酒让你欢乐开怀“为主题，并设立抽奖展台。

2、在超市内设立促销展台，并设置路标，指引顾客哈尔滨啤酒促销活动的具体位置。

3、巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为圣诞节

各项主题促销活动和哈尔滨啤酒优惠大酬宾的信息。

4、展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客。

5、橱窗玻璃：设计制作圣诞节主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛。

十、广告宣传

1、制品种类：宣传海报、广告传单。

2、通知方法：提前一周在居民区发宣传单，在店内张贴活动广告。

十一、运营计划

活动准备排期表如下：

1、广告宣传品设计采购：广宣品设计周期为2天，交项目经理审核通过。采购制作周期3天，__月__日前提交给项目经理。

2、礼品制作制作周期5天，样品交项目经理审核通过，__月__日前提交促销活动。

3、确认促销超市向店方书面展示促销政策，并就备货、定价、提供场地、广宣品布置方式、厂方促销人员数量、促销区域等鉴定协议，并获得驻场场促销人员核准手续，__月__日前项目经理完成。

4、与店方洽谈供货事宜，确认在促销日前店方有充足、全品项备货，__月__-__月__日业务代表__和项目经理完成。

5、再次与店方确认促销配合事宜，持已签定的促销协议与店方洽谈，再次确认__月__日-__月__日业务代表__和项目经理

完成。

6、促销人员招聘活动，招聘熟手促销人员__名(有当地身份证、健康证、有担保人)，按促销培训指引进行岗位培训，__月__日-__月__日。招聘9：20-9：28，培训__月__日。促销主管负责。

7、促销开始前，店内广宣品、产品备货、陈列达到设定要求促销方案中对促销现场的备货、陈列、标价、码放等作出详细规定(最好有现场模拟图)促销前一天要求全部到位__月__-__月__日业代__促销活动组全体人员和项目经理。

8、确认准备工作已全面落实促销全部内容已与店方达成共识，并确认;物料齐备;促销店产品供货、陈列、广宣品、标价合乎要求;促销人员就位岗前培训合格，__月__日-__月__日项目经理和销售经理。

9、安排促销人员进场开始促销：促销第一天促销促销活动组全体人员到场，项目经理全天跟进，及时纠偏，销售经理当天审查促销效果。

十二、计划效果

1、顾客购买量明显增加，提高销售额，增加市场占有率。

2、提高了产品的知名度。

3、树立品牌形象。