

# 2023年开学用品宣传 开学促销活动方案(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 开学用品宣传篇一

本次活动促销皆在于通过符合市场现状的'销售价格和新颖的促销礼品吸引目标消费群体。

学海无涯“车”做舟——学生有“礼”了。

20xx年3月20—9月10日专卖一店。

### 1、学生之一——上学有“礼”

凡在活动期间内购车均可获赠以下礼品一个：（六选一，特价车不享受此项活动）（1）篮球；（2）足球；（3）现代汉语词典；（4）英汉双解词典□□5□mp4□□6□电炖锅。

### 2、学生之一——开学放“价”（特价车）

43v电动车最低仅售1299元（每天每店限售2辆）。

1、新安晚报市版（四分之一版）2期：3月21日一期，3月23日一期；

2、单页（10000份）（在各专卖店三站小区商铺发放）；

3、店堂海报、条幅；

4、合肥电动车论坛；

5、合肥论坛。

3月16—3月17日联系确定赠品

3月17日报纸稿样设计及单页、店面宣传海报样稿设计完毕，3月13日联系单页发放人员。

3月19日店面宣传海报到位及配发到各个专卖店。3月19日下班之前各专卖店将海报等宣传物品布置完毕。

3月20日单页到位。

3月21日单页开始发放，报纸刊报。

报纸：7000元，单页：1500元，店堂海报：150元，条幅：130元□pop牌：200元，赠品100元x400=40000元，单页发放：4名x30元x3天=360元，总计费用：49340元。

此次活动在原有价格体系总体保持不动，个别产品进行调价的基础上，可有力保障销量，预计销售正价销售车型400辆，特价车型400辆，总计800辆。

## 开学用品宣传篇二

教辅类图书

20xx年8月18日20xx年10月7日

书店

凡一次性购买教辅图书、30元赠5元购书券，满50元赠10元购书券，满100元赠20元购书券，以此类推。

注：

1、领取购书券一律以小票为准，票据概不累加。

2、购书券必需在20xx年12月31日之前使用。

3、购书券在全市书店通用。

1、制定促销时间：一般都是安排在特定节假日前后，针对学生销售的文具则是开学前后，主要要考虑促销时间长短等因素等，并根据促销费用的大小灵活安排活动的周期。

2、制定促销目的：做事情总要有目标，促销肯定是有预计的目的，终端促销活动想达到什么样的结果，是为了提升文具销量还是想遏制竞争对手？这是在制作方案时候必须强调的。

3、制定促销主题：主题是在促销活动中要表达的重点和核心，能让促销活动得到有效传播，主题要简明扼要，能有效吸引消费者，利于宣传。

4、制定促销内容：这是促销的核心部分，本次促销活动的具体内容是什么，是采用什么样的方式，必须在方案里明确描述出来。还有进什么品牌产品做促销，一定要根据学生喜欢的牌子来进行合理搭配，例如铅笔可以选中华牌、计算器选卡西欧、笔记本选广博、修正带选乐普升等。

5、制定执行步骤：如赠品的陈列方法、促销pop的陈列方法等，详细的还可制作一份日程表，安排好小礼品制作周期等，以便及时开展促销活动。

做文具促销需要注意的还有四点：

- 1、调查到位，宣传错位。
- 2、货源要准备充足。
- 3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方。
- 4、时间控制在一周内完成。

## 开学用品宣传篇三

本次活动促销皆在于通过符合市场现状的销售价格和新颖的促销礼品吸引目标消费群体。

### 二、活动主题

学海无涯“车”做舟——学生有“礼”了。

### 三、活动时间地点

20xx年3月20—9月10日专卖一店。

### 四、活动内容

#### 1、学生之——上学有“礼”

凡在活动期内购车均可获赠以下礼品一个：（六选一，特价车不享受此项活动）（1）篮球；（2）足球；（3）现代汉语词典；（4）英汉双解词典□□5□mp4□□6□电炖锅。

#### 2、学生之——开学放“价”（特价车）

43v电动车最低仅售1299元（每天每店限售2辆）。

### 五、活动宣传

- 1、新安晚报市版（四分之一版）2期：3月21日一期，3月23日一期；
- 2、单页（10000份）（在各专卖店三站小区商铺发放）；
- 3、店堂海报、条幅；
- 4、合肥电动车论坛；
- 5、合肥论坛。

## 六、活动安排

3月16—3月17日联系确定赠品

3月17日报纸稿样设计及单页、店面宣传海报样稿设计完毕，3月13日联系单页发放人员。

3月19日店面宣传海报到位及配发到各个专卖店。3月19日下班之前各专卖店将海报等宣传物品布置完毕。

3月20日单页到位。

3月21日单页开始发放，报纸刊报。

## 七、活动预算

报纸：7000元，单页：1500元，店堂海报：150元，条幅：130元□pop牌：200元，赠品100元x400=40000元，单页发放：4名x30元x3天=360元，总计费用：49340元。

## 八、活动评估

此次活动在原有价格体系总体保持不动，个别产品进行调价的基础上，可有力保障销量，预计销售正价销售车型400辆，

特价车型400辆，总计300辆。

## 开学用品宣传篇四

### 1. 活动阐述：

九月，恰逢开学、教师节、中秋节相聚。就三个关键消费节点，发布学霸征集令，摒弃短期活动只能吸引一时的缺点，分阶段发布连续活动，并用整套礼品伴随整月活动。

### 2. 活动亮点：

分阶段活动(按时间顺序，开学、中秋、教师节)+递增式礼品(文件夹、文件袋、笔记本)

### 3. 目的达成步骤：

消费者在重复或在一定的时间内多次数次光顾快乐星之后，才得到收集成套的学霸礼品，获得此商品成套促销品并达到一定数量后，则可兑换超值礼品。由于其形式的连续性和行为的重复性的价值积累，促销时间较长，且消费者必须买够一定限额的商品才符合兑换赠送品的条件，一旦积累完成，可以立即获得不同于其他消费者的区别回报，因此有利于再度巩固忠诚度。

### 4. 时间规划：

### 5. 渐进式活动思路

step1□创意主题&礼品吸引眼球

step2□分阶段、价值递增式礼品赠送，激发持续消费

step3□成套礼品搜集，吸引重复光顾

step4□礼品搜集目标达成再送赠品，让消费者获得差别回报，巩固消费习惯。

step5□长时间促销有礼，养成消费者持续光顾习惯，大大增强忠诚度，减少顾客流失。

6. 活动目的达成方式：

活动主题：学霸征集令，九月礼不停！

活动1：豪礼开学季——8月25-8月31号

礼品：初级学霸文件夹

进店任意消费加38元即可加2元换购新品芒果冰沙一杯。

开学套餐：快乐鸡腿堡+香辣鸡翅+薯条(小)+可乐(小)仅需套餐价格88.88元(自行填写)，即送学霸文件夹一个。

花淇淋特价每份只需88.88元！

1. 活动阐述：

九月，恰逢开学、教师节、中秋节相聚。就三个关键消费节点，发布学霸征集令，摒弃短期活动只能吸引一时的缺点，分阶段发布连续活动，并用整套礼品伴随整月活动。

2. 活动亮点：

分阶段活动(按时间顺序，开学、中秋、教师节)+递增式礼品(文件夹、文件袋、笔记本)

3. 目的达成步骤：

消费者在重复或在一定的时间内多次数次光顾快乐星之后，

才得到收集成套的学霸礼品，获得此商品成套促销品并达到一定数量后，则可兑换超值礼品。由于其形式的连续性和行为的重复性的价值积累，促销时间较长，且消费者必须买够一定限额的商品才符合兑换赠送品的条件，一旦积累完成，可以立即获得不同于其他消费者的区别回报，因此有利于再度巩固忠诚度。

4. 时间规划：

5. 渐进式活动思路

step1□创意主题&礼品吸引眼球

step2□分阶段、价值递增式礼品赠送，激发持续消费

step3□成套礼品搜集，吸引重复光顾

step4□礼品搜集目标达成再送赠品，让消费者获得差别回报，巩固消费习惯。

step5□长时间促销有礼，养成消费者持续光顾习惯，大大增强忠诚度，减少顾客流失。

6. 活动目的达成方式：

活动主题：学霸征集令，九月礼不停！

活动1：豪礼开学季——8月25-8月31号

礼品：初级学霸文件夹

进店任意消费加38元即可加2元换购新品芒果冰沙一杯。

开学套餐：快乐鸡腿堡+香辣鸡翅+薯条(小)+可乐(小)仅需套



餐价格88.88元(自行填写)，即送学霸文件夹一个。

花淇淋特价每份只需88.88元!

(8888为加盟商根据价格体系自行填写数字，加盟商提醒消费者保留小票，后续兑换大礼。)

## 开学用品宣传篇五

超市在开学进行有针对性的促销活动必能引起广大市民及媒体的关注，增强企业的知名度和美誉度。

8月23日—8月31日

“上学了开学了你需要的xx商场都给你准备好了”

1、买200减30开学实惠一减到底，书包、文具各种学生用品全场优惠，活动惊喜不断!

2、学生专场：家居家纺区、箱包区、休闲运动区开设学生特惠专场，更多优惠。

3、同贺高考：实惠某某。活动期间凭国家统招高考录取通知书在百货类购物享受现价9折优惠，累计购物满200元可享受抽奖活动。

4、奖项设置

一等奖现金1000元奖学金，每日一名

二等奖报销学生及一名家长的至学校报到火车票总价限700元，每日两名

三等奖时尚皮箱一个，每日五名

四等奖某某纪念高档笔记本，每日八名

纪念奖钢笔礼盒一套，每日十二名

## 5、整点再送

活动期间每日9：00—10：00，14：00—17：00期间，每逢整点，单件商品购物满188元均加送钢笔一支。

兑奖地点一层共享空间

### （一）活动期间各楼层营业员操作注意事项

活动期间各楼层营业员必须做到以下几点：

- 1、参加活动的品牌营业员必须宣传活动规则。
- 2、不参加活动的品牌营业员必须在品牌所在柜位标示“本柜不参加活动”以免顾客与商场产生争议。不参加活动的商品营业员开票时注明不参加，以免顾客参加活动。
- 3、顾客在退换货时工作人员注意顾客是否有参加活动。
- 4、参加活动品牌柜位的营业员注意pop等宣传品的摆放。
- 5、提醒顾客先参加活动再开发票。
- 6、告诉消费者凭购物小票到活动点参加各项活动。
- 7、销售单日期必须准确以免顾客因为小票日期开错而不能参加活动。

### （二）活动点工作人员要求

- 1、在商城一楼设置活动点每日活动点工作人员2名在活动期间负责每日奖品领取和登记工作。
- 2、与保卫部联系负责现场秩序维护。每一位工作人员自带圆珠笔1支。工作人员对礼品共同负责出现差错共同赔偿。
- 3、人员要求每日两班每班2人，保安1人。

### （三）促销活动现场操作规范流程

- 1、顾客来到活动点工作人员致礼貌语“欢迎光临”并热情主动接待。
- 2、热情主动接待每一位顾客做好宣传工作。
- 3、登记活动情况对销售凭证做参加记录以免顾客重复参加。确保每件奖品的出入做到有单可查。
- 4、保证每日奖品数量充足。如遇存货不足提前申请
- 5、顾客凭当日购物小票参加活动。工作人员在抽奖前检查销售单日期有无不参加记号。不参加活动的柜台不允许参加。
- 6、工作人员登记参加活动消费者人的销售单号码兑奖后在销售单上注明已参加并写出奖品及数量。请消费者签字。

### （四）各部门需配合工作

#### 各经营部

- 1、与商户联系不允许私自打折讨价还价折扣直接降至最低点。
- 2、负责活动的直接操作。
- 3、组织员工学习活动期间的退换货方法。

4、每个区域不参加活动的柜台要求少于3家

总经办

2、人员要求每日两班每班2人，保安1人。

3、协助企划部采购本次活动的奖品。

企划部

1、做好活动期间的宣传广告的发布pop书写等工作。

2、收银组，注意在整点活动时间段将电脑小票附加在顾客联上方便奖品的发放。

（五）宣传方式

1、户外看板

2、电视广告

3、报纸广告

4、户外拱门

5□dm报纸夹送

6、楼体及店外悬挂条幅若干5—10条

总体执行企划部负责，企划部负责此次活动的`整体组织、实施办公室全力配合其它部门各司其职。