

2023年超市店庆的方案(精选5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。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。

超市店庆的方案篇一

热烈庆祝**超市成立七周年

2012年3月5日-2012年4月1日

- 3、通过策划一系活动，加深xx超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；
- 4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、员工及供应商

- 1、热烈庆祝深圳**公司成立七周年！
- 2、热烈庆祝**超市成立七周年！
- 3、**司庆乐在“七”中
- 4、真诚相伴七载，真情服务永在！
- 5、服务**我们会更加努力！
- 6、欢庆七周年真情大献礼

- 7、携手同行七周年千万好礼送给你
- 8、**超市祝所有女性朋友节日快乐!(庆祝三八妇女节)
- 9、全民行动关爱女性(庆祝三八妇女节)
- 10、天天xx天天“3.15”(消费者权益日)

- 1、爱是挚诚家乃至亲
- 2、品质、服务、物有所值!
- 3、关爱社区居民共建温馨家园4□xx年xx品质服务工程

内容是各知名企业的祝贺语;比如:百事公司祝**公司成立七周年。(请采购部提前将供应商名单传市场部)

对橱窗玻璃进行合理化布置,增加公司七周年喜庆气氛。

烘托气氛;

6)根据卖场实际情况,适当设计制作一系列广告宣传牌,美化卖场,传达信息。

第一期:“三八”妇女节手招□2p(2月27日-3月8日);

第二期:公司七周年手招:(3月5号---3月18号)8p90个单品

第三期:公司七周年手招:(3月19号---4月1号)8p90个单品

主要以特惠装、搭赠装形式为主;

4)电视、报纸广告:

每当春暖花开时，我们将迎来公司周年庆，“谈指一挥间”，公司在大浪中已走过了七周年，回顾过去，我们始终坚持以“品质、服务、物有所值”为经营理念，满足于每一位顾客，也同时得到了各位顾客的一致认可，展望未来，我们始终相信会为您想的更多、做到更好，为感谢您对**超市一直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归！

超市店庆的方案篇二

面对xx超市行业激烈的竞争，我们如何借满月之际，开展系列促销活动，为xx店在xx市场站稳脚跟，扩大品牌影响力，达到提升带动销售的目的，是我们此次促销要解决的课题。

二、活动的名称与定位

本次活动的名称以：“庆满月超低价格席卷xx大回馈满月大礼任你挑选”。为主题，以生鲜“开心早市”、“平安晚市”为切入点+100多个超底惊爆+内场促销相结合的方式，营造满月庆的热烈氛围，让消费者切实感受到xx的实惠和便利。

三、活动的流程及展开

活动时间：年2月24日——3月5日

活动布置：1、店门口上方制作巨幅，26.80米x5.5米，

2、大门前放彩虹桥一个。（4天）

3、活动pop挂牌40张（形成满月庆走廊）。

4、满月庆dm邮报特刊20000份（邮报上惊爆价商品110个作为店庆特惠价）

5、活动海报：按活动海报栏尺寸。

超市店庆的方案篇三

一、超市店庆活动背景及意义现在超市行业的竞争非常激烈，借助于本次超市周年庆的活动，开展系列促销活动，为的是能够占据市场，扩大品牌影响力，达到提升带动销售的目的。

二、超市店庆活动的名称“店庆1周年，价格席卷回馈”，通过拉横幅让顾客知道周年庆，营造店庆的热烈氛围，让消费者切实感受到实惠和便利。这是参考了广州庆典公司习惯做法，最直接最直白的方式进行宣传。

三、超市店庆流程活动时间：12月20日——12月21日

活动布置：

1、大门前放彩虹桥一个。可以向广州活动策划公司租借一个；

2、活动pop挂牌25张；

4、周年庆当天进行新品发布，该发布会由广州新品发布会策划公司负责。

周年庆门店操作：

1、所有的员工一起上阵，做好新品发布，周年庆促销的活动。

2、做好配合营销部完成内场及外场的装饰。

3、每天超低价商品以堆桩形式陈列销售，配上醒目的pop

4、活动奖品、礼品请门店根据收银小票进行发放、并登记好。

5、会员卡事先到办公室领取1000张。

一、主题活动

1、主题：激情从此开始；

2、活动时间：12.15——12.31；

4、赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶；

5、赠品落实部门：生鲜。

6、分工：

1) 企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备；

2) 理货组，每天提供人员3名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作；

3) 总台根据赠品的量，进行每天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行；

8、设想分析：通过此类活动，烘动人气，在有限的来客流量里提高客单价，从而增加销售。

二、形象活动

1、主题：承诺再续；

2、宣传和推广：

1) 超市主入口处，用显注的标语提示！

2) 店庆的dm海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

3、设想分析：此承诺在去年店庆后推行的基础上，通过广播、横幅等宣传方式，更强力度的来提高家友超市的价格形象，本着“平实可信的价格”服务宗旨，真真正正的维护家友超市的价格诚信度。

三、重点大类，促销活动

保健品：

1、主题：以旧换新；

2、内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装（或旧包装）可抵换现金3元。

3、分工：

1) 理货：与参加活动的各供应商谈判，要求退换商品旧包装所需的费用由供应商分担；

2) 企划：

a□宣传：除以上宣传手段外，另加报刊宣传；

b□准备显眼的兑换场地及布置；

c□台帐表格的提供；

d□活动结束后费用的清算工作；

3) 总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记。

4、设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参与活动中。

家电：

- 1、主题：触“电”大行动；
- 2、活动时间：12.15—12.31；
- 3、内容：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的塑造及赠品的展示，来吸引人气。
- 4、分工：
 - 1) 理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备；
 - 2) 企划：家电区装饰，突出促销的气氛！

四、特价

（一）店庆价商品

- 1、主题：将降价进行到底；
- 2、活动时间：12.15—12.31；
- 3、数量：300个左右；
- 4、分工：
 - 2) 企划□dm的排版和制作工作；店庆价标识设计和制作；
- 5、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向而定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

（二）每日冲浪价商品

1、主题：激情放纵，超值感觉；

2、每日一物；

3、分工：

1) 理货组准备商品16个（分配比例：3：6：7）。价格尺度绝对低；

2) 企划：冲浪陈列区准备与装饰dm首版制作；冲浪商品画报制作；每天更换工作。

4、想分析：以低价为主，体现商品的廉价为目的。如油、棉拖、大米、鸡蛋、水果等。通过廉价的牺牲性商品的大幅度的宣传提示，来吸引更多的人气，达到店庆的目的。

超市店庆的方案篇四

超市想要在激烈的竞争中占据主动，获取更多的顾客资源，必须充分考虑消费者的购买决策过程。下面是有超市周年庆典活动方案20xx，欢迎阅读。

一、活动主题：热烈庆祝超市成立七周年

二、活动时间：20xx年8月5日-20xx年9月1日

三、活动目的：

3、通过策划一系活动，加深超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

四、活动对象：顾客、员工及供应商

五、活动广告语：

a□针对性广告语：

- 1、热烈庆祝深圳**公司成立七周年!
- 2、热烈庆祝超市成立七周年!
- 3、司庆乐在“七”中
- 4、真诚相伴七载，真情服务永在!
- 5、服务我们会更加努力!
- 6、欢庆七周年真情大献礼
- 7、携手同行七周年千万好礼送给你

b□公司常用形象广告语：

- 1、爱是挚诚家乃至亲
- 2、品质、服务、物有所值!
- 3、关爱社区居民共建温馨家园4□xx年品质服务工程

六、活动举措：

1、卖场布置：

a□场外布置：

- 1)大型巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为此

次各项主题促销活动的信息；

2) 小型条幅：内容是各知名企业的祝贺语；比如：百事公司祝**公司成立七周年。（请采购部提前将供应商名单传市场部）

3) 喷绘：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

4) 橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司七周年喜庆气氛。

b 场内布置：

1) 吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境；

2) 店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝**公司成立七周年”的横幅；

3) 收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活动内容；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

5) 灯笼(拉花)：烘托气氛；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1) 海报3期：

主要以特惠装、搭赠装形式为主；

4) 电视、报纸广告：

3、促销活动：

直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归！

平凡的“12”，感恩的“12”，辉煌的“12”……代表着特殊的意义。十二年的风风雨雨，十二载的时光见证着顾客隆一步一个脚印，从小以大，走出佛山，辐射广东，至今已成功盛开300多家分店，员工达3000多名，销售突破10亿元。顾客隆以改善农村消费环境、刺激内需为己任，目标是成为珠三角地区网点最多、最知名响亮的农村零售品牌企业。

携手同行十二载，巅峰特惠十二月！20xx年12月24日的今天迎来了它的平凡日子，在这个平凡的日子里却做着非平凡的事：顾客隆12周年庆典，感恩十二载，感恩大回馈——豪礼感恩回馈月！100万元的豪礼真情回馈十二年来对顾客隆不离不弃的顾客会员朋友，让20xx年1月的每一天都成为顾客隆与广大市民的尽情狂欢、共同庆祝的节日。

类别：庆典促销

主题：携手同行十二载，巅峰特惠十二月！

感恩十二载，感恩大回馈！

目的：围绕“携手同行十二载，巅峰特惠十二月！感恩十二载，感恩大回馈！”此活动诉求为主线，开展大型客情促销、公

关促销活动，进一步塑造顾客隆的良好公众形象，提高公司的美誉度。同时，低价让利豪礼相送(关键要有厂家的支持同赞助)刺激消费，以达到提高销售的目的。

金典盛事顾客隆感恩回报大抽奖20xx.1.15-奖品送完即止

感恩十二载感谢一路上有您20xx.2.1-20xx.2.10

一、活动主题：热烈庆祝超市成立七周年

二、活动时间□20xx年3月5日-20xx年4月1日

三、活动目的：

3、通过策划一系活动，加深超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

四、活动对象：顾客、员工及供应商

五、活动广告语：

a□针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳**公司成立七周年！

2、热烈庆祝超市成立七周年！

3、司庆乐在“七”中

4、真诚相伴七载，真情服务永在！

- 5、服务我们会更加努力!
- 6、欢庆七周年真情大献礼
- 7、携手同行七周年千万好礼送给你
- 8、超市祝所有女性朋友节日快乐!(庆祝三八妇女节)
- 9、全民行动关爱女性(庆祝三八妇女节)
- 10、天天天天“3.15”(消费者权益日)

b□公司常用形象广告语:

- 1、爱是挚诚家乃至亲
- 2、品质、服务、物有所值!
- 3、关爱社区居民共建温馨家园4□xx年品质服务工程

六、活动举措:

1、卖场布置:

a□场外布置:

- 1)大型巨幅:各分店根据物业实际尺寸联系制作,内容为此次各项主题促销活动的信息;
- 2)小型条幅:内容是各知名企业的祝贺语;比如:百事公司祝**公司成立七周年。(请采购部提前将供应商名单传市场部)
- 3)喷绘:主要公布此次各项主题促销活动的所有内容,传达活动信息,吸引顾客;

4) 橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司七周年喜庆气氛。

b) 场内布置：

1) 吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境；

2) 店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝**公司成立七周年”的横幅；

3) 收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活动内容；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

5) 灯笼(拉花)：烘托气氛；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1) 海报3期：

第一期：“三八”妇女节手招(2月27日-3月8日)；

第二期：公司七周年手招：(3月5号---3月18号)8p90个单品

第三期：公司七周年手招：(3月19号---4月1号)8p90个单品

主要以特惠装、搭赠装形式为主；

4) 电视、报纸广告：

3、促销活动：

直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归！

超市店庆的方案篇五

1、主题：激情从此开始。

2、活动时间：12.15——12.31。

3、内容：购物满100元，献爱心1元送当令生鲜商品一份（价值5元左右），团购不参加，单张小票限送二次。

4、赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶。

5、赠品落实部门：生鲜。

6、分工：

（1）企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备。

（2）理货组，每天提供人员3名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作。

（3）总台根据赠品的量，进行每天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行。

7、宣传：场内：带“活动内容”的吊旗制作和安排悬挂工作。

对外：店庆专刊、社区辅助宣传等手段。

8、设想分析：通过此类活动，烘动人气，在有限的来客流量里提高客单价，从来增加销售。

1、主题：承诺再续。

2、宣传和推广：

(1) 超市主入口处，用显注的标语提示！

(2) 店庆的dm海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

3、设想分析：此承诺在去年店庆后推行的基础上，通过广播、横幅等宣传方式，更强力度的来提高家友超市的价格形象，本着“平实可信的价格”服务宗旨，真真正正的维护家友超市的价格诚信度。

保健品：

1、主题：以旧换新。

2、内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装（或旧包装）可抵换现金3元。

3、分工：

(1) 理货：与参加活动的各供应商谈判，要求退换商品旧包装所需的费用由供应商分担。

(2) 企划：

a宣传：除以上宣传手段外，另加报刊宣传。

b□准备显眼的兑换场地及布置。

c□台帐表格的提供。

d□活动结束后费用的清算工作。

(3) 总台：现场兑换工作的实施。每日台帐登记。

4、设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参与到活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动。

2、活动时间：12.15—12.31。

3、内容：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的树造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工：

(1) 理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备。

(2) 企划：家电区装饰，突出促销的气氛！

(一) 店庆价商品

1、主题：将降价进行到底。

2、活动时间：12.15—12.31。

3、数量：300个左右。

4、分工：

(1) 各理货组谈判，准备特价清单，比例：3：6：7（生鲜、食品、百货）。（准线：商品是当令商品，价格绝对要有震撼效果）。（提示：准备特有优势的一批作为dm商品，数量为80个，各理上dm比例根据价格优势定）。

(2) 企划dm的排版和制作工作。店庆价标识设计和制作。

5、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向来定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

(二) 每日冲浪价商品

1、主题：激情放纵，超值感觉。

2、每日一物。

3、分工：

(1) 理货组准备商品16个（分配比例：3：6：7）。价格尺度绝对低。

(2) 企划：冲浪陈列区准备与装饰dm首版制作。冲浪商品画报制作。每天更换工作。

4、想分析：以低价为主，体现商品的`廉价为目的。如油、棉拖、大米、鸡蛋、水果等。通过廉价的牺牲性商品的大幅度的宣传提示，来吸引更多的人气，达到店庆的目的。