

# 超市母亲节活动方案策划(优质9篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 超市母亲节活动方案策划篇一

一、活动目的：

1. 在活动期限内，刺激消费者的计划性购买和冲动性购买，扩大营业额，并提高毛利额；
2. 稳定已有顾客群并吸引增加新顾客，以提高客流量；
3. 增加季节性商品的销售，以提高人均消费额；
4. 增强企业形象，提高公司知名度。

二、活动时间：5月10日—5月16日

三、活动主题：温馨母亲节&狂欢献爱心

四、促销活动内容：

活动一：母亲节特价商品

日用品：纸品、卫生巾等，重点突出1-2款爆品；

百货品：厨房用具、餐桌商品为主，重点凸显1-3款家庭必备爆品等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满98元者，凭购物小票

送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

感恩母爱签名活动：13日当天，15岁以下青少年儿童凡现场在条幅上写下 妈妈我爱你 ，均可获得精美牙刷一支！

道具：签名条幅一条，2米x5米。彩色记号笔。(门店可使用pop等)

活动四：会员卡的推广，店内会员价商品?d?d比特价还惊爆的会员价，真诚回报忠实顾客！

活动五狂欢夜场：现金大把抓?d?d母亲节送给伟大母亲的惊喜：13日晚上19：30分?d20□00□身为人母的朋友凭58元以上购物小票，可参加抽奖活动。抓到多少送你多少!(限\_\_购物中心\_\_店)

活动六：凡5.13号生日的女性顾客，凭身份证到店均可领取精致丝巾一份！

## 超市母亲节活动方案策划篇二

每年五月的第二个星期天，是传统的母亲节。这个节日为天下母亲所设，是一个充满温馨的节日。超市，家庭主妇经常光顾的卖场，我们可以在这一天经营亲情，做一些有助于超市形象的公关促销活动。今年母亲节日为5月9日。

二、活动时间:5月8日5月10日

三、活动主题：\*\*超市康乃馨节，或者为温馨母亲节

四、促销活动内容：

活动一：母亲节特价商品

食品：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜类等；

日用品：纸品、卫生巾等；

化妆品：洗面奶、营养霜等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

内容：母亲节到来之际，您最想对妈妈说的话是什么?5月8日5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的留言本上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

五、注意事项：

1. 上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。

2. 活动三中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，方便顾客购物后留言；留言本上精彩的内容用电脑处理后，张贴在显眼的位置，以便顾客欣赏，内容包括留言人姓名及被祝福人姓名。

## 六、附注：母亲节的创立

母亲节是由一位名叫贾维斯的妇女倡导，并由她的女儿安娜·贾维斯发起创立的。

1914年，美国总统威尔逊郑重宣布，把每年5月的第二个星期天，也就是贾维斯夫人的忌日，定为母亲节。美国政府还规定，母亲节这天，家家户户都要悬挂国旗，以表示对母亲的尊敬。由于贾维斯夫人生前喜爱康乃馨花，这种花也就成了母亲节的象征。

母亲节是个充满人间温情的节日，这一天，家里的男成员要把全部家务活都包下来，儿女们每人都要做一件让母亲高兴的事，以尽孝道。即使远在异地的孩子，也要打电话向母亲表示祝贺。这一天，美国人民都要在胸前佩上一朵花。母亲健在的，戴一朵有色的花，表示欢愉；母亲逝世的，戴一朵白花，表达哀思。

母亲节创立后，也得到了全世界各国人民的支持。安娜·贾维斯在世时，设立母亲节的国家已达43个。时至今日，欢庆这个节日的国家就更多了。母亲节，已经成了一个名副其实的国际性节日。

## 超市母亲节活动方案策划篇三

一. 活动时间：20--年5月--号至5月--号，计8天。

二. 活动目标：

1. 在活动期内，刺激消费者的计划性购买和冲动性购买，扩大营业额，并提高毛利额；

2. 稳定已有顾客群并吸引增加新顾客，以提高客流量；

3. 增加季节性商品的销售，以提高人均消费额；
4. 增强企业形象，提高公司知名度；

活动内容：

### 1. 活动主题：温馨母亲节

丈夫——关爱妻子，送给她一份惊喜；儿女——孝敬母亲，送给她一份感动；社会各界关爱孤寡老人——送给她们一份温暖！

2. 感恩母爱签名活动：活动前三天，15岁以下青少年儿童凡现场在条幅上写下“妈妈我爱你”，均可获得精美牙刷一支！

道具：签名条幅一条，2米\*5米。彩色记号笔。（门店可使用pop等）

### 3. 爱你，就送给你：

凡在超市购物单张收银小票满28元者，凭购物小票送刷洗大王一支。

凡在超市购物单张收银小票满58元者，凭购物小票送蚊香一盒。

凡在超市购物单张收银小票满88元者，凭购物小票送喷雾杀虫剂一瓶。

4. 会员卡的推广：店内会员价商品——比特价还惊爆的会员价，真诚回报五环的忠实顾客！

5. 现金大把抓——母亲节送给伟大母亲的惊喜：活动前三天，晚上7：30分——8：00，身为人母的朋友凭13元以上购物小

票，可参加抽奖活动。每天抽取5名顾客，获得抓取现金机会。抓到多少送你多少!(限xx购物中心曹州路店)

6. 凡5. --号生日的女性顾客，凭身份证到店均可领取精致丝巾一份!

7. 挑错有礼——凡通过电话□xxxxxxxx或者qq xxxxxxxx对五环购物中心提出批评，建议，意见者，均可获得小礼品一份，并免费办理会员卡一张!(我们还年轻，做的不好的地方，请您多担待!)

活动推出商品惊爆“超低价”

商品：蛋糕、巧克力，牛奶，奶粉，生鲜类，纸品，卫生巾，洗涤，保健补品等，梳子，洗面奶、营养霜，凉枕等。

## 超市母亲节活动方案策划篇四

周末和母亲做姐妹

### 二 活动背景

母爱是世界上最无私的感情，每年五月的第二个星期日是伟大的母亲节，在这个特殊的周末里，平时忙碌的子女们可以抽出时间陪他们逛逛街，不仅能表达对母亲的爱意，同时也能让她们感受年轻的生活方式。

### 二 活动时间

xx.05.1——xx.05.13

### 三 活动目标

通过母亲节活动，提升商场形象，扩大销售额

## 四 活动对象

以都是白领女性为主 高收入 文化水平高 观念先进

## 五 活动宣传

主要通过平面媒体 和户外进行宣传，

1 平面媒体：在《\*\*报》上做两周宣传  
xx.04.25——xx.05.13

标题 和妈妈做姐妹

副标题 母亲也是女人

正文

2 户外：在商场外围悬挂大的宣传横幅和海报  
xx.05.01——xx.05.13

3 为了精准锁定目标消费者，可印制精美的母亲节宣传册两万份

在主要繁华街道发放xx.05.01——xx.05.13

4 举办母女同台秀，吸引当地媒体关注，制造新闻效应。

## 五 活动内容

活动期间 来\*\*百货购物可享受以下优惠

1 凡是母女同来的，不仅能获得精美的小礼品，还能享受所有商品六折优惠。

2 凡是拥有抽奖券(购物满5000元)的母女，都有两次抽奖机

会。

3 本百货公司还举行母女同台表演的pk秀，凡是有才艺的母女都可报名参加，获胜者有丰厚礼品。

5 母亲不能同来的，只要购买商品的会员我们可以免邮费寄送

## 六 活动预算

报纸：5000

户外：3000

宣传册□xx

总计 10000rmb

## 超市母亲节活动方案策划篇五

母亲节服装促销，借助的是母亲节这个促销契机，通过母亲节所发散的孝德文化，拉近与消费者之间的距离，将促销活动打进消费者的心里，因此，母亲节服装促销要想取得好效果，就要以消费者为中心，从消费者入手去做促销。

这里为大家介绍一些母亲节服装促销的促销手段，希望可以为大家提供一些帮助。

### 1、现金折扣

解释：打折是在营销促进活动中运用最多的手段，现金折扣在实际运用中更多的是购买前让消费者知道产品所能产生的折让。而在购买过程后提供的折扣更能吸引消费者的心理，加强消费者对品牌的亲近感。



## 2、试用样品/免费试用

解释：试用样品/免费试用这一形式更多的目的是为了没穿过本店服装或对本品牌不曾有过的消费者进行尝试性使用，并通过尝试性使用成为常顾客。此活动的另外一个目的是增强品牌的公信力。

例如在母亲节针对适应我产品消费的某类特别目标消费群体（如年轻母亲）推出的主题活动，前十名给予免费赠送。并提附加要求（可被宣传）在随后的品牌宣传中加以运用。

## 3、优惠券

优惠券促销的目的包括了销售促进的三大目标，和现金折扣有所区别的是，它能更多的吸引没有计划购买服饰的消费者寻找到确定活动的终端进行消费。可与适应产品品味的地区性购物杂志联系，认可该杂志所做的优惠券，并进行产品销售。

## 4、特价包装

特价包的目的是为了增强产品价格及形像竞争优势，主要包括减价包和组合包两种形式。例如母亲节做一个母亲节套包，事先组合好的同类型不同季节的产品组合或顾客现场搭配。

## 5、赠品

买赠是除现金折扣外应用最多的一种销售促进活动方式，活动形式多种多样极富变化性。目前众多品牌运用的普通的买赠手段越来越难以引起消费者的关注。在赠品促进这一环节，要最多注意的是赠品的选择，好的赠品方式可以让消费者因为赠品而感觉物超所值选择产品。比如“买即赠二十万”购买正价家居服产品，即送家庭保险一份，保额二十万，成本十元。

## 6、重复光顾奖励

重复光顾奖励是为了吸引固定品牌消费者的一种手段。通常以贵宾卡的形式体现。

## 7、产品保证/价值承诺（服务）

产品保证的目的是为了通过承诺坚定消费者对品牌的信心，进而产生消费。产品保证/价值承诺的主要实践手段通过服务体现。比如专卖店承诺本终端产品性价比是目前市面上最高的，如发现高于本终端同样的产品，给予价差补偿。说明：虽然是一句难于执行的空头承诺，但有时敢于大胆的说出来，对消费者也是一种心理上的促动。

## 8、联合促销

联合促销的目的是为了通过不同品牌产品间的相互销售促进优惠活动来促进消费者购买行为的发生，进而带动销售并对联合促销的品牌产生相关联的好处。比如母亲节购家居产品，凭吊牌可六折购买xx文胸；购xx文胸凭吊牌也可六折购佰伦世家产品。

## 9、售点陈列和商品示范

通过售点陈列和商品示范，有效提高消费者对产品的感知度，进一步加强品牌亲近感，增加销售产生的机会。服装博览会成都会议品牌在橱窗内进行的真人模特家居生活。

# 超市母亲节活动方案策划篇六

5月7日—5月14日

xx超市康乃馨节，或者为温馨母亲节

## 活动一：母亲节特价商品

食品：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜类等；

日用品：纸品、卫生巾等；

化妆品：洗面奶、营养霜等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

## 活动三：真心真语祝妈妈

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么？5月7日—5月14日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

1. 上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。
2. 活动三中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，方便顾客购物后留言；留言本上精彩的内容用电脑处理后，张贴在显眼的位置，以便顾客欣赏，内容包括留言人姓名及被祝福人姓名。

## 超市母亲节活动方案策划篇七

感恩母亲节：妈妈您辛苦了！

母亲，是世界最伟大的称呼；母爱，是世界上最无私的情感。

从小我们就在母爱的滋润下无忧的'长大。受伤时，母亲是我们可以毫无顾忌的倾诉和依靠的对象。传承华夏美德——孝，演绎华夏灵魂——爱，撰写国华美德——传华夏之文明，弘扬社区文化。通过系列活动，丰富社区文化生活，关注亲情，重温成长过程，感恩伟大母爱。让社区居民学会感恩，学会用心灵关怀。在全社区范围内，举行“光荣母亲”的评选活动，并在母亲节前夕开展慰问辖区光荣母亲的活动。希望通过这次活动，能够为大家提供一个沟通、交流和学习的平台，促进母子、母女之间的和谐交流，展示当代青年人积极向上精神风貌。

5月11日上午9:00

社区全体居民

在社区公示宣传栏上张贴有关母亲节的由来及历年来全国各地庆祝母亲节活动剪影。

小西沟社区居委会

方案一：在母亲节当周(即5月的第二周)，社区开展关于讲述母爱的励志电影播放活动，社区妇代会做好相应的宣传工作，动员社区居民积极参与观看。

方案二：由各个居民小组为单位，各个小组长为负责人，分别在各小组中评选出1-2名“光荣母亲”。评选方式为推荐和无记名投票。

方案三：母亲节前夕，在社区辖区范围内，开展主题为“感恩母亲节：妈妈您辛苦了！”慰问活动。对辖区内评选出的光荣母亲和八十岁以上的优秀母亲进行走访慰问。

方案四：在辖区学校九中开展感恩系列活动。组织学生开展“十个一”活动(即，为妈妈做一次饭、洗一次衣服、洗一

次脚;给妈妈写一封信或说说心里话、表演一段节目、沏一壶茶、送上一朵康乃馨、讲一个有趣的或有意义的故事捶一次背;陪妈妈散一次步。)

方案五：动员九中广大学生以“感恩母亲、共建和谐”为主题，办一期黑板报，弘扬传统“孝道”文化。

1、继续搞好“五好文明家庭”创建活动，加强妇女的思想道德建设。

2、“母亲节”期间，动员学生为母亲做一件实事，动员居民群众为母亲办好事，如为妈妈做一次体检;陪妈妈出去旅游一次;帮妈妈解决一个生活中的难题等。

3、借“母亲节”到来之际，开展“争当八好，倡扬五情”活动，在家庭中开展争当好妈妈、好公婆、好妻子、好子女、好儿媳、好妯娌、好姑嫂、好邻里，倡扬父母养育情、夫妻恩爱情、兄弟手足情、婆媳体贴情、邻里互助情活动。

## 超市母亲节活动方案策划篇八

为庆祝母亲节的到来，促进超市消费，本超市将举办“妈妈，谢谢您”主题活动。

妈妈，谢谢您！

5月xx日—5月xx日

女装、珠宝、化妆、针织家居

活动一：“送千禧良缘全家福”——全家的幸福是送给妈妈的礼物！

在本次活动期间，累计购物满xx元的顾客，凭当日有效购物

凭证，即可获得价值xx元免费摄影卡一张。每人限领一张。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动二：“妈妈，谢谢您！”亲情特卖场

参加品类：女装、家居用品（礼品）、针织内衣。

特卖地点：南门xx□

特卖时间：5月xx日—5月xx日。

活动三：“妈妈模特秀”——天下最美丽的永远是妈妈！

地点：西广场时间：5月xx日、xx日每天下午xx□00—xx□30

注意：走秀当中会穿插现场互动问答，答对有奖。

活动四：“康乃馨送妈妈”——花香饱含儿女心

活动时间：5月xx日。

当日购物的顾客，凭当日单张小票（满10元）即可获得康乃馨一枝。每位限领一枝。

领取地点：南门xx特设赠礼处。

活动四：“最像母女、母子”评比

报名时间：5月xx日、xx日。报名地点□xx门总服务台。

报名手续：报名母女或母子需持户口本及母女或母子生活合照1张（大于5寸）登记。

比赛时间：5月xx日下午xx点开始。比赛地点□xx广场。

比赛形式：现场公布。

奖项设置：一等奖xx名各奖价值xx元奖品一份

二等奖3名各奖价值xx元奖品一份

三等奖5名各奖价值xx元奖品一份

在本次活动期间，绝对禁止导购员私自提价、私自收银，对违反此规定的专柜，一经发现，商城将对商户处以罚款\_\_元！

对以上两种违规情况，进行举报者将奖励xx元，对现场抓获违规者的奖励xx元。

## 超市母亲节活动方案策划篇九

5月11日——16日

感恩母亲节，会员送惊喜

活动内容

世界上有一种爱，默默无闻的付出，却不问收获，任你肆意的去索取，却不问回报，这种爱叫母爱，这个人叫母亲。

时光流转，感悟母爱，呵护母亲，温情礼献□\*xx祝天下妈妈母亲节快乐！

### 1、献给幸福妈妈的爱

超市部购物满38元的女性朋友，均可凭当日电脑小票到服务台免费领取康乃馨一支。（限前30名）

百货部所有女性商品专柜均摆放康乃馨（商户自行购买），满店花开笑迎母亲。

## 2、全能冠军妈妈——开心家居趣味赛

母亲节当天，在商场内开展母亲节叠被、打领带、削苹果、穿针引线等趣味比赛活动，谁能在规定时间，通过以上3种趣味赛事来决出全能冠军妈妈，所花时间最短、做得好棒为胜。

### 奖项设置

冠军：1名 奖夏凉被一条

亚军：2名 奖太阳伞一把

季军：3名 奖洗衣液一瓶

参与奖：奖金佰汇专用盒抽一盒

从即日起开始报名，报名限前30名，先到先报。如顾客参与程度不理想，则安排我们的员工家庭进行参与，各部门进行宣传发动，并恰谈品牌冠名赞助商。（费用暂不计算）

## 3、办理会员有惊喜

凡母亲节当天办理“佰惠通”充值卡的女性，均送礼品一份，并享受百货部打折活动。（限前50名）

## 4、感恩母亲节，购物免单示心意

母亲节当天，凡在超市一次性购物满58元以上的顾客即可参加该活动，开奖时间为上午10点，名额有限，看谁最幸运。

活动规则：



符合参加活动资格的顾客可以获得在抽奖箱内抽取乒乓球的机会：

摸中“全免”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物小票上同等金额的现金；

摸中“5折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额5折优惠；

摸中“7折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额7折优惠；

摸中“9折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额9折优惠；

优惠金额当场返还。

超市部根据会员日活动的需求，组织做好生鲜食品、时令商品的销售组织，并通过组织以下品类来开展母亲节营销，根据不同品牌推出单品感恩价、母亲节组合感恩价、品牌心动折扣及特别赠礼活动。

健康妈妈——滋补保健品、绿色食品、家居用品等

时尚妈妈——服装、珠宝、化妆品、包、鞋等

dm 宣传：商品超市30种，百货4种。

拍照时间：5月x日

1、8开2页dm单xx份

2、店内广播宣传

3、中门led宣传

4、中门喷绘宣传

5、员工口碑宣传

六、费用预算：

1□dm单xx元

2、中门喷绘xx元

3、超市特价商品补贴费用xx元

4、母亲节当天康乃馨xx元

5、购物免单按xx元

合计□xx元。