

促销文案

作者：有故事的人 来源：范文网 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



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轶敌5牡拇筍袄垂何铮？肉

a崙写?纯晒鄞木?眯6妘？

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。是想到什么样的效果，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目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，促销字眼要醒目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.制定促销目的：做事总要有目标，促销肯定是有预期的，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

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发