

开学促销活动方案(15 篇)

开学促销活动方案 1

岁宝百货倾心打造的“畅购 9月开学季”活动，众多学讯用品超值热卖，8月31日—9月2日，百货区等满200元减100元，多买多减。深圳地区超市会员一次性购满128元即可加1元换购价值15.9元太阳纸巾1提。8月31日—9月13日，苏泊尔、美的、九阳等小家电单品消费满200元送40元现金购物卡。

随着中国传统佳节中秋节的临近，岁宝百货月饼一条街已浓情上市。在大家喜爱的品牌中，大班冰皮、香港美心、荣华、富锦、安琪、华美等知名品牌均闪亮登场，品质丰富价格实惠。旗下各门店更是推出24小时团购服务，团购专人接待，更加贴心、优惠。

京基百纳：

与哆啦 a梦同庆生日

9月3日，南山京基·百纳广场迎来周年店庆，也是万千宠爱集一身的机器猫——哆啦 a梦 120_年后将诞生的日子。为了这个特殊的意义，哆啦 a梦专程穿越时空，与京基·百纳广场一起庆生，一圆无数粉丝童年梦想。

9月2日起至10月7日，哆啦a梦人偶将现身京基·百纳广场 dream4you 生日会，开启为期35天的梦想世界。京基·百纳广场将惊现4米高的巨型哆啦a梦，以及一比一经典卡通场景再现；同时，将举办哆啦a梦限量礼品，以及周边创意文化产品展。周年庆期间，特别推出法宝“万能通行证”，周年庆期间，京基·百纳广场还将开启百宝袋，推出“4周年4重礼”大酬宾。

海岸城：

一卡在手畅享海岸

海岸城作为深圳西部多功能城市复合体，为顾客提供了集购物、餐饮、娱乐的一站式服务，力求为前来享受下午茶时光的顾客提供更为多样的选择，被公认为深圳湾商圈下午茶的最佳地点。除了本次全新引进的哈格达斯，升级的星巴克之外，海岸城还集结了包括满记甜品、仙踪林、许留山等众多甜点小食品牌，这必将吸引更多深圳人在这里度过悠闲的午后时光。另外，为了更好地服务顾客，海岸城于近日推出了集吃、喝、玩、乐、购一卡通功能的“心意卡”，可谓一卡在手，畅享海岸。

太阳百货：

喜迎金秋欢乐促销

8月31日~9月10日期间秋冬新品抢鲜7折;春夏款1-3折出清;8月29日-9月4日康莉及安玛莉年度开仓超值惠,秋冬反季货品1-2折。教师节期间,9月10日当天教师只需在太阳百货消费即可凭有效教师证件获赠100元电子折扣卡一张(限送200名)或其他精美礼品一份,礼品数量有限、送完即止;凭借教师证可于美宝莲、泊美、高丝、梦妆专柜领取小样套装一份,欧珀莱专柜领取包包一个。

8月31日~9月9日教师凭有效证件5折优惠办卡,9月10日教师免费办理vip卡一张。此外,由太阳百货主办的“太阳百货13周年店庆恤创意设计大赛”也正式启动了。

天虹:

畅想团圆团购火热

各大天虹超市月饼一条街浓情登场,除了常规进口月饼、国产月饼、冰皮月饼,天虹今年中秋更是精心奉上酒店月饼、散装月饼,同时贴心推出中秋赏月套餐,无论一人、两人、三人还是全家赏月都可享受倾城美味。

后海天虹折扣中心周年店庆,8月31日(周五)至9月3日(周一)4f品牌折扣中心,夏品1~2折,部分商品vip折上9折;1f-3f,夏装2-4折,单柜台两件及以上折上9折;本周六、日,顾客凭活动商场宣传彩页到店,即可赠送天虹vip银卡一张,每天限送前

10名顾客。vip顾客当日购物满1088元即可参加抽奖，旅游卡、加油卡大奖等你拿，周年庆party下午茶、歌手现场演唱、小丑互动表演，让你享受后海天虹店庆嘉年华!

开学促销活动方案2

一、活动目的：

细分市场消费人群，在开学期间，电动车作为市场普及化最高得代步工具，通过10余年得推广，已经逐步被学生和学生家长所认同和接受。本次活动促销皆在于通过符合市场现状得销售价格和新颖得促销礼品

二、活动目的

1、会员扩容

三、活动时间地点：

20__年8月20-9月10日

专卖一店：屯溪路233号

专卖二店：安庆路219号

专卖三店：凤阳路470

专卖五店：铜陵北路汽摩配市场 A区 143- 144 号专卖六店：
屯溪路 302 号活动主题：学海无涯“车”做舟—— 学生有“礼”
了

转码七店：铜陵北路迅捷物流 A区 3-5 号

四、活动内容：

1、学生之——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——开学放“价” (特价车)

48V 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

8 月 21 日一期 8 月 28 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

8月16-8月17日联系确定赠品

8月17日报纸稿样设计及单页、店面宣传海报样稿设计完毕

8月18日联系单页发放人员。

8月19日店面宣传海报到位及配发到各个专卖店。

8月19日下班之前各专卖店将海报等宣传物品布置完毕。

8月20日单页到位。

8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： 1 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，个别产品进行调价得基础上，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。

开学促销活动方案 3

一、活动目的：

细分市场消费人群， 在开学期间， 电动车作为市场普及化最高的代步工具，通过 10 余年的推广，已经逐步被学生和学生家长所认同和接受。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、活动时间地点：

8 月 20-9 月 10 日屯溪路 302 号

三、活动主题：

学海无涯“车”做舟—— 学生有“礼”了

四、活动内容：

1、学生之——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 48v 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 8月 21日一期 8月 28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

8月 16-8月 17日联系确定赠品

8月 17日报纸稿样设计及单页、店面宣传海报样稿设计完毕

8月 18日联系单页发放人员。

8月19日店面宣传海报到位及配发到各个专卖店。

8月19日下班之前各专卖店将海报等宣传物品布置完毕。

8月20日单页到位。

8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：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800辆。

开学促销活动方案 4

8月份开学讯活动方案

一、策划背景与总体思路：

8月底，不仅大学新生准备入校，在校学生也开始返校学习，家长们也为学生们开始积极筹备读书的种种生活用品。在此时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，增强企业品牌的知名度扩大企业的市场影响力。

二、活动时间： 8月 22日—8月 31日三、活动主题：开学早准备三、活动内容：

1.买 150 减 30，学习用品实惠一减到底

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

学生区、精致饰品区开设学生特惠专场，更多优惠期待您

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再 8折优惠！ 4整点再送

活动期间，每日 11： 00——12： 0017： 00——18： 00 单件商品购物满 188 元，均加送钢笔一支。

四、活动地点：五星店、十五小、新民店、建设店、光明店、二十中、新大店活动细则：

一. 活动期间营业员操作注意事项：

活动期间，收银员及营业员必须做到以下几点：

1、活动期间，营业员必须宣传活动规则。

2、营业员必须在品牌所在柜位标示“此商品不参加活动”，
 以免顾客与商场产生争议。不参加活动的商品营业员买单时应提
 醒顾客此商品不参加活动，以免顾客造成顾客误会。

3、顾客在退换货时，工作人员注意顾客退货商品是否在活
 动期间购买，以购物小票为准。

4、活动期间营业员注意 POP 等宣传品的摆放。

5、提醒顾客先参加活动再开小票。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、保证每日活动商品数量充足。（如遇存货不足提前申请）。

开学促销活动方案 5

一、策划背景与总体思路

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。

二、活动时间

8月23日—8月31日

三、活动主题

“上学了开学了你需要的__商场都给你准备好了”

三、活动内容

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。

四、活动地点

兑奖地点一层共享空间

五、具体执行

(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

- 1、安排活动期间的活动处的工作人员早班 9: 00— 14: 00 下午班14: 00——19: 30
- 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

六、活动安排

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。

开学促销活动方案 6

一、 活动目的： 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： 20 年 8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——开学放“价”（特价车）

48V 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 8月 21日一期 8月 28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：

8月16—8月17日联系确定赠品。

8月17日报纸稿样设计及单页、店面宣传海报样稿设计完毕。

8月18日联系单页发放人员。

8月19日店面宣传海报到位及配发到各个专卖店。

8月19日下班之前各专卖店将海报等宣传物品布置完毕。

8月20日单页到位。

8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： 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 800 辆。

开学促销活动方案 7

一、活动目的：

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：

20__年 X月 X-X月 X日专卖一店：

四、活动内容：

1、学生之上学有礼

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、学生之开学放价 (特价车)

48V 电动车最低仅售 1299 元(每天每店限售 2辆)

五、活动宣传

1、 晚报市版(四分之一版)2期 x月 21日一期 x月 x月一期

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、 电动车论坛

5、 论坛

六、活动安排

x 月__-x月__ 日联系确定赠品

x 月__ 日报纸稿样设计及单页、店面宣传海报样稿设计完毕

x 月__ 日联系单页发放人员。

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

x 月__ 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： 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 800 辆。

开学促销活动方案 8

一促销活动

1.经典小说“买三本立减 8元，买五本立减 15元”

我们精心挑选了历年来最畅销的如《傲慢与偏见》、《简爱》、《福尔摩斯探案集 1

2、购书券必需在 20__年 12月 31日之前使用；

3、购书券在全市书店通用。

策略方案：

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最佳，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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/116214122032011002>