

# 最新超市端午节营销活动方案(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。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 超市端午节营销活动方案篇一

6月16日—6月17日

健康老爸

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。（扇子或剃须刀片）

二、凡6月18日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福（顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。）

四、想看到平时温文尔雅的父亲，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗？快和爸爸到超市发超市来吧！只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品。

时间：6月16日（周六）、17日（周日）每天分两个场次上午10：30—11：00；下午17：00—17：40地点：大厦店换购处细则：

a□凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

b□每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内

喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

## 五、促销主题

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

## 六、促销方式

### 一) 商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；
- 3、烟酒类。

### 二) 商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；

3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

三) 商品促销

四) 商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

## 超市端午节营销活动方案篇二

通过对夏季旺销商品——啤酒的促销，带动人气，掀起淡季促销的高潮。以啤酒买赠和贯穿整个啤酒节的“啤酒之夜”为两大促销主题，提出超市消夏夜市、活跃社区文化生活的概念。

1、促销活动形式：

时间□xx年7月1日至7月30日

地点：卖场内通道促销区和卖场外赠品区(如图示)

商品促销组织：

促销期间要求各厂商提供商品特价支持。

以买赠为主要促销形式，要求厂商提供买赠具体方式，顾客购买该品牌多买多赠，在卖场外赠品区设赠品台，如顾客一次性购买燕京啤酒三件送一件等，强化买得多更实惠的量贩装概念。赠品区各品牌还可安排免费品尝等其它促销。

展卖商品以各品牌为标准单位，做到每品牌一堆头，扩大其商品形象排面，各厂商须确保货源充裕及价格优势明显，每个堆头安排一个促销小姐重点促销。

活动展卖品牌：燕京、百威、白沙、青岛、贝克、珠江、科罗娜、蓝带、喜力、太阳啤等。

## 活动方案

2) 开幕式、闭幕式超市承办，厂方协助。

## 活动宣传

2、主题：啤酒狂欢夜

3、主体广告语：喝杯啤酒交个朋友

买得多，实惠多

4、媒体推广：

1) 电视专题促销广告

2) 邀请媒体进行专题报道，邀请其它省市媒体对“啤酒之夜”进行报道，可挖掘“超市为社区提供丰富多彩的夜生活”这样的话题。

3) 制作广播专题广告带，门店广播室播放。

4) 播出时段：全天候播放

## 5□dm

1) 推出dm啤酒节专版广告，将各品牌啤酒以买赠形式和啤酒之夜的活动安排详尽告之。

2) dm价格需体现啤酒全市最低价的策略发行二万份，进行广泛宣传

## 6、气氛布置

1) 卖场内外整体气氛布置，渲染热烈火爆的购物氛围

2) 店外悬挂厂家祝贺汽球条幅、放置啤酒气模

店面给予参加“啤酒之夜”供货商的优惠条件

1、可免费在主促销通道获堆位一个

2、中厅促销活动可享受最优租金

3、可获在中厅进行本品牌“啤酒之夜”当晚的贩售品尝活动

4、可免费在中厅背墙播放广告(“啤酒节期间”)。

## 超市端午节营销活动方案篇三

20\_\_年12月28日，在人们的关注之中，世纪莲花超市七甲店隆重开业，20\_\_年12月28日又是其三周年店庆，同时，她的另一家兄弟门店——扶贫店也于20\_\_年3月14日隆重开业。自20\_\_年开业以来，七甲店三年内未做整体调整，至今每年的销售增长相对较为缓慢。原因在于，七甲店经过三年的运作，其主要客流还局限于外地打工者，随着20\_\_年的金融危机，导致民工流的回乡，加上本地消费群体未能及时抓住，制约了七甲店整体销售额的上升，扶贫店位于工业区，其主要客流更加明确，本次两店店庆重点将从商品营销入手，希望通过部分特色商品的的重点渲染，尝试营造出新的低价形象，通过供应商活动的支持及营销活动的相互配合，为销售的提升打开新的上升通道。

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波： 富贵迎新年

第四波： 猜灯谜闹元宵好邻居世纪莲花

好邻居世纪莲花

1. 营销思路： 本次两店店庆营销的重点在于商品营销，商品营销的重点则在于低价形象的营造尝试，配合“1元区、3元区、8元区”版面配以“三年感恩，低价先锋在莲花”文字标题加以突出表现，并承诺“海报商品价格比商圈内的任何一家超市高，差价二倍补偿”

2. 邮报总体安排

商品组织规划：

重点品项要求(注重低价形象)：

第二波： 1元商品： 5个 3元商品： 3个

第四波： 学生开学、元宵速冻产品的销售

本次两店店庆活动商品的陈列起着较为关键的作用，低价氛围的体现除了宣传因素，重点则在于陈列。以地堆，花车陈列的，必须以绝对的量感配合，可以在食品、百货三个区域分别组成主题促销区，经过氛围装饰，形成二个不同区域的特卖点，必须重点提醒的是，邮报商品必须100%的在重点位置陈列，可适当搭配其它品牌的同品类商品进行组合，以对比出促销商品的更多价格优势。本次陈列主题必须明确，主通道产品必须适合当前市场需求。

第一波： 以1元， 3元， 8元区为主要陈列对象

第二波： 以1元， 3元， 年货为主要陈列对象

第三波：主要以年货为主要陈列对象

第四波：以文化用品为主要陈列对象。

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵

略

## 超市端午节营销活动方案篇四

活动时间：0\*.3.8—0\*.3.15

活动地点：广场及内场

活动内容：

(1) 活动期间内商场女性商品专柜特价销售，降低毛利销售。商品范围包括：化妆品、服饰饰品、皮鞋皮具等。

(2) 开展“只有他才最爱你”活动。“三·八”节当天，只有男士到商场业务部门指定的数家相关专柜购物才能享受特别优惠或购物到一定金额赠送特别礼品。（购物达指定金额即可获赠纸巾、抽纸、卫生巾等赠品）

(3) 活动期间，在广场组织不少于10辆花车做促销。

（促销商品建议为服装、饰品等女士购买热情高、售价又相对较低的物品，以服装为主。）

(4) 三八节当天上午9点半-11点半和下午6点-8点各进行一场服装展示秀，模特所穿服装由服装联营赏提供部提供，模特由外场演出单位提供人员。

榜，一周一更新，3月8日当天上午下午两场服装展示秀。3月8日后一周每晚组织文艺演出配合促销、服装花车及其他特价商品促销。

[五一部分]

## 超市端午节营销活动方案篇五

1. 展出不同厂家的各种月饼礼盒，散装月饼，采取各种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家不同程度的. 优惠，赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼. 无糖月饼. 水果馅月饼等，同时可以开始一些知名月饼专柜。

2. 推出中秋礼品组合套餐：把月饼和其他保健品类组合包装在一起，分为几档，如88元. 188元. 288元. ...

3. 现场制作月饼：给人一种新意，可以联合厂家现场制作。

活动期间购物满一百元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有祝福语. 如；中秋快乐. 祝美满、平安、快乐等话语以及描写中秋和月亮的诗歌词句。

限时抢购，抢购时间为十分钟，在限时时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，已收款处结算时间为准，但特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

注：实现不告知抢购时间



可以推出中秋每日商品特价，每日推出二至三件特低价商品，带同其他商品的销售；这些特低价商品最好和中秋节有一定联系；跟其他超市相比，这些商品在价格上具有绝对竞争优势。

## 超市端午节营销活动方案篇六

面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动，通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大我超市的固定消费群，促进商品销售。

：冰爽夏日回馈（会员优惠）

： 7月21日-7月31日

1. 增加会员优惠商品，（特价商品除外），通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。
2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。
3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

购物风光无限 天天特价不断

7月20日-7月30日

1. 夏季商品全场特价销售。（1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等）每天不定时推出不同商品做活动。
2. 天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3. 在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提(1提9瓶装)。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

## 超市端午节营销活动方案篇七

### 五一大促销

#### (一) 深呼吸海的味道

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市各分店购物满xx元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的`名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

□x个店共x名) 各奖海南四日游名额一个

一等奖x名 (x个店共x名) 各奖美的吸尘器一个

二等奖x名 (x个店共xx名) 各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖xx名 (x个店共xx名) 各奖柯达胶卷一卷

#### (二) 服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾

客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

### （三）五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

x月x日至x月x日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

### （四）超市“五一”部分特价商品

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品（本次活动最终解释权归某超市所有）

## 超市端午节营销活动方案篇八

同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

月舞xx□缘聚大商

月圆金色、佳节好礼相赠

花好月圆、大商情深

月明如水、大商如家

佳节共赏月如水、大商献礼表真情

x月x日周x

1□xx大厦盛宴山城、尽享xx美味

请食品业种全力联系供应商主推xxx等著名品种，全力推出各种风格的礼品。同时对礼盒、名烟名酒名茶进行强力推荐(建议各品类中找出一款做超低价，吸引消费)。食品业种可考虑引入此类特色食品满足不同需求。

同时建议公司发动全员广泛联系大宗团购，团购额在5000元以上、或两个以上单位购买且超过4000元的设立逐级奖励办法。食品业种务必将xx节气氛强势烘托出来，建议形成中秋食品一条街。商品要琳琅满目、选择要多种多样，要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、全面的购物新感觉。

2、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺。本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品。要求以上穿品业种各自至少推出20个知名品种的上市新品，作为本次活动的主打商品。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌的火爆上市，同时针对夏季内衣开展底价特卖会，全场劲甩，营销部将在dm广告重点宣传。会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠2折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要

将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

同时作好x月中旬家电节的备货准备，将家电节做成全城轰动的大活动。

4、家居、床品业种：床品业种主推秋冬款品牌床品，全场开展时尚床品购物节、针对x月结婚的情侣提供附加服务。如婚纱照、订婚车、婚庆礼仪、典礼酒店、出行旅游都可享受超低折扣。同时与新进供应商洽谈有无做打品牌、占市场的'意向，可推出特价商品用以吸引消费者，营销给予重点宣传。同时夏季商品开始特价销售，也可考虑推出xx品牌的特卖会或几家联合的大型特卖会。

5、会员活动：

(1)教师凭教师证免费领取大商会员卡。

(2)教师凭教师证持会员卡购物双倍积分。

(3)活动期间累计购物前20名且卡内积分超过200分的会员赠珍品挂件一个。

6、浓情xx大厦、礼献xx

活动期间累计购穿品满300元送xx品牌特制礼盒一份，以此类推多买多送。持教师证加送红酒一瓶。

1. 本次活动迎合xx主题，以食品业种为主，请食品业种落实好商品。紧抓今年xx类食品的趋势，引进各种品牌、各种口味的xx□同时关注相关商品作成大规模、大声势的促销活动。

2. 各穿品业种认真落实商品。折度必须落实到位，参加的商品必须为主品牌、颜色款式务必新颖。

3、商品信息请于x月x日前上报，上报商品突出重点，有针对性。

1□□xx日报□x月x日-x日、x日-x日每天名片大

2□□xx晚报□x月x日x日每天彩色封底名片大广告。

3□□xx广播电视报□x月x日、x日彩色通栏。

4□□xx日报□x月x日黑白通栏。

5、电台、电视台x月x日连续播出。

6、正门小幅商品信息喷绘。

7、商场天棚吊旗1000张(建议购买宫灯，每年都可以用且商场气氛突出)。

8、将食品业种美食kt板门加以改动，制作成食品一条街

9、正门ledx月x日播放。

## 超市端午节营销活动方案篇九

6月x日-x日。

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。

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)，参加射粽子活动，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。

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。