

最新校园游策划(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

校园游策划篇一

本站发布校园服装店营销方案，更多校园服装店营销方案相关信息请访问本站策划频道。

企业成在营销，也败在营销。服装企业应当更重视市场营销策略。

一、性质及内容范围

销售服务行业, 主要业务是销售校园服装、时尚服装、独具个性的适合大学生的服装、校园运动服装。

二、市场背景

在桂林电子科技大学北海校区中，学生不出校门就几乎可以买到所有的东西，除了衣服。表明服装店为学校中的一个空白。在这种背景下，面向学生开一家学生自己的挑衣服的，前景总体来说还是乐观的。此计划可行性指数比较大。

三、市场调查

大多数学生是支持在校园中开一家服装店的。原因主要有两个：一是大学生几乎成为时尚与潮流的`生力军，买衣服几乎可以说是家常便饭了；二是市区离学校比较远，外出购物比较浪费时间，如果校园中有就方便多了。

四、市场预测

价格预测：消费对象主要为学生，出价位应定在偏低水平上。

需求预测：学生们的衣服与社会联系紧密，除了衣服外，一般随季节与潮流更换都比较快比较频繁，加之一些大众化的衣物如牛仔裤，在价格合理的情况下销售绝对有保障。并且女生是买衣服的主力军，所以女生的衣服是主打产品。

五、营销方案

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招揽顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在宿舍散发些传单。学校地域略小，学生是的广告媒介，只要维持店牌的信誉开张前后的推销与正常营业之后的宣传可以省掉很多环节和费用。

六、店址选择

在综合楼，学生流量大，并且旁边是一家超市，学校去购买的人数多，而且店面承揽申通快递，所以综合楼下面的位置是不错的，旁边还有两家银行的atm机，也方便同学们取钱购买。

七、投资金额分析，每月费用分析

初期费用粗算

八、投资收益预算

经济效益评价：桂林电子科技大学北海校区有在校学生约两万人，再加上校职工教师，保守数字可以定为2000人。这些人对服装的消费即使是最低标准20元/月，服装店每月将有六十万元的销售收入。各项成本在之前已列出，计算之后得出

服装店最保守的税前利润也将会是40000元/月。且从项目的风险性分析，投资服装店从各因素分析风险性都是极低的。

社会效益评价：如果服装店按正常预算营业运转，学生们将用最低的价格买到满意的服装。这对于支持学生学业是一大贡献；二是学生们节约了去校外购物的时间；三也是最重要的，是给学校增加了收益，学生提供了勤工俭学的机会。

九、组织形式及员工

服装店为自由创业的小型个体私营企业。销售人员将从学生中招聘，利用学生课余时间勤工俭学锻炼自己。

十、选货及进货的渠道

1、选货

品牌以杂牌为主。进货要适销、适量，编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货。少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。进货尽量安排在每个星期的六或周日，正好这时是学生放假出去玩的机会，而且周日桂林电子科技大学北海校区会进行晚点名，学生就没空去逛店铺。每个星期店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着周末上！

2、进货渠道

各品牌折扣店，网购，淘宝服装批发市场

十一、服务原则

无论学生顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客

让其满意离开，常此以往才可能在学生之间有口碑相传的美誉度，也才会有回头客。对于顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

校园游策划篇二

学生们的衣服与社会联系紧密，除了衣服外，一般随季节与潮流更换都比较快比较频繁，加之一些大众化的衣物如牛仔裤，在价格合理的情况下销售绝对有保障。下面是范文站小编收集整理校园服装店营销方案范文，欢迎阅读。

企业成在营销，也败在营销。服装企业应当更重视市场营销策略。

一、 性质及内容范围

销售服务行业,主要业务是销售校园服装、时尚服装、独具个性的适合大学生的服装、校园运动服装。

二、 市场背景

在桂林电子科技大学北海校区中，学生不出校门就几乎可以买到所有的东西，除了衣服。表明服装店为学校中的一个空白。在这种背景下，面向学生开一家学生自己的.挑衣服的，前景总体来说还是乐观的。此计划可行性指数比较大。

三、 市场调查

大多数学生是支持在校园中开一家服装店的。原因主要有两个：一是大学生几乎成为时尚与潮流的生力军，买衣服几乎可以说是家常便饭了；二是市区离学校比较远，外出购物比较浪费时间，如果校园中有就方便多了。

四、 市场预测

价格预测：消费对象主要为学生，出价位应定在偏低水平上。

需求预测：学生们的衣服与社会联系紧密，除了衣服外，一般随季节与潮流更换都比较快比较频繁，加之一些大众化的衣物如牛仔裤，在价格合理的情况下销售绝对有保障。并且女生是买衣服的主力军，所以女生的衣服是主打产品。

五、 营销方案

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招揽顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在宿舍散发些传单。学校地域略小，学生是最好的广告媒介，只要维持店牌的信誉开张前后的推销与正常营业之后的宣传可以省掉很多环节和费用。

六、 店址选择

在综合楼，学生流量大，并且旁边是一家超市，学校去购买的人数多，而且店面承揽申通快递，所以综合楼下面的位置是不错的，旁边还有两家银行的atm机，也方便同学们取钱购买。

七、 投资金额分析，每月费用分析

初期费用粗算

八、 投资收益预算

经济效益评价：桂林电子科技大学北海校区有在校学生约两万人，再加上校职工教师，保守数字可以定为2000人。这些人对服装的消费即使是最低标准20元/月，服装店每月将有六十万元的销售收入。各项成本在之前已列出，计算之后得出

服装店最保守的税前利润也将会是40000元/月。且从项目的风险性分析，投资服装店从各因素分析风险性都是极低的。

社会效益评价：如果服装店按正常预算营业运转，学生们将用最低的价格买到满意的服装。这对于支持学生学业是一大贡献；二是学生们节约了去校外购物的时间；三也是最重要的，是给学校增加了收益，学生提供了勤工俭学的机会。

九、组织形式及员工

服装店为自由创业的小型个体私营企业。销售人员将从学生中招聘，利用学生课余时间勤工俭学锻炼自己。

十、选货及进货的渠道

1、选货

品牌以杂牌为主。进货要适销、适量，编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货。少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。进货尽量安排在每个星期的六或周日，正好这时是学生放假出去玩的机会，而且周日桂林电子科技大学北海校区会进行晚点名，学生就没空去逛店铺。每个星期店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着周末上！

2、进货渠道

各品牌折扣店，网购，淘宝服装批发市场

十一、服务原则

无论学生顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客

让其满意离开，常此以往才可能在学生之间有口碑相传的美誉度，也才会有回头客。对于顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

校园游策划篇三

亲密无间，真爱永恒。

20xx年xx月xx日19：00--21：00

某某露天广场

男女互相配合，一人画一人猜

xx人左右

六、情人节活动策划方案流程

1、看看哪对情侣更加的有默契，更加的亲密

首先男女双方互相看着对方，也就是对着做，男女一人手持画板，一般去猜此人画板上画出的是什么东西，所需要绘制出的词语由主持人在猜物的人的后面展示出来，让画画的人去画，一组10个词语，这10个词语每对情侣都必须猜出，哪对全部猜出用的时间最短的，那就是该情侣获胜，分别评出前三名，然后提供相应的情人节礼物。

2、情人节活动之心有灵犀

如果是情侣的话那么在彼此的生活上都会非常的了解。主持人会出几个问题，然后让男女情侣去回答，比如说，主持人问，你女友喜欢吃什么东西，然后男人在题板上写出自己了解到的东西，同时女方也要去写自己喜欢的东西，如果两

个答案是一致的，那么两个人是最亲密的情侣，最有心有灵犀的情侣。否则两个人对对方的了解不太好了。

3、情人节活动之情歌对唱

每对情侣都有着两个人经常唱的情歌，所以呢在情人节活动的结尾，让获奖的情侣长处他们最喜欢的一首情歌，给活动画一个圆满的句号。

情人节活动参与的目的就是为了让自己的情人节过的更加有意义，通过此类的活动，可以让自己见识到自己的不足和增加彼此之间的感情，增进彼此之间的默契。最终获奖不是目的，而在乎的就是情人节活动的过程。

校园游策划篇四

本次活动的主题是为了突出□xx文学社并不仅仅只是一个文学艺术团体，更重要的是为了表明□xx文学社在一定程度上，是所有喜好文学艺术之士的共同家园。于此，爱在xx□爱让我们成长，爱让我们彼此的梦想聚集在一起，倾注希望，放飞梦想，一同远航。

对内：联络社员、社务、以及读者等，增进情感上的交流，促进文学、艺术等方面的发展；

对外：宣传xx文学社，打造品牌，树立形象，扩大影响力，提高知名度。

20xx年x月xx日

爱在xx□

歌曲联欢、嘉宾驻唱、情诗朗诵、真情告白、游戏娱乐等。

xx文学社yy频道

目标一：通过活动，增进社员、社务、以及读者之间的感情交流；提升文学爱好者的创作、工作等各方面的积极性。

目标二：通过活动，树立xx文学社的优良形象，发展xx文学社的文学地位。

目标三：通过活动，扩大xx文学社正面的影响力，提升xx文学社的知名度。

(1) 主持人□xx□xxx

(2) 现场场控□xxx

(3) 字幕□xx

(4) 接待□xx等

(5) 参与者：特约嘉宾、普通游客、社员、社务、读者等。

(1) 19: 30: 暖场，主持人到位，由场控负责音乐，（曲子尽量以柔和为主）

(2) 19: 55: 主持人宣布活动进入倒计时，场控负责音乐（曲子以激烈急迫为主）字幕开始刷字。

(3) 20: 00: 主持人宣布活动正式开始，宣读开场词，由xx文学社社长致欢迎词。

(4) 20: 10: 播放不能到场的嘉宾录音，（场控在主持人报出嘉宾名字及不能到场后播放录音音频）字幕同时播放嘉宾信息。

(5) 20: 15: 正式开始活动由社内社务献唱。

(6) 社务再演唱过程中如有特约歌手到场，接待及场控做好应急处理，原则上要有礼貌的掐断社务演唱，并对特约歌手致以欢迎，邀请其及时演唱。

(7) 21: 00: 进行现场真情告白活动(主持人注意随机发挥煽情、场控放《婚礼进行曲》或《今天你要嫁给我》等歌曲。注意音量调节到不影响主持及告白人说话为好)

(8) 21: 20: 进行配乐情诗朗诵。

(9) 主持人及场控做好煽动鼓动现场气氛的作用，可适当的进行游戏来活跃现场气氛。

(10) 要求所有活动工作人员、献唱社务在活动当天下午进行彩排，活动进行中yy必须保持在线状态，并及时沟通调整，并调整活动栏目顺序。

(11) 22: 00: 活动高潮和活动延续。

xx□xx□xxx等人。

校园游策划篇五

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。

3、现场销售。我们将分为三个销售小组进行销售同时还有捐赠、事件报告、抗震救灾歌曲等活动来吸引广大同学并让同学们参与到活动当中。

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，800人在北戴河校区，即现在本校区实际有3200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。

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。

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。

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20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！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（10米、20米、20米）。

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

总会计：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。

我们调查显示有82%的人有购买方便面的习惯（一周至少购买一次），现在在校生成有3200多人。按一人一次购买4袋计算潜在市场是 $3200 \times 4 \times 82\% = 10534$ 、4袋。据我们调查显示活动当天大概有10%的人会购买即 $10534 \times 10\% = 1053$ 、44袋。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。

1、6个展台，12把伞。

2、一个20米长的条幅。

3、3个电磁炉，3个插排（10米、20米、20米）。

4、租用一套音响设备150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、赠送市场营销实训室80袋面作为晚饭，200元人民币作为活动经费。

20xx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

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。

中国环境管理干部学院经济学系