

最新学校促销活动策划方案 五一促销活动策划方案(大全5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

学校促销活动策划方案篇一

1、凡在4.15日至5.1期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值5元的商品，满68元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件。(5.1日前换小票，活动日开始一票换物。换购商品为袜子，内裤、背心、简易t恤等，此活动需设置最低消费标准。)

2、凡一次性购物满68元的顾客，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张;在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。(特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票)

3、会员专利优惠产品，为了吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。(此方式需要新款、高利润产品为依托)

4、买赠及折扣 最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品(例，满38送袜子，满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方案)。

5、 购物反馈 4.15—5.1日进店消费顾客，可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用。（要提前确定好反馈比例）

二、注意事项

1、 人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。

2、 货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品的供应(建议进购一批专用促销服饰)。

3、 赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。

(店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品)

4、 沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

学校促销活动策划方案篇二

期分为三档或更多，第一档为圣诞期间（多为红酒），第二档春节期间、第三档春节期间，目的是以丰富的促销活动内容来吸引广大消费者的兴趣，也同时让厂家提供各种费用的支持。所以厂家应该提前做好相应的各项准备，在11月份开始与商超展开谈判，把黄金位置的堆头和端架提前“占领”。因为11月份是白酒旺季里销售比较淡的时段，商家在这个时间一般会主动找厂家要一些支持，厂家可以利用这个机会要求签一些位置好的长期堆头保持到春节，一般商家会给予一定的折扣，从而形成双赢的局面，但只适于实力比较雄厚的厂家。

由于白酒的淡旺季比较明显考虑到投入产出的问题，所以白

酒厂家一般在市场的淡季3—8月份只在商超渠道里保留很少的导购人员。而在市场的旺季9月份一次年的2月份特别是中秋、十一和春节、春节期间在商超增加导购人员，所以导购人员的队伍很不稳定。建议在两节促销期间多使用一些30岁左右的女士原因有三，一是这个岁数的人有一定大生活压力比较珍惜工作达到的机会，哪怕是短期的。

二是白酒两节期间销售量较大上货需要一定的“体力”，在这方面年轻的都市女孩大多数吃不了这个苦。三是商超一般都把厂家的导购当作自己的员工一样使用，盘货时要加班加点，还要倒早晚班年轻的女孩因为交朋友会经常请假。在人员招聘的同时不要忘记及时准备赠品，这虽是老话长谈，但确是我们促销活动的重中之重。因为这将体现厂家对消费者的承诺是否能够兑现。今年夏天某世界饮料巨头在xx一个地级市场开展集一拉罐拉环或瓶盖 25元送该品牌的旅行包的的活动，在当地青少年当中产生了很大的影响，纷纷排队兑换。

春节期间的白酒促销活动方案，一般要提前一个半月与商超的相关部门开展谈判工作争取卖场的支持。全国性的促销活动要与大型连锁超市的全国采购经理进行协商。目前除了与大型全国连锁商超的统一协议外，其各个门店也有很大的权利。

比如：你和有的零售商在总部谈妥了促销活动，又交了各项的费用，可是无法在门店得到很好的执行，或者有的即使执行，你也占不到好的堆头位置和门店的主动配合（往往是店内为了应付总部的命令而勉强作个样子）。这就要去作各个门店的工作。因为你把钱交到了总部，店内没有得到好处，怎么会有积极性拿出最好的位置来配合你的促销活动呢？所以如果零售商允许的情况下可以与总部谈促销方案，与门店直接洽谈费用有时可以起到意想不到的效果。综上所述要明确了解零售商的内部情况，争取少走弯路才能起到事半功倍的效果。

在商超开展的促销活动要交纳一定的费用，如：导购员的管理费、堆头费、端架费等。这就要求我们要及时了解零售商的费用结构。很多时候采购等人员的费用是可以谈的，通过良好的沟通达成一个双方都可以接受的价格，才是各自的目的。但记住要把有限的钱花在刀刃上，要把销量和费用挂钩，把费用放在最好的卖场里，才能取得理想的销量。

学校促销活动策划方案篇三

为感谢广大客户长期以来对本支行的关心和支持，进一步提升本支行的市场影响力，本支行以感恩之心举办以下营销活动，努力回报客户的信任，致力提升客户价值，和客户共谋发展，分享创造硕果。

二、活动内容

(一)开展“存款拿大奖，福气喜临门”主题活动

- 1、活动对象：支行全体存款客户。
- 2、活动时间：20__年5月1日—20__年5月7日。
- 3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理存款业务满____元的客户即可获得一次抽奖资格，活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值____元的__商品。

(二)开展“贷款喜得奖，好运日日来”主题活动

- 1、活动对象：支行全体贷款客户。
- 2、活动时间：20__年5月1日—20__年5月7日。
- 3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理贷款业务的客户即可获得一次抽奖资格，活动期末抽取20名幸运客户，分别赢

取价值____元的__商品。

(三)开展“用电子银行，得惊喜好礼”主题活动

1、活动对象：支行全体企业网银、个人网银和手机银行客户。

2、活动时间：20__年5月1日—20__年5月7日。

3、活动规则：活动期间，一是支行企业网上银行客户使用企业网银完成账务类交易5笔(含)以上，累计金额达100万元即可参与抽奖，活动期末抽取10名幸运客户，分别获赠价值____元的__商品，二是支行个人网上银行客户、手机银行客户分别完成个人网上银行、手机银行账务类交易5笔(含)以上，且每笔金额超过200元即可参与抽奖，各获赠以下奖品：一等奖20名(个人网银和手机银行用户各10名)，分别赢取价值____元的__商品，二等奖500名(个人网银和手机银行用户各250名)，分别获赠100元话费充值卡一张。

三、活动安排

活动结束后在5月中旬抽奖，抽奖在公证部门的公证下进行，由电脑随机抽奖，获奖信息在支行各网点营业厅公布，并到指定地点领取奖品。

四、活动声明

自获奖名单公布起一个月内，客户未来指定地点领取奖品，视为客户自动放弃。

五、活动宣传

(一)本支行各营业网点张贴本次营销活动的宣传海报，活动信息通过led屏幕滚动播出。

(二)本支行通过电视、报刊等媒体对本次营销活动进行宣传。

(三)本支行各部门和营业网点解答客户有关本次营销活动的咨询。

学校促销活动策划方案篇四

活动内容：

一. 场境布置：

a. 门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b. 大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c. 玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d. 餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物e. 过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

二、卖场圣诞氛围营造

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣

诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将酒店变成圣诞晚会的天堂

三、促销活动

(a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有小礼物 操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

四、联系外国留学生。

a.组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共

度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b□赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”

学校促销活动策划方案篇五

一：活动目的：开展活动的目的是处理库存产品？是提高销售？还是宣传推广？只有明确了明的，才能使活动有的放矢。

二、 活动对象：活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在范围多大内？哪些人是促销的主要目标？哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、 活动主题：主要是为促销？宣传？还是答谢消费者？

四、 活动方式：这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：确定人群和确定刺激程度。

五、活动时间和地点：促销活动的的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利

益不能实现;持续时间过长,又会引起费用过高而且市场形不成热度,并降低顾客心目中的身价。

六、 广告配合方式:一个成功的促销活动,需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法?选择什么样的媒介炒作?这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、 前期准备:前期准备分三块,人员安排,物质准备,试验方案。

八、 中期操作:中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证,是方案得到完美执行的先决条件,在方案中对应对参与人员各方面纪律作出细致的规定。

九、 后期延续:后期延续主要是媒体宣传的问题,对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?脑白金在这方面是高手,即使一个不怎么样成功的促销活动也会在媒体上炒得盛况空前。

十、 费用预算:没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。当年爱多vcd的“阳光行动b计划”以失败告终的原因就在于没有在费用方面进行预算,直到活动开展后,才发现这个计划公司根本没有财力支撑。一个好的促销活动,仅靠一个好的点子是不够的。

十一、 意外防范:每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物、力、财力方面的准备。

十二、 效果预估:预测这次活动会达到什么样的效果,以利于活动结束后与实际情况进行比较,从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

以上十二个部分是促销活动方案的一个框架，在实际操作中，应大胆想象，小心求证，进行分析比较和优化组合，以实现最佳效益。有了一份有说服力和操作性强的活动方案，才能让公司支持你的方案，也才能确保方案得到完美的执行，使促销活动起到四两拨千金的效果。

汽车促销活动的类型

开业促销活动

一般是新店驻点开业，加大促销力度，或者是新车型的促销推广活动。这类活动最直接的是降价，打折，赠送保险等，还有推出零利率购车，赠送大礼包等优惠。

答谢消费者促销活动

为庆祝销量达成一定数量，对消费者的感谢，购车享受超值大礼包，零利率购车，最低首付达多少等。此外，还有商家会推出一些保修、赠送车内礼品的活动。

节假日以及特殊日子促销活动

节假日促销活动是常见并且成效性高的活动，一般是节假日价格促销优惠。节假日举办车友试驾、植树、义务活动等活动。