

超市端午节活动方案(模板8篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

超市端午节活动方案篇一

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来；促进销量，减少库存；提升品牌形象；使厂家、消费者、超市达到共赢；打击竞争对手。

粽子和与包粽子相关的产品(如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等)；熟食；酒水饮料；夏天家庭常用的生活用品(如驱蚊剂、凉席、风扇等)；一些家电(如空调、冰箱等)。

全体消费者

6月22到6月24三天

1、凭小票免费领艾草

活动时间：6月22到6月23号早上8点到11点

活动地点：苏果超市门口

2、射粽比赛

3、现场促销

活动方式：免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折、优惠券、捆绑销售等。

(1) 像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销

(2) 像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠券方式

(3) 像酒水饮料类的可以采用捆绑销售

(4) 像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

1、在促销前，发放促销单

2、在超市外张贴门店海报

3、在超市中，采用pop□广播宣传

4、各种人员相关宣传

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用(海报、宣传单、人员等)

活动的舞台搭建、零散的物品

1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见

2、确定此次活动负责部门及负责人以及相关合作部门人员

4□pop□货架、包装、其他宣传资料等设计

6、经销商协商、沟通工作：落实进货、铺货、陈列□pop□货架、宣传资料等细节。

超市端午节活动方案篇二

6月10日—15日

凡在6月10日—15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

1、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。

2、《五月端午节□xx包粽赛》

(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。

3、《五月端午射粽赛》

(1) 活动时间：6月20日—22日

(2) 活动内容：凡在6月20日—22日促销时间内，在xx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5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、两款《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40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份（如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量）。

3、场外海报和场内广播宣传。

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

2□□xx猜靓粽，超级价格平》活动：（数量价格由赞助商在各店促销决定）；

3、《五月端午节□xx包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店100只/22店=2200只。

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元；

2、吊旗费用：10000元

六月份促销总费用：约16600元

超市端午节活动方案篇三

达到三高——高利润、高营业额、高知名度

情浓五月天，欢乐过端午。

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100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迟到粽子，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：

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1980元

(2) 超市内外宣传条幅及海报300元

(3) pop广告牌30个，60元

(4) 快讯宣传单800元

共计1980+300+600+800=3680元

超市端午节活动方案篇四

凡在x月10日—15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18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) 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。

1) 活动时间：x月20日—22日

2) 活动内容：凡在x月20日—22日促销时间内，在xx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：

7) 道具要求：气球、挡板、飞镖；

8) 负责人——由店长安排相关人员。

1、两款《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40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛;

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛;

2《xx猜靓粽，超级价格平》活动：(数量价格由赞助商在各店促销决定);

3、《五月端午节xx包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元;

2、吊旗费用：10000元

六月份促销总费用：约16600元

超市端午节活动方案篇五

七律。端午

(唐)殷尧藩

少年佳节倍多情，老去谁知感慨生;

不效艾符趋习俗，但祈蒲酒话升平。

鬓丝日日添白头，榴锦年年照眼明；

千载贤愚同瞬息，几人湮没几垂名。

20xx年6月8日（星期三~xx年6月17日（星期五），为期10天！

又是一年端午情！

为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到寓教于乐的目的；并回馈顾客，希望能提高乌海华联超市知名度，吸引人潮，以及提高活动日的营业额。

1华联超市新华店

2华联超市大庆店

1商品特价（定特价商品80~100种）

本期创意以又是一年端午情为活动主题，但是本期活动的商品趋向分为两大主体群来进行特价商品的准备，共分为两个时间段来着手准备特价商品：

第一时间段为6月8日~6月11日（端午节）共计五天的时间，此五天主要以传统端午节为主体思想，准备特价商品。商品重点为节日商品，粽子及包粽子所用物料和用品等！可适当考虑主题商品品质外延，因端午属中国传统的特色节日之一、我超市所售特殊商品皆可作为特价商品的定位选择！（生鲜干散部门为重点）

商品小分类见如下：

另：联系供应商开展一期联商促销，作系列宣传（思念可考虑）开展有影响力的联合促销形式！

其它系列：生肉，熟食品，主食，水果蔬菜等！！

第一时间段商品占比为总商品数的30%，约30种左右！降价力度要求惊爆（低与原售价30%~50%）

季商品为主，外采商品可作花样补充。

商品小分类见如下：

休闲部门：山楂糕，冰糖，棉花糖，果汁系列，红绿茶系列，鲜橙多系列，奶制品系列等（10种）

调味部门：方便食品，油类，肉罐头系列，粉丝，面条类，即食火腿等（10种）

针织部门：半袖t恤，凉席，季节套装，季节鞋类，内衣凉被类等（10种）

百货部门：透气凳，运动水壶，水杯，凉水壶，扇子，季节厨具，保鲜膜等（10种）

日化部门：沐浴露，防晒护肤类，杀虫驱蚊类，纸品卫生类，清洁洗衣类等（10种）

责对待本活动！

2营销活动形式：

（1）又是一年端午情之我在华联寻屈原！

华联寻屈原分体字样，顾客可参与收集。一次性集齐者赠送精美节日礼品！！（本公司员工不得参加本活动）

(2) 又是一年端午情之亲子陆地龙舟赛

为突出端午节日特色，并加强亲子关系，以促进社会之和谐与美好，特举办此活动，希望各家庭的成员能抽空儿参加！

凡在五月初五端午节当日，在华联超市购物的顾客（无论金额多少）即可能加本活动！

c□活动办法：

将两人捆在一起（两人关系为亲子关系），比比那个家庭组合最先到达彼岸即为获胜！

每回合由两个家庭单位进行比赛！（要求比赛成员必须为家庭亲子关系）

1m快讯5000份

2：店内广播：

内容：亲爱的顾客朋友，又是一年端午情！在这个温馨的节日里，我代表华联超市所有员工祝你合家欢乐，平安幸福！于XX年XX月XX日~XX年XX月XX日华联超市的端午精彩促销又揭开了它欢乐的面纱，盛情欢迎您的光临！华联的真情不会变，华联人的热情不会变，请您关注本期特价商品信息！

特价商品信息□xx

本期促销活动介绍□xx

穿插广播内容：

五月初五端午节介绍)

五月初五端午节。每一年的这一天，许多人家都会包裹粽子，涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来，其实向来都说法不一。有些人将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说，这一个节日在古代，是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载，以及历代相传流行下来的许多端午习俗，五月被视为毒月、恶月，五月初五是九毒之首，所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

超市端午节活动方案篇六

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月11日—6月11日

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等；

（一）价格促销：对一些成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等进行特价活动（6月1日——11日）

具体品项：

（二）娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，促销策划部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（四）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日—6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日—6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日—6月11日

超市端午节活动方案篇七

2)活动内容：凡在xx日—xx日—xx日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)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。

2、《五月端午节□xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，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。

3、《五月端午射粽赛》

2)活动内容：凡在xx日—xx日—xx日促销时间内，在xx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:

7) 道具要求: 气球、挡板、飞镖;

8) 负责人——由店长安排相关人员。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动: 靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2、《xx猜靓粽，超级价格平》活动: (数量价格由赞助商在各店促销决定);

3、《五月端午节xx包粽赛》活动: 粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

费用总预算:

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店xx元，费用约xx元;

2、吊旗费用xx元

六月份促销总费用: 约xx元

超市端午节活动方案篇八

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月16日—6月16日

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等;

（一）价格促销：对一些成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等进行特价活动（5月16日——6月16日）

具体品项：

（二）娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的'冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，营销策划部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（五）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日——6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日——6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日—6月11日

负责人；生鲜部、营销策划部

场外：

2) 店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”