

# 促销文案

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/16780459024567.html>

范文网，为你加油喝彩！

泡脚水温-脸部清洁



放手不代表放弃，不代表你输了。

2023年3月6日发(作者：受益终身)

开学季促销文案

开学季促销活动方案

随着经济社会的纵深发展，作为大学生的我们仍无法超然物外。没有物质的消费，我

们无法生存，我们是一群地地道道的消费者。而通过对大学生超市消费情况的调查及分析

表明，大学生群体有着不可小视的潜在商机。

而每年寒暑假过后，各大高校学生纷纷返校，并且会购买一系列的日常生活用品，高

校园区各大超市如果针对大学生返校期间进行一些促销活动崭轹敌5牡拇筍袄垂何铮？肉

a崙写?纯晒鄞木?眯6姘？

## 一、促销目的

为迎接各高校学生返校，本超市特实施此次促销优惠活动，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。

## 二、促销主题

“ 新学期，新梦想 ”

## 三、促销时间

20xx年9月1号-20xx年9月7号

## 四、促销地点

乐天玛特芜湖高校园区店

## 四、促销策略

## (-)价格促销

### 1 • 特价促销商品，助 " 学"在行动

#### (1)特价商品范围

本项活动针对寒暑假返校后的大学生开展，各类生活用品及学习用品学生本人持身份

证及学生证均有优惠，具体商品有以下数种：

洗漱用品：毛巾、牙刷、漱口杯、洗发水、洗面奶等。

纸类商品：卫生纸、面纸等。

食品：泡面、饼干、火腿肠等。

小型电器：台灯、插座等。

学习用品：笔、笔记本、文件夹。

#### (2)特价幅度

本次活动特价商品数量多达上百种左右，降价力度达到原销售价格的5-7折。

#### (3)注意事项

本次活动特价商品的准备要 " 高要求、严标准 " ，禁止出现"特价不特 " 的情况。

## (二)趣味促销

促销期间，双重好礼等你拿

## 1、第一重好礼

凡于活动期间每天前来购物的前二十位(按结账时的先后计)同学，每人可获赠新学期大礼包(含牙膏一盒、漱口杯一个、价值10元购物卡1张)一份。

## 2、第二重好礼

### (1)活动对象

凡于活动第一天来我超市购物的学生，单张小票满50元，即可到我超市指定地点参与本活动。

### (2)活动时间

活动第一天全天8:00-22:00,随到随抽

### (3)活动规则

顾客凭结账小票参与抽奖活动，在预先准备好的抽奖箱内放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有10-60等50各不同的数字，特定不同的数字可以兑换相应金额的奖品。

(4)活动流程：顾客购物满额—工作人员确认小票金额满额—顾客抓取乒乓球—按乒乓球的号数发放价值相应的礼品—工作人员盖“已兑奖”的章。

## 五、促销活动实施

## （一）事前准备

### 1、时间进度

### 2、各部门责任分工

本次活动有采购部、营销部、门店三方面的人员参与与实施。

#### （1）采购部

工作内容要求：组织好参与厂家对特价产品你的准备，提前做好本次促销活动涉及礼

品、奖品、道具等相关物品的落实，协助营销部各方面的工作。活动期间，采购部的一定

人员要及时观察店内货架及堆码，货源不足时要及时补货。

#### （2）营销部

工作内容要求：负责本次促销活动各项执行工作的指导、活动宣传材料及广告的设计

制作，超市氛围的营造，管理及监督好个部门的工作。

## （二）中期操作

本次促销活动每位参与人员必须遵照流程来工作，遵守活动相关规定与纪律主要各部

门负责人和店长要做好榜样作用，发现问题及时采取措施或向上反映，进行有效的促销过

程控制：

### 1、加强与厂商的密切合作。

提前与他们洽谈好所需要的供货数量，以及合作的方式等问题，尽量避免“低级错误

”，如商品质量、包装、赠品、货源等造成的麻烦。

2、活动现场巡视监控。

3、促销人员培训与管理

4、促销费用管理

### （三）后期延续

本次促销结束后，必须进行顾客满意度调查，了解顾客需求的变化情况，适时调整销

售策略，或者为以后的活动积累经验，吸取教训。

### （四）广告宣传形式

1、店内广播

公告特价商品信息

送上新学期祝福

2、店内展示板、POP海报

3、门店前广场的彩旗、横幅

七、费用预算略

## 开学文具促销活动方案以及步骤

开学文具热卖，各种学生文具经营店的文具促销接踵而至。面对激烈的市场竞争，搞好文具店的促销非常必要。乐普升文具认为文具店在搞促销活动前，首先要明确向谁传播，确定信息接收者，传播什么信息内容，何时何地传播。而在具体策划上，有几项工作必须做好：

- 1、文具促销需要准确定位，主题鲜明。是想起到怎么样的效果，到底是传达给消费者品牌形象还是实现销售增长，还是将库存产品清空。
- 2、确定文具促销的最佳的促销方案。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动口的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。
- 3、确定文具促销时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先，再好的策划也要把握好时机。围绕某个主题还是某个环节展开的促销更有条理。
- 4、营造好文具经营店现场氛围。如pop海报要出彩，促销字眼要醒进而刺激顾客的购买欲望。
- 5、制定一个恰当的销售目标和激励方案，折扣要明显，不要搞的太复杂，让人感觉便宜的感觉越明显，这样的学生文化用品的促销方案成功几率越大。

6、控制文具促销活动的成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。

下面介绍一下文具促销活动的具体步骤：

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。

2.制定促销LI的：做事惜总要有口标，促销肯定是有预订的訂的，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、时间最好控制在一周内完成。

【开学季促销文案】

更多 在线阅览 请访问 [https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发