

最新超市外场促销活动方案(优秀7篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

超市外场促销活动方案篇一

一、活动时间：

6月x日—x日。

二、活动内容：

凡在6月x日—x日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满xx元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

三、活动方式：

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜。商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的'销售立下口碑打下基础。

1、《五月端午节，包粽赛》

1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺。

2) 操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛。

3) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

2、《五月端午射粽赛》

1) 活动时间：6月x日—x日。

2) 活动内容：凡在6月x日—x日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3) 活动方式：

凭电脑小票每人可获得x枚飞镖，在活动指定地点(商场大门口有场地门店)，参加射粽籽活动，射中的是标识为“豆沙”即获得该种粽子一个。射中的为“肉粽”，即获得该种粽子一个。

4) 道具要求：气球、挡板、飞镖。

5) 负责人——由店长安排相关人员。

四、相关宣传：

1) x款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传。

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件)dm快讯第一、二期各xx份，第三期单张快讯xx份平均每店xx份。

3、场外海报和场内广播宣传。

超市外场促销活动方案篇二

五一节，是春节长假后的第一个黄金周，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。嘉元公司建议五一节的促销不

仅不能错过，且要重视并搞好。

继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

- 1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)
- 2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)
- 3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、户外用品、运动用品、园艺用品)
- 4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季、夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)
- 5、福利消费(夏季消夏用品团体福利消费)

我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为

目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；二是换季购物为主题的新品推广诉求；三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。如：

五一酬宾惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

劳动光荣低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

开心度长假低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)

清凉一夏低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)

五一乐翻天购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)

购物有乐趣吃上再拿上(游戏互动促销大规模的品尝买赠活动)

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销主题及主力商品群后，要进一步规划各类商品促销比重，建议如下：

五一快讯各类促销品量(食品类)：

分类、主要品种、促销品数、让利幅度：

生鲜 包装熟肉装 2 10%-20%

散称熟肉、面包、散称饼干 6 10%-20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯 4 10%-20%

粮油 色拉油 2 5%-10%

10公斤代大米、面粉 2 5%-10%

调味 醋、酱油、味精、芥末油、花椒油(凉拌型) 2 5%-10%

代干货(腐竹、粉丝) 2 10%-20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜 8 5%-10%

酒饮 白酒(当地婚庆常用型) 2 3%-5%

啤酒(单支、罐装) 2 3%-5%

饮料(纯水、果汁、乳酸、茶) 10 5%-10%

冲调(柑粉、固体果味冲饮) 2 30%-50%

茶叶(散装、袋装) 4 20%-30%

休闲 饼干 2 10%-15%

膨化 4 10%-15%

果冻 2 10%-15%

干果蜜饯 4 10%-15%

山楂 2

10%-15%

五一期快讯各类促销品量

非食品类 分类 主要品种

促销品数 让利幅度 洗化

洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化 8 10%-15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂 4 10%-15%

香皂(润肤型) 2 10%-15%

护肤膏霜(防晒、保湿型、换季护肤品) 10 20%-30%

牙膏、牙刷 4 10%-15%

卫生巾、卫生纸 4 10%-15%

家居 收纳整理袋、衣架 4 10%-15%

居室清洁用具 2 10%-15%

冰品制作模具、凉杯水具 2 10%-15%

雨具 2 10%-15%

家电 夏凉家电(电扇、空调) 4 5%-10%

摄影器材(像机、胶卷、电池) 4 5%-10%

家纺 内衣、睡衣、丝袜(夏凉型) 10 10%-15%

床品(凉枕凉席) 2 10%-15%

毛巾(浴巾、毛巾被) 2 10%-15%

运动服、鞋 4 20%-30%

凉拖 4 20%-30%

文体 运动器材(羽拍类、球类) 3 20%-30%

户外玩具类(风筝、摇控模型) 4 20%-30%

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

1、买赠(一单购物达××元赠××物品)

2、互动有奖游戏(一单购物达××元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)

- 3、刮刮卡(一单购物达××元赠卡一张，刮开兑奖)
- 4、现场试吃试用(请厂家多提供)
- 5、演艺(请演艺队营造气氛)
- 6、小鬼当家

我们建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

超市外场促销活动方案篇三

新世纪感恩节的起源：自20xx年开始，新世纪每年4月份都会凭借雄厚的实力和品牌号召力推出感恩节大型促销活动。这是与百团大战、八月重头戏相呼应的新世纪独创的三大促销活动，是新世纪强大的'促销活动品牌。感恩节活动期间，新世纪将携手众多合作伙伴，精选出具有超级震撼的低价商品及系列优惠活动，为莒城人民奉献丰盛的购物盛宴。

新世纪第六届感恩节隆重开幕!

秋冬商品、全新上市，第6届感恩节隆重开幕，感恩节期间，穿着类商品、百货类商品，家电类商品全场感恩价(部分商品低于成本价)，价格一降到底，好机会一年一次，不容错过。

感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

感恩节期间，超市购物满39元、服装、百货、家电类满88元赠华诚美食广场肥牛10元代金券一张，以此类推，单张小票限5张。

感恩节期间，新郎西服送豪礼，满298元赠袜子，满498元赠领带，满598元赠腰带，满998元赠衬衣，满1598元赠衬衣. 腰带，满3000元赠498元休闲服一件。

新郎休闲服全场6折起，并推出衣旧换新活动：一套旧西服折价：150元，单件折价：100元。

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。

序号项目位置备注

1，电视台广告、飞字广告，电视台媒体播放时间：4月26日至4月2日

2，气象局广告电视台媒体播放时间：4月26日至4月2日

3□dm(2万份)活动内容大度8开2张4页码

5，感恩价格牌1万500份全楼通用. $7*14=1$ 万 $17*25=500$

6，喷绘中厅活动内容

7，播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8，卖场看板全楼主要通道看板吊挂等

9，地贴全楼卖场主要通道

10，门贴一楼所有通道门

11，门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

超市外场促销活动方案篇四

20xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们****有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立**超市的品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获!

1) 春节贺岁 礼送新春

2) 元宵节情缘元宵节

3) 情人节感受温馨浪漫

卖场内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1. 场外布置:

1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。

2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3) 门口处上方各挂大型灯笼(50cm)□要求美观。

4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(各门店进行费用联系)。

5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6m*2m)□

6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或

春节活动主题(由营销科统一制作).

2. 场内布置:

- 1) 门店pop标识用春节专用标识, 海报及广告牌, 货价帖字。
- 2) 门店统一悬挂春节吊旗, 灯笼及帖字样, 气球、彩幅, 以及堆装统一贴满春节广告布。
- 3) 卖场内统一播放春节碟片, 特价信息, 活动内容等。
- 4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。
- 5) 制作吉祥门, 按商场的春节陈列方向进行设计(详情见附图)。

通道:

- 1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。
- 2) 根据卖场实际的空间大小, 进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区:

- 1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰, 把整个专区的轮廓框出来。
- 2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列, 并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。
- 3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主, 地堆必需以pop标注, 商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处, 在专区的正前方用彩灯制作一个拱门, 彩灯以闪烁为主要表现形

式。

楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3. 员工布置及服务用语

1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装。

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中龙港店、鳌江大厦店，还增加箱包、服饰、鞋子、床铺上用品、生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 厂商的赠品促销

赠品由厂商提供赞助。(由门店及营销科共同执行)

1) 厂商大型文艺促销活动。

2)联系厂商做大型的文艺活动，主要有蒲公英、红桃k等厂商进行轮回演出，提高各商场的客流量和销售。

3)联系厂商做大型的.场外活动，需各门店提前准备。

报纸：晚报

年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队

超市外场促销活动方案篇五

活动时间：即日起——3月20日结束

活动内容：

三月，春意浓浓的日子，三月，属于女人的日子。乍暖还寒中阳光一天天明媚起来，忙碌辛劳中，女人也一天天成熟明媚起来。紧紧跟随着时代的步伐，现代女性与旧时代女性有了许多不同之处：思想的解放，观念的更新，视野的开阔，给在生活注入了新主张新概念。在这个属于世界妇女的节日里，我们要不要让自己放松一下，妩媚一下，野蛮一下，奢侈一下.....浪漫不浪漫全由你自己!请姐妹们拿起手中的笔，在我们的节日里，抒发自己的心绪和情怀吧。

1、活动要求：

内容不限，题目自拟。文字类不少于500字;图片类，图片不少于5张，文字说明不少于百字;诗歌类不少于14行。

参与活动的稿件发送于邮箱内;请在题目前注明[浪漫不浪漫]。如发现违反要求将取消其活动资格。

所有参与活动的文章都将加精收藏，视文章质量给与推荐;所

有的网友为评委，以投票的方式选出秀的文章。

2、活动奖品设置：

一等奖一名：奖励礼物香水一瓶浓情玫瑰一朵。

二等奖三名：各奖励礼物抱枕一个浓情玫瑰一朵。

三等奖五名：各奖励环保购物袋一个浓情玫瑰一朵。

鼓励奖若干名：各奖励礼物浓情玫瑰一朵。

费用预算与效益

提供奖品：150元

超市外场促销活动方案篇六

活动主题：

情浓五月天，欢乐过端午。

活动内容：

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组。

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子，我们

还将送出我们的小礼物。只要您购满xxx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节吃到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类。

生鲜类：五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜。

效果预测：

(1) 提高竞争力。

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

(2) 扩大超市知名度。

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

(3) 提升了超市的形象。

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

经费预算

(1) 端午包粽大赛预算xxx元。

(2) 超市内外宣传条幅及海报xxx元。

□3□pop广告牌xx个，xx元。

(4) 快讯宣传单xxx元。

共计xxx元。

超市外场促销活动方案篇七

为了不断提高学生的生活和实践能力，提高学生的环保意识和节约意识，促进学生的全面发展，在学校艺术周期间，在总结前几年的“校园小超市”活动的经验的基础上，举办e五小第六届“校园小超市”活动。通过“校园小超市”的模式让学生实践体验营业员、顾客等不同社会角色，增强学生的社会适应能力，培养学生的交往能力，提升学生的自我管理能力和市场意识。

二、活动组织形式：

各班设摊位交易

三、交易内容：

(各班不许经营与自己年级无关的商品，如：三、四、五年级不许经营六年级特卖如棒冰之类的冷饮。)

三年级：玩具总动员

四年级：水果一条街

五年级：小吃大串烧

六年级：冷饮大热卖

四、活动主题：

实践体验、环保生活、奉献爱心

五、活动时间：

6月1日上午

六、活动地点：

学校大操场(场地由体育组统一划分，自己的场地卫生自己随时保洁，而不是结束了统一打扫。)

七、活动安排：

1. 发放通知，做好宣传--丑小鸭电视专门播出一期节目，以丰富的形式(如：小品、相声、块板)强调卫生与文明。
2. 5月12日前3-6年级各班做好宣传发动工作
3. 5月23日前3-6年级各班做好交易物品的征集工作，并做好物品的整理和分类，并登记做好提供人姓名，物品的编号、

价格。

4. 6月1日上午8:30之前3-6年级各班各设立摊位一个, 摊位自行布置(可以根据本班的特色, 开办特色店, 包括店名和布置格局), 每个摊位设销售员3-5名(分工); 吸引顾客的光顾, 进行交易活动。

5. 销售完物品后, 各班做好整理、总结, 并及时将钱由班委和全班的讨论做合理的安排(学校决定各班将盈利的30%作为爱心基金上交学校“红领巾爱心基金”), 做到账目两清, 各班将本班销售点的销售情况上报到少先队大队部, 大队部则根据各销售点的销售业绩、摊位的布置和销售人员的服务态度, 评出“实践体验活动优胜班级”若干个。

八、活动注意事项:

1. 各年级的场地布置要突出本卖场的特色, 可以适当制作一些醒目的横幅等。

2. 各班制订5到7人负责场地卫生, 每个班要自备垃圾桶, 并及时清理。班主任教育好逛超市的学生, 做文明小顾客, 大队干部负责检查学生的卫生情况, 发现乱扔垃圾的将扣分。

3. 活动进行时, 大队部和值周班级的工作人员(总计20人), 在全场对随手扔垃圾的进行检查扣分, 活动结束后大队部将对各个场地进行检查, 场地内的桌椅和物品有无放回原处, 保洁工作是否做到彻底。本次检查结果将做作为“文明班级”评比的一个依据。

4. 为了让活动更有意义, 学校决定各班将盈利的30%作为爱心基金上交学校“红领巾爱心基金”, 结束后将公布各班上交的数目。