# 315活动策划书大学(十四篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-09-08

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？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。315活动策划书大学篇一近年来，商家不诚信销售...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？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。

**315活动策划书大学篇一**

近年来，商家不诚信销售事件越来越多，消费者权益受到侵害事件也越来越多，例如毒奶粉、毒饺子事件。面对如此众多考验，作为消费者，如何运用法律武器来维护自身合法权益就变越来越重要。同样，对于生活在校园里广大学生来说维护自身合法权益也显得越来越重要。

当代大学生将是未来祖国现代化建设栋梁，搞好大学生消费教育，对于倡导文明消费方式，构建和谐消费环境和和谐社会有重要意义。但是，现在一些大学生社会经验少、阅历浅、又急于经济自立，往往成为消费侵害对象。许多大学生消费形式不健康，不懂法不会用法，在权益被侵犯时经常无可奈何。因此，消费法律知识普及，维权意识培养也是当代大学生重要一课，是十分重要。

安全消费进校园 维护权利你我他

经济与管理学院团委学生会

经济与管理学院全体学生

4教108

20xx年3月13日晚7:30

以“安全消费进校园 维护权利你我他”为主题，针对全院学生进行消费意识和维权意识大调查，解同学们对消费看法、对消费法律解程度以及对可能遇到消费侵权事件处理方式。

(1) 2月26日由自律部通知系自律告知各系，以系为单位组成小组(至少2人)进行消费权益内容展示和普及，形式可以是单一ppt、短剧等，也可以多种形式。内容展示可以分析不同消费类型、消费观念，也可以借鉴自身经历、典型案例、相关法律条文以及专家观点，也可将同一种做法作不同人群对比，等等。时间限制在10分钟;

(2) 自律部设计消费(包括网购)和消费观问卷(20题);

(3) 自律部设计一些消费常识和消费法律问题(ppt形式)，常规题20题，附加题1题;

(1) 活动当日下午5:30自律部以及相关人员到达并开始布置会场;

(2) 6:30—7:30表演人员到场拷贝课件以及音响调试;嘉宾和观众入场;

(3) 7:15开始发放调查问卷，并说明结束后将问卷交到台上;

(4) 7:30活动正式开始(第5和第6个系表演之间留40分钟左右间隔时间);

(5) (在第5和第6个系表演之间)进行有奖知识竞猜。每个系派2个代表上台进行竞猜(鼓励观众上台)，内容为消费常识和消费法律问题，分必答和抢答(举手示意)，以分数高低取一、二、三等奖。一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，颁发奖品。每个问题限答2次。如没有一个队答出问题，则把机会给台下观众或嘉宾，答对有奖(只限一次);

(6) 最后由嘉宾评分选出优秀展示团体，以分数高低取一、二、三等奖。一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，颁发相应等值金额奖品;其余专业获参与奖，颁发奖品;

(7) 回收问卷，并进行分析(结果可体现在宣传板块上);

(8) 活动总结。

①. 自律部做好活动策划和工作分配，进行问卷设计和问题设置，并进行奖品采购和确定每个系展示顺序(由系自律部长抽签决定);系自律做好活动通知(包括顺序通知)，提醒参与活动同学准备进度，如有情况立即与自律部沟通协调，并在现场协助(如告知同学准备以及颁发参与问答同学奖品);

②. 宣传部做好一块宣传板块;

③. 外联部做好赞助工作(矿泉水等);

④. 编辑部做好报道工作;

⑤. 经管学院团学做好协助工作;

⑥. 自律部做好最终颁发奖品工作。

一等奖二等奖三等奖备注

奖品(展示)60元40×2=80元20×3=60元参与奖：

10×5=50元

奖品(问答)15×2=30元10×2=20元5×2=10元观众奖：

2×20=40元

其余(准备)布置会场费用：10元 问卷+评委用纸：0.2+100×0.1+1=11.2元

共计371.2元

**315活动策划书大学篇二**

315国际消费者权益日作为20xx年的第一个重要的消费节点，是商家新年后打响品牌、抢占市场的头炮，对全年销量突破具有比较重要的作用。

（1）品牌形象的建立及市场份额的争取

315是开年的第一个促销节点，对于许多商家也是一个好的机会，通过促销可以扩大品牌知名度，争取市场份额，冲击销量。

（2）锻炼团队

任何一次活动的成功举行都需要一个团队去组织、执行，全年第一次的促销活动可以提高团队销售士气及组织、协调和执行能力。

（3）加强与家装公司合作，提升《名人家居》产品在家装渠道的知名度，增进与家装公司的交流沟通，培养相互之间的感情，对未来全年的销售政策的实行，对《名人家居》新品上市的预热等起到促进作用。

主题：精彩乐翻天，极惠315

-------《《名人家居》》家私315全国促销

前期预热期：20xx年3月5日---3月8日

活动宣传期：20xx年3月5日---3月8日

促销实施执行期：20xx年3月10日---3月20日

《名人家居》全国专卖店及分销

5.1 经销商对终端消费者的促销活动

特惠1：定金乐翻，存800 当1000

凡在促销期间《名人家居》专卖店购买《名人家居》产品10000元以上（特价产品除外），只要预存800元定金，即可当1000元使用（代金券活动期间内有效），每满10000元仅限使用一次。 活动解析：

1、凡是发放的代金券必须要有记录，经销商每个卖场指定领用人首先到老板处签收，其次需及时将发放情况以卖场为单位统计到老板处，活动结束后需将剩余代金券及已使用和发放明细交老板；

2、基本流程：顾客到门店预交定金——门市导购收取定金后按照活动台阶给顾客发放代金券（盖章生效），并提醒告知顾客使用规则；

3、经销商指定特价产品不参加此活动。

特惠2：极惠1变1

凡在促销期间《名人家居》专卖店购买《名人家居》产品满8000元以上（特价产品除外），加300元即送1张指定型号的1.2米平板床，每满8000元仅限使用一次。

备注：经销商根椐自身情况确定1.2米床型号或相当价值的其它产品。

特惠3：现金返还乐翻天

凡在促销期间《名人家居》专卖店购买《名人家居》产品8000元以上（特价产品除外），并在3月31日前付清购专款，即可获得成交额的3%返还代金卷永久生效。

特惠4：乐享精彩，特价抢购

活动期间每天早上9：00-12：00，《名人家居》专卖店推出限量超低价产品抢购 20xx元/㎡秒杀大优惠，即原价 3042 元/ ㎡（具体以参与本项特价的产品型号定价为准。特价产品不

参与其它优惠，数量有限先抢先得，仅限规定时间段抢购有效，需当场交齐货款，否则作废。（时间和特价价格、型号、数量等，根据当地情况及限量产品品类自行决定公布，一公司现有库存为主。）

1、秒杀产品可单独销售；

2、此活动需提前跟顾客解释清楚：不负责送货；

3、本活动为经销商指定特价产品，不参与其它优惠政策。

b、小区渠道促销活动政策

针对楼盘业主进行前期预热，可进驻楼盘展示《名人家居》的产品和315的优惠活动，进驻楼盘的形式可选择直接平面广告或与物管合作。同时，也可以结合家装设计师，共同掌握客户的情况，并通过电话形式与意向客户保持联系，力邀客户能在活动期间到门店选购产品。

**315活动策划书大学篇三**

随着社会的不断进步，人们消费水平的不断提高，让人们更加注重消费的质量，随着全国大学生对消费的关注，让学生了解“什么是健康的消费”，“什么是绿色消费”，“怎样维护自己的消费权利”等消费问题。所以组织一次有关消费的教育宣传活动是很有必要的，借着20xx年年度主题“消费与民生”的契机，在学生中特开展此次活动。随着人民币升值和物价通胀影响，近段时间学校食堂差价上涨，基于食堂对学生群体生活影响的重要性考虑，需进行有关消费的调查活动。

给全院师生营造安全放心的校内消费环境，保护同学们在校的消费权益，倡导减少白色污染，实行绿色消费，文明用餐，共建文明和谐的校园。

倡导绿色消费，共建文明校园

xxxxxx

xxxxxx

xxxxxx

食堂正门口

中山职业技术学院全院师生

1.问卷调查（见附件一）2．效果展示（见附件二）

（一）宣传费用：横幅8米x10元/米x1条= 80元

（横幅内容：倡导绿色消费，共建文明校园

主办单位：xxxxxx

承办单位：xxxxxx）

**315活动策划书大学篇四**

活动时间：xx年3月10日--15日

活动主题：情系3.15爱心连万家

活动地点：购物广场业态、综合超市

副题：关注3.15投诉有理更有礼

活动内容：

郑重承诺

1、优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛和环境。

2、优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。

3、优异的服务品质：3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份\"服务质量有奖调查活动\"表，填好后交回，即可获得佳用\"好口杯\"一个。

4、优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品(确保质量和品质)，超低价促销。

5、优厚的促销内容：推出一批百货和小食品进行买3送1活动。

1、消法咨询：3月15日上午，由市消费者协会在第一购物广场门前设立咨询台，向消费者宣传消费者权益保护法的有关条款，并现场接受和处理维权投诉。

2、请您监督：提前招募消费者代表50名，3月15日下午在第一购物广场门前举行授权仪式，聘请他们为佳用公司的监督员，负责佳用各超市的商品质量监督工作，定期给公司提出各种整改意见和建议，根据所提建议的采用价值高低，佳用为其提供价值20--100元不等的纪念品。

1、您的新衣我的心意

①\"告别冬天\"服饰特卖：凡一次性购买所有特价冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、羊绒衫满80元均可获赠价值10元左右的手套一双或精美纱巾一条;满120元获赠价值30元左右的棉拖鞋一双或围巾一条;满160元获赠价值50元的保暖内衣一套。(多买多送，送完为止)

②\"走进春天\"新品热卖：凡一次性购买各品牌新品春装、休闲服饰、鞋类满120元均可获赠价值10元的礼品一份;满180元获赠价值20元的礼品一份;满220元获赠价值30元的礼品一份。(多买多送，送完为止)

③童装展示发布：在时代店组织儿童时装表演，进行精品童装秀，尽显童真童趣，促进销售。凡购买模特身上的童装，均可获赠精美风筝一只;购买别的童装也可获得精美礼品一份。(多买多送，送完为止)

2、鸡年有好味养好您的胃

①食品区：一批休闲小食品惊爆价促销。

②生鲜区：⑴凡一次性购买生鲜满20元均可获赠鲜鸡蛋3只。(多买多送)

⑵限时特价水果1元1斤。(3.15当天早上9：00--10：00、下午3：00--4：00、晚上8：00--9：00;每人限买2斤)

来柳北超市，获幸运之奖：3.15当天，在超市内不同的地方放置10套加盖佳用印章的电脑打印字(佳用诚信购物放心)，如能找齐一套，即可到服务台换取价值50元的奖品一份。(每人限找一套)

活动配合：

商品行政部安排促销活动细则

采购中心组织产品及联系供应商品安排促销活动

营运部实施活动计划

企划中心制定方案及实施广告项目

**315活动策划书大学篇五**

为了迎接3、15消费者权益维护日的到来 ，也为了给同学们提供一个了解消费维权的平台，提高同学们维护自身消费权益的意识以及和能力普及同学们法律知识，xx理工大学法律协会特举办此次法律宣传活动。大力宣传消费与和谐的理念，普及消费与和谐知识，揭露有悖健康消费的商品和服务，促进学校内消费市场环境的改善，帮助构建和谐校园。

伴随着当今中国经济的发展，中国的法治建设也日益呈

现出日新月异的一面，越来越多的法律付诸实践，这无不显示着法律、法治等概念已经日益进入了我们的日常生活，日益和我们的利益息息相关。着眼于我们在校大学生，尽管众多高校在大学阶段已经开设了法律基础课程，并加强了相关法律知识的宣传，但事实上却鲜有大学生真正地利用法律维护自己的合法利益。我们随时都在消费，可我们了解我们的权利吗？只有了解并运用才能让我们的生活更加美好.

“3、15”为国际消费者权益日，为的是促进国际范围内保护消费者的活动。同样，学校内的消费者也要受到保护。

xxx年3月15号

一餐东门前

全体学生

六、活动主题

了解权益，更好生活

1、现场以分发资料和讲解为主； 2、进行消费者维权签名 3、进行维权有奖竞答

1，前期准备：

（1）秘书部在各部门配合下准备活动策划书，并进行活动审批；

（2）宣传部积极进行法律宣传并张贴海报，扩大知悉度；准备活动横幅；

（3）法律信息服务部准备资料，组织部进行桌椅申请，外联部负责经费筹备，财务部负责财物开支； 2，活动中：

（1）开展法律法制宣传，向同学们分发相关资料； （2）对同学的相关疑问尽量进行解答；

（3）宣传部拍摄活动照片；

（4）各部门配合，轮流进行活动开展的宣传； （5）组织法律维权小常识问答，并发与小礼品奖励。 3，活动后期：

（1）归还桌椅，收拾场地； （2）写活动总结

1、在宣传工作上应做到态度诚恳友好； 2、活动内容应从广大师生利益出发。

参与者从提供的题目中任意抽取四道题目，回答出一道题者可以获得安慰奖黑色笔芯一支，回答出两道者便可获得三等奖乒乓球一个，回答出三道者便可获得二等奖笔记本一个，回答出四道题便可以获得一等奖毛绒小玩具一个。

xx理工大学学生社团经费预算

总计： 210元

**315活动策划书大学篇六**

当代大学生是未来祖国现代化建设的栋梁，搞好大学生消费教育和倡导文明健康的消费方式，对于维护大学生的合法消费权益与构建和谐社会具有非常重要的现实意义。然而，在现实生活中由于大学生社会经验欠乏、消费形式不健康以及维权意识差，往往会使自身权益在遭受损害时，变得束手无策。如最近江苏科技大学西校区学生会的权利被电信营业厅所侵害。

维权有据、消费安心

1、加强同学们对于相关维权法规的认识与了解；

2、提高同学们的消费维权意识，学会正确的维护自身合法权益；

3、让同学们掌握在维权过程中所采取的方法与策略。

主办单位：共青团能源与动力工程学院委员会

协办单位：能源与动力工程学院社团联合会

xxx年4月25日--xxx年5月11日

江苏科技大学西校区学术报告厅

西校区全体在校大学生

xxx年4月19日：讨论活动流程，撰写策划书并上交审核；

xxx年4月26日--xxx年4月28日：在食堂门前、宿舍楼下分发宣传单及报名表。邀请同学们讲述自身维权经历及维权技巧，进行现场报名；

xxx年4月29日--xxx年5月4日:组织各班班长，收集报名表并进行筛选整理。每班选取2名同学参与本次比赛，参赛总人数限定20人。参与者要附带与消费者维权相关的ppt展示5分钟；

xxx年5月7日：通知比赛相关人员将准备好的ppt在晚上8点钟之前交到负责人手中。另外组织人员撰写主持人演讲稿并租借场地；

xxx年5月7日：安排维护安全的人员6名、记录人员2人、网络维护人员2名以及其他部门干事20名配合；

xxx年5月8日：邀请号3位礼仪，并租借3套礼服，邀请2位主持人，租借主持人服装；

xxx年5月9日：邀请嘉宾，租借校车并购买所需物品； xxx年5月10日：租借微博墙和邀请专业调试人员，同时将话筒、备用话筒、座位分布表等准备好。晚上七点钟比赛正式开始；

xxx年5月11日：比赛结束后，制作比赛成果册并且做成电子书，放在学生会各大微博群中进行成果扩大宣传；

一等奖：一名（奖品及证书） 二等奖：两名（奖品及证书） 三等奖：三名（奖品及证书） 优秀奖：四名（奖品及证书）

宣传单、报名表、评分表：600份（60元） 横幅：6条（120元）

海报：10张（50元）

主持人及礼仪服装：2+3套（500元） 证书奖品：20份（470元）

场地布置：200元

评委用品（纸、笔）：45元

其他：300元

总计：1745元

xxx xxxxxxxxxxxx

**315活动策划书大学篇七**

值此和一装饰公司成立2周年之际，上海活动策划公司为答谢社会各界及消费者对公司的两年来的支持与厚爱，在此举办20家装盛典，故活动地点选择八月楼步行街。八月楼位处八月楼步行街中心，有新一佳、国美等国内外知名商场，随着“八月楼步行街的日益兴起”，它将成为吉首城区发展的最活跃商业及休闲游乐购物的区域。

目前，八月楼第一期已从2月20号开始陆续交房，也有少部分业主开始装修。平均每天交房为4套，预计一期到交房应到五月份。

借和一装饰公司成立两周年之际，答谢新老客户，举办现场促销活动。20年3月2日，八月楼一期开始交房，业主将陆续拿到房子，届时将掀起家装消费高潮。借此契机，和一装饰公司配合该楼盘交房3、4月时，在八月楼一期现场布展，为业主提供家装免费咨询、家装材料展示促销等活动，公司将与业主面对面交流，达到销售目的。

整个活动将分为“精品样板看房直通车”、“装修咨询盛会”、“超级优惠酬宾”三个部分进行。

1、提高公司的知名度和美誉度，扩大公司在业内的影响力；

2、作为和一公司成立两周年庆典活动，一方面向消费者宣传家装知识；一方面通过的超级优惠酬宾形式答谢老客户对和一的厚爱，增强和一的美誉并形成新的人际传播达到增加现场客流的目的。

3、通过活动收集客户资料，扩大公司的客户群体；

4、通过活动，为公司创造直接的经济收益。

活动主题：“20家装盛典——‘和一’两周年庆典”

活动口号：精心、细心、贴心、零距离服务

活动时间：20年3月15日—4月15日

活动地点：八月楼步行街广场

参与对象：所有市民

具体内容：

1、装修咨询盛会

（1）创意：介绍常识、剖析家装，让消费者明白消费、放心托付！

（2）内容及目的：

①用专业的知识，群众语言的讲解家装，介绍家装常识，让消费者明白如何更好的装修房子。

②分析目前装饰行业正规、品牌装饰公司与小企业和装修“游击队”的本质区别（如后期服务、质量）。

③介绍和一装饰公司的几种装修模式和收费标准，让业主明白钱到底花到哪里去，让消费者更加安心、放心、舒心。

④揭示目前装饰、建材行业的黑暗面，提醒消费者注意，同时展示和一装饰公司是如何做的，增加消费者对公司的信任度，有利于消费者的最终签单！

（3）活动现场：

①作品展示：作品置于业主就座位置的两侧，呈扇面展示。作品上面有设计效果图和实景图进行比较，注明设计说明和业主的基本情况，房型和装修投资额，整体（包括软装饰、灯具、家居）的价格说明。

②产品展示：建材商家于场地四周设置咨询处，展示主打产品（上海传古文化传播公司专业发布会策划、晚会策划、新闻发布会策划、上海活动策划、物料设计等），导购人员在旁辅助介绍，接受业主的咨询和订货。

③发放dm，摆设桌椅，参与业主以半椭圆形式就座，便于观摩，聆听讲解（半椭圆形也是一个比较宽松的形式，更加有利于接受，有别于面对面填鸭式的灌输）。

④电脑、音响等准备妥当，以便进行声形并茂的解说。

⑤设立饮料自取处，营造轻松愉悦的交流氛围。

2、超级优惠酬宾

（1）创意：人无利不往，趋利心理是消费者的普遍心态。

（2）目的：

①追求优惠是消费者的一种普遍心理，为了适应消费者的心理，适当的进行一些优惠措施吸引、满足消费者，让消费者更乐于接受。

②优惠的本身也显示了商家对业主的重视程度，每个人都希望一种被重视的感觉，这个感觉有利于促使消费者认同商家，与商家签约的意愿度更大。

③优惠活动进行时，设计师、业务人员及时跟进和业主沟通，加强业主对本次活动的认知，有利于发掘潜在的意向客户。

（3）活动现场：

①活动主办人宣布酬宾的优惠措施和具体实施方法。

②设计师在自己的作品前面设置办公桌，在作品旁边进行现场解说，接受业主的咨询，与其沟通交流并登记业主信息，以便会后跟进。（设计师佩戴工作证，统一着装）。

③建材商家展示、介绍产品，并提供免费咨询活动，收集客户资料，并接受业主的现场订货。

④在展会自由活动期间，迅速布置客户的休息和业务员的洽谈区域，业务人员及时跟进并邀请业主填写装修咨询信息。

（4）优惠内容：

①有来即送：活动当天（a）凡和一的老客户均可获赠公司精美小礼品一份；（b）有装修意向的业主，只要填写相关资料，即可获得获赠和一装饰公司精美小礼品一份（赠品数量有限）

②活动当天，和一装饰公司提供“现场量房”、“出平面设计方案”两项免费服务，业主填写个人资料，公司将在一个星期之内派人送图上门。

为答谢新老客户朋友对和一公司的支持与厚爱，凡活动期间到和一家装，将得到价值（1000）元的入住大红包。

④活动期间，缴纳定金并与装饰公司签定合同的业主可享受免费家政服务一次；

⑤征集前十二套样板房：活动期间签单的前十二位客户将赠送价值4888元的热水器。

3、“精品样板看房直通车”

（1）创意：事实胜于雄辩，耳听为虚，眼见为实！

（2）目的：

①通过实地参观精品样板房，让业主切身感受到公司的设计和施工实力；通过现场的案例，更能让业主明白品牌装饰公司的施工流程和施工工艺，给业主留下深刻的印象。

②通过对样板房的参观和业主现场的沟通，为本次活动提聚集人气，引起业主对公司进一步的关注，有利于业主对公司的认可，便于为下一个动作“现场签单”打好基础。

（3）活动现场：

①租用大型中巴车免费接送业主参观样板房，由工作人员带领并沿途做简单概述，节省看房时间。

②样板房要经过布置，做到窗明几亮，工作人员统一着装，显示公司规范性管理。

③时间安排在“装修咨询盛会”结束后，观看样板房时间控制在半小时以内，以防业主产生审美疲劳！

注：“精品样板看房直通车”方案仅供参考，在条件允许下建议执行。

1、制作，对活动进行简单介绍；

2、制作活动dm，对参与商家、具体活动内容进行介绍；

3、和一装饰公司门户网站前期宣传报道；

4、边城报社对活动前期和后期做跟踪报道；

5、湘西生活频道《好房好家》负责本次活动的专题报道；

6、活动现场地布置（由上海传古文化传播公司专业发布会策划、晚会策划、新闻发布会策划、上海活动策划、物料设计等）背景板设计形象广告4mx3m（广告尺寸以实际为准）；

（一）主办单位：上海越卓会展服务有限公司（专业舞台搭建、桌椅租赁、上海灯光音响租赁、上海桌椅租赁等各种发布会场地布置及执行

（二）协办单位：上海传古文化传播有限公司（专业发布会策划、晚会策划、新闻发布会策划、上海活动策划、物料设计等

（二）参展单位：柏高地板、箭牌卫浴、华润漆、皮啊诺橱柜、美的热水器、萨米特陶瓷、华艺灯饰

**315活动策划书大学篇八**

马年来了，马上有什么？时下最流行的“马上体”各种疯传，家之福家居马年首秀，率先承诺，来了马上有“礼”，马上给利。 活动主题：

开门红 震撼3.9 就1天 ——20xx年韶关家之福首届春季家具展销会

活动地点：南郊六公里家之福家居博览中心

吸引人气，全面抢占市场节点份额，为后期活动执行蓄水。通过广告宣传，确保销售额与品牌知名度的双双提升。

1、聚实用：万元红包免费等你拿

活动当天10点红包正式开放，拿起您的手机微信“扫一扫”，关注家之福官方微信二维码，万元红包放不停（抽面额5、10、20、50、100元红包），送完截止（每个号码限领一次）。

2、聚实惠：

活动期间，消费者当日单笔付清全款，累计消费达到一定金额（专柜自定）即可参与商家1元换购缤纷好礼（专柜提供）。

3、聚豪礼：购物中大奖黄金任你抽

特等奖：黄金60条；一等奖3名：价值4000元床及床垫；二等4名奖：888元免单；三等奖80名：精美家用工具箱一套。

4、聚划算：

《开门红vip大礼包》贵宾卡专享八大礼包：免费领取进店有礼、扫微信摸红包、免费领取200元代金券、1元产品换购、抽黄金、抽床及床垫、抽888元免单、商场返现5%。

《开门红大礼包》无需购物客户专享五大礼包：免费领取进店有礼、扫微信摸红包、抽工具箱、抽黄金、抽床及床垫。

5、聚保值：

家之福360度全方位无忧服务，上门安装，保价三年，买贵十倍补差。

1、预交20元诚意金购《开门红vip大礼包》贵宾卡可享受本次活动八项大礼包：免费领取进店有礼、扫微信摸红包、免费领取200元代金券、1元产品换购、抽46条黄金、抽2套床及床垫、抽4名888元免单、商场返现5%。

2、《开门红大礼包》无需购物可享受五项特权：免费领取进店有礼、扫微信摸红包、抽工具箱、抽10条黄金、抽1套床及床垫。

3、活动当天无需购物顾客可免费摸取：10套工具箱、60套收纳盒、60套指甲剪修饰盒、矿泉水等，100%中奖。

1、每专柜除守店人员外须额外指派1名人员全程参与活动执行环节，活动时间为20xx年2月26日—20xx年3月8日，共计10天。人员不足的按100元/人·天处罚，用以支付招募临促人员费用。

2、各专柜须缴交1000元活动执行监督保证金，以确保活动各执行环节得以顺利实施，各专柜参与活动期间按要求完成活动各执行环节的，活动结束后全额退还该笔保证金。

3、有条件的商户可进行店中店爆破，但须向商场提前申请备案。

4、商户务必向所属品牌厂家申请1元产品、免费进店礼品及人员支持。

5、商场将组织导购员进行专业营销培训，地点暂设在2区3楼。

1、活动当天购物每实付满20xx元，即可获得购物抽奖券一张，实付满4000元，获得购物抽奖券两张，以次类推上不封顶，一张中奖券4次抽奖机会：

①.11点、13点、15点各抽取：特等奖黄金6名共18名、一等奖床或床垫共3名、二等奖888元免单1名共抽取3名、三等奖工具箱抽取8名共24名；

②.18点抽取终极大奖：特等奖黄金8名、一等奖床或床垫1名、二等奖抽取888元免单1名、三等奖工具箱抽取8名。

2、活动当天无需购物免费抽奖环节：10点、12点、14点、16点整点抽奖（10点、12点、14点抽取：黄金2条共6条，工具箱2名共6名；16点抽取黄金4条，床及床垫1套）。

3、活动当天无需购物顾客可免费摸取：10套工具箱、60套收纳盒、60套指甲剪修饰盒、矿泉水等，100%中奖（随到随摸）。

4、工作人员从奖箱中抽出奖券副券当场兑奖，并广播公告中奖信息现场登记领取奖品，如不在现场此中奖券作废重抽，活动当天现场不领取奖品过期作废。

代金券200元在各专柜直接抵扣(抵扣办法见各专柜抵现说明,如购满20xx抵200），导购员按抵完后总额开票。每家专柜仅可使用一次，特价产品和小件产品不参与抵现活动。

凭贵宾卡到收银台交款后，持购物单据到2区大厅返现处盖返现印章，按照实付金额5%返现。

1、户外广告

在活动前期更换所有自有广告位，所有广告位都换上本次活动主题及内容概述。

2、电话宣传

组织本商场导购员30人，每人每天100-150个客户数据，一天总共4000-5000个数据，10天总共5万个数据，筛选精准客户500-1000个。2月26号开始电话营销人员每售出一张《开门红vip大礼包》奖励10元。

3、送卡宣传

送卡组6人，每人自推出一张《开门红vip大礼包》奖励10元。

4、短信宣传

3月3日-3月7日，连续5天每天群发短信7万，总共35万条。 3月8日早上8点群发短信15万条。

5、游车宣传

3月1日-8日共8天游车,市区4天,四个县城各一天4台广告宣传车宣传。 费用：400元/辆/天 车贴：150元/辆 8天费用总计：12800元

深业家之福（韶关）家居博览中心

二0xx年二月二十二日

**315活动策划书大学篇九**

在这个春风和煦，暖阳灿烂的春天，我们迎来了3.15消费者权益保护日，迎来了消费领域的一道道阳光。新华区五七路是一个高校聚集的地方，例如体育学院 政法学院 经贸大学都位居于此，共约50000多学子，是一个庞大的消费群体，周边有上百家商家，随着高校的扩建和经济的发展，商业规模不断扩大，商品销售日益繁杂，因此保护消费者的权益更显重要，河北经贸大学有一支强大的高素质志愿者队伍，在3.15来临之际，我们将组织百名志愿者进行宣传保护消费者权益，为了使本次活动影响力更加深远，特此希望能得到贵单位的支持，让我们一起为保护消费者的权益而努力。

：3.15

：河北经贸大学校园 五七路

：约400名志愿者（包括体育学院 政法学院 经贸大学的志愿者） 50000名左右的消费者

（一） 校内：悬挂条幅，举行3.15大学生维权活动签名

向师生发放传单

（二） 校外（1）分批次分不同地点在向来往消费者及周边商家发放传单

（2） 组织商家签真实营业的承诺书

（三） 举办晚会：将在校园内举办消费者权益保护晚会，内容涉及有关权益保护的演讲 知识问答 知识讲座 观看视频四个方面

（四） 张贴照片：将把本次活动的照片张贴成展板形式，在校园内宣传

（一） 通过本次活动 提高了广大师生的维权意识

（二） 营造了崇尚诚信的良好社会风尚

（三） 在社会上掀起了一阵打假风，为维护广大消费者权益作出了积极贡献。

20xx-3-12

**315活动策划书大学篇十**

1、专卖店所有货品（包括储备货品抢占商机）饰品等月日，由负责安排调整到位。

2、专卖店灯光、产品展示效果月日，由负责安排调整到位。

3、产品折页月日，由负责安排到位。（佐登堡制作，成本价发给专卖店）

4、地贴、邀请函、d单、x展架、吊旗(必须做)、海报、彩虹门、横幅、汽车广告、升空气球、彩旗、彩色气球、气柱、宾授带月日，由负责安排到位。（佐登堡可做电子档，发给专卖店制作）

5、纸杯、环保袋、宾地毯月日负责安排到位。（佐登堡制作，成本价发给专卖店）

6、礼品、糖、水果、饮料月日，由负责安排到位。专卖店自身实际情况确定采购不同价位、不同档次的礼品，如床品、床垫、抱枕、豆浆机、水杯、茶具、大米、食用油、面粉等。

7、活动价格签月日，由负责安排到位。（佐登堡做电子档，发给专卖店制作）

1、彩虹门、升空气球、彩旗、气柱（条件允许必须做）月日，由负责安排到位。

2、电视台、商场、电台流动字幕和播音（条件允许必须做）月日由负责安排到位。

3、与报社和短信公司合作，以夹报或软的形式发布活动内容（条件允许的必须做）月日，由负责安排到位。

4、地贴、海报、d单、x展架、吊旗、横幅、彩色气球（必须做）

5、汽车广告、户外广告、升空气球、彩旗、宾授带、气柱、充气卡通形象模特（条件允许的必须做）月日，由负责安排到位。

6、与商场发行的杂志（如红星、居然之等）合作，发布活动内容，刊发形象图片宣传。

1、组成特别小队进入小区营销宣传或挂喷绘条幅广告。同时调查分析本市花园小区分布等情况。

2、由导购员（其它部门员工或临时征招促销人员）男女搭配两人一小队，四人一组，带上d单、邀请函、折页、小礼品进行小区营销，去正在装修房子的准备三月内入住的业主，获取客户资料联系方式，沟通购买意向，发布活动信息，邀请前来参加活动；对无法进入的小区，可提前与物业或熟人公关。

3、到建材市场、房地产商、房管局、物业等处，通过各种合理的公关方式，收集获取相关意向客户资料，邀请参加此次活动，并请客户提前前来看产品。

4、活动期间在居集中地、商业区、建材市场、商场周边发放d单及宣传单页或小礼品。

5、整理已购买且已交货完毕的老顾客资料，发布活动信息，邀请介绍朋友前来参观选购。

6、将通过小区、建材市场、房地产商、物业，房管局等渠道获取的客户资料加上店内的老客户资料整理分类，通过电话营销和短信营销的方式，邀请顾客前来参观选购。

7、随时关注收集同行或竞争对手的活动情况，根据各地的实际情况与业务员和总部商量应对策略。

1、qq、网易pp、sn、飞信、新浪us等网络即时聊天工具推广，点对点，点对群。新客户增加，行业群、专业营销群、小区业主群、保持频率发布邮件和即时推广内容（d单，短信）。注意技巧！

2、与团购网站合作（如搜房网、团购网等），发布促销活动内容，吸引人气，增加专卖店人气与销售业绩。

3、与商场的网站（如红星、居然之等）合作，建立形象页面，发布促销活动内容。

4、网络新闻软推广：与门户或专业网站合作（如具网、新浪、腾讯等），结合品牌产品、服务、概念等写章，可以是评测报告，应用方案、客户感受、事件。

5、个人空间博客网络推广：利用站博客空间，发布品牌字，发布活动内容。加入圈，增加量，只要有一个顾客通过空间了解产品，产生购买，就是成功。

6、网络论坛灌水推广；选择与注册一些相关论坛，时间允许可以同时注册多个账号备用，个性签名带上点推广内容，发表有吸引力标题推广内容，按一步频率和计划循环发贴，可以用备用账号提高关注度。

1、专卖店的氛围营造要求：专卖店必须保证卖场促销氛围，否则我司将收回所有对该专卖店的支持。

a、气球拱门、展架、促销pp、特价标识牌、促销产品陈列，营造促销购物的气氛。

b、活动期间，店面形象、灯光、产品全部到位。

c、促销产品需特别陈列，以吸引客户眼球。

2、制定目标，落实责任制，合理分工，责任到人。每日早晚清点、小结、计划活动执行情况。

3、制定奖罚规定，表现优异者给予重奖；扰乱、拖延活动执行或造成重大经济损失者严加惩处。

4、建立突发事件应急响应，如安全事件或顾客投诉闹事事件，需及时、快速、妥善解决。以免事态恶化。

5、随时与堡登堡销售部客服专员保持沟通联系，实时监控各个环节的具体落实情况和实操方法。

6、做好活动保密措施，任何泄露机密的行为造成重大经济损失者严加惩处。

7、所有参加活动工作人员礼仪、接待、活动安排、服务培训。

每日小结，活动结束后，开会总结经验与不足。

月日，由负责并监控。

**315活动策划书大学篇十一**

为了纪念3月15日消费者权益保护日，也为了更加深入的宣传《消费者权益保护法》等法律条文及维权知识。契合新的20xx年“3·15”消费者权益保护日的主题，使同学们在新学期迎接更加繁忙的学习生活的同时，也能留心关注身边有关消费方面的问题，特举办此次消费者权益日活动来增强同学们的维权能力。

新消费·我做主

1.让当今社会大学生初步了解基本的维权知识，树立维权意识，以合法途径解决消费侵权问题，维护自身的合法权益。

2.使学生权益受到侵害时，及时熟练拿出应急方案，以合法途径解决消费侵权问题，维护自身的合法权益。此活动的开展也是高校健全体制的体现，有助于全面提高学生的自我素养，以此推动校园精神文明建设。

20xx年3月4日-3月15日

教育科学学院团总支权益部

教育科学学院14、15、16级同学

（一）为了让同学们更好的感受法制宣传日，我院将出一张与消费者权益保护相关的海报，并配合校权益部进行海报展览。

（二）横幅签名。参与者在横幅上进行签名。

（三）举办微课大赛。

（1）具体要求：1-6人为单位，视频5-10分钟，要求画质清晰流畅且上交教学教案。并于3月12日对优秀作品在厚德楼e1b-411进行决赛。

（2）内容：视频围绕主题，宣传消费理念、消费维权等知识。

（3）奖项设置：

一等奖一名（院级证书）

二等奖二名（院级证书）

三等奖三名（院级证书）

1.在各班进行宣传，让每个同学都能够关注身边消费维权知识，鼓励大家积极参与到微课大赛中来。

2.进行微课视频评比，若视频质量较高，则在厚德楼e1b-411进行决赛。

3.将评选出的获奖名单和优秀的微课视频进行宣传展示。

**315活动策划书大学篇十二**

随着社会经济的发展，大学生在消费群体中所占的比例越来越大。但是，在我们日常消费中多多少少碰到一些侵权行为。为了提高同学们的维权意识，进一步建设大学生和谐校园生活，引导我院及全校学生树立正确的消费观念，在3月15日国际消费者维权日到来之际，我部特举办消费者维权日系列活动。

消费者维权日系列活动

信息工程学院学生科

承办单位：

信息工程学院学生会生活服务部

3月12日——3月16日

全校学生

活动一：消费者维权知识竞赛

活动安排：

1. 在院内召开生活委员会议宣传，下发报名表。由各二级学院生活服务部同仁在各自院内代为宣传。

2. 统计好报名情况后，给参赛人员邮箱发送竞赛题库。

3. 3月15日（周六）晚上，在信息工程学院0105、0205教室举行比赛（笔试）。试卷内含选择题和简答题。

4. 比赛完毕后对试卷进行统一整理，评判，确定获奖人员。

奖项设置:

一等奖： 一名

二等奖： 四名

三等将： 五名

优胜奖： 若干

活动二：维权日签名活动

活动流程策划：

1. 以倡导大学生消费维权为目的制作宣传横幅。

2. 在大学生广场华表前布置签名场地。

3. 进行签名活动并请同学们做问卷调查。

4. 活动结束后清理场地并收集号问卷调查。

活动三：维权小知识微博抢答

活动时间：3月14日——3月16日

活动安排：在活动期间，信息工程学院学生会官方腾讯、新浪微bo会在活动时间内发表关于维权小知识的有奖竞答微博，全校同学只要是在腾讯、新浪微bo上转发加@湖北民族学院信息工程学院学生会就有机会获得精美奖品。获奖与否由信息工程学院学生会全体成员结合微博内容进行评选。

证书 10元

横幅 70元

笔记本 30元

共计 100元

信息工程学院学生科

信息工程学院学生会生活服务部

二〇xx年二月二十五日

**315活动策划书大学篇十三**

为了进一步加强对我校大学生的法制宣传教育，增强大学生法制观念和维权观念，促进大学生健康成长，特在此针对12、13级新生开展“3.15大学生维权”主题班会

为了深入贯彻科学发展观，深化法制宣传工作，坚持法制宣传与法治实践相结合，切实强化大学生的维权知识与维权观念，通过开展“3.15大学生维权”的主题班会，对大一、大二学生进行教育与引导，使广大青少年学法，懂法，守法，用法

1、提前向各学院下达班会开展通知，并说明要求（上交活动策划书，留开展班会的影像资料和文字资料，总结等具体时间安排），请各基层团委做好相关宣传工作，宣传并组织全院各班参与竞赛。

四、主办单位：团委权益部

五、 举办时间：xx年03月14日

六﹑活动场所：各专业自习室

七、活动宣传：

2、请各班团支部将相关组织工作落实到位，召集各班负责同学，做好班会前期准备。

3、由各班相关同学负责把此次活动的过程用相机记录拍摄，选取一些具有代表性的照片，在附在班会策划书后

1、班会内容丰富、新颖。

2、班会形式丰富多彩、有吸引力、能带动全班、有学习效果。

3、积极组织、认真筹备、按时开展。

4、各班人员保证出勤、遵守纪律、积极参与。

由校团委权益部统一考察，记录班会实际开展情况，并对各班班会开展情况进行评审。班会评分相关要求如下：

1、班会内容符合主题要求。

25分

2、班会活动内容创新、带动性强。

30分

3、活动安排条理清楚，有教育意义，学习效果较好。

30分

4、各班人员保证出勤、遵守纪律、积极参与。

25分

1、权益部工作人员于14日到各院随机抽取班级，进行班会旁听打分。

2、在15日至19日校团委开展综合审核并评出各奖项

3、20号公示班会开展优秀班级。

4、颁发奖状。

1、请各系部在要求时间内开展此次活动。

2、各院积极组织、按时开展，各班认真筹备、积极参与。

（以各班级团支部为单位）

比赛设 一等奖 1名

二等奖 2名

三等奖 3名

在活动结束后负责人以书面的形式作总结。由工作人员进行整理，存档。

**315活动策划书大学篇十四**

：3月10日—15日

：情系3.15爱心连万家

购物广场业态、综合超市

关注3.15投诉有理更有礼

1、优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛与环境。

2、优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。

3、优异的服务品质：3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份“服务质量有奖调查活动”表，填好后交回，即可获得佳用“好口杯”一个。

4、优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品(确保质量与品质)，超低价促销。

5、优厚的促销内容：推出一批百货与小食品进行买3送1活动。

1、消法咨询：3月15日上午，由市消费者协会在第一购物广场门前设立咨询台，向消费者宣传消费者权益保护法的有关条款，并现场接受与处理维权投诉。

2、请您监督：提前招募消费者代表50名，3月15日下午在第一购物广场门前举行授权仪式，聘请他们为佳用公司的监督员，负责佳用各超市的商品质量监督工作，定期给公司提出各种整改意见与建议，根据所提建议的采用价值高低，佳用为其提供价值20——100元不等的纪念品。

1、您的新衣我的心意

①“告别冬天”服饰特卖：凡一次性购买所有特价冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、羊绒衫满80元均可获赠价值10元左右的手套一双或精美纱巾一条；满120元获赠价值30元左右的棉拖鞋一双或围巾一条；满160元获赠价值50元的保暖内衣一套。(多买多送，送完为止)

②“走进春天”新品热卖：凡一次性购买各品牌新品春装、休闲服饰、鞋类满120元均可获赠价值10元的礼品一份；满180元获赠价值20元的礼品一份；满220元获赠价值30元的礼品一份。(多买多送，送完为止)③童装展示发布：在时代店组织儿童时装表演，进行精品童装秀，尽显童真童趣，促进销售。

凡购买模特身上的童装，均可获赠精美风筝一只；购买别的童装也可获得精美礼品一份。(多买多送，送完为止)

2、鸡年有好味养好您的胃

①食品区：一批休闲小食品惊爆价促销。②生鲜区：⑴凡一次性购买生鲜满20元均可获赠鲜鸡蛋3只。(多买多送)

②限时特价水果1元1斤。(3.15当天早上9：00——10：00、下午3：00——4：00、晚上8：00——9：00；每人限买2斤)

情涌柳北超市——购物淘金在柳北来柳北超市，获幸运之奖：3.15当天，在超市内不同的地方放置10套加盖佳用印章的电脑打印字(佳用诚信购物放心)，如能找齐一套，即可到服务台换取价值50元的奖品一份。(每人限找一套)

活动配合：商品行政部安排促销活动细则，采购中心组织产品及联系供应商品安排促销活动，营运部实施活动，计划企划中心制定方案及实施，广告项目广告支持。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找