

2023年超市开学活动促销方案 超市开学促销活动方案(优秀5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市开学活动促销方案篇一

为欢迎各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

一、活动目的

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的消费群，最大限度

地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

四、活动主题

“尽享超低价，新学期巨献”

五、活动方式

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精巧套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机(1名)；一等奖：超市500元购物卡(3名)；二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元(5名)；三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、限时购置，将品牌化拆品和睡衣做为限时促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

六、广告配合方式

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台；

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报；

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单；

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告

七、前期筹备

- (2) 现场要有一定数的秩序维持人员；
- (3) 现场征询人员,销售人员既要分工明确又要互相配合；
- (4) 应急人员(一般由指导担任,如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置)。

超市开学活动促销方案篇二

活动目的：借助端午节人们小长假的机会，在美发会所门口营造出火爆的端午节氛围，以带动顾客消费为主要目的。

活动时间：2019年6月17日-6月22日

活动内容：

- 1、凡是有兴趣的顾客均可参与免费包粽子环节，在规定时间内，不借助外力(上网查询、咨询他人)的情况下，少数服从多数，粽子包的最漂亮者获胜，即可获得美发会所免费赠送的美发产品一个和价值200元的优惠券一张。
- 2、凡是进店消费的顾客，都可凭兴趣参与包粽子环节，消费满666元顾客均可以得到专业包粽子人士帮助。成功完成都可免费获得价值200元优惠券一张。
- 3、凡是进店消费的会员顾客，在凭兴趣下完成包粽子均可免费获得200积分以及价值200元的优惠券一张。

以上活动内容最终解释权归美发会所所有，个人包的粽子均可免费带回家。

超市开学活动促销方案篇三

为了更好的提高美容院促销活动的效果，树立美容院的外在形象，美容院促销活动方案就成了商家们审核的重点。美容院促销活动方案是策划人智慧的结晶，是把美容院营销活动科学化理性化的总结制定。这里为大家准备了一份美容院促销活动方案，希望可以为大家带来一些促销思路。美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

活动目的：

- 1、推广新服务项目
- 2、提高销量
- 3、提高美容院外在形象。

活动主题：共同迎接新的一天

活动内容：

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服

务项目。

丽人月套餐一：价 格500

赠送护理

1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠 1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

丽人月套餐二：

价 格 1500元

赠送护理 1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠 1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

丽人vip套餐：

价 格 3880元年卡（限时卡）

赠送护理： 1、全年面部、肩、颈部经典护理；2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠

1、赠送精油全身10次（价值1500元）；

2、赠手、足护理20次（价值800元）；

3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；

4、全年光波浴；

5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮

肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。 活动预算(略)

活动执行

事前准备：

1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。

2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）

3、促销方案、优惠政策

4、产品的培训：由组长负责培训

5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货

6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）

7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程 事中工作：

1、怎么安排（参加人员的分工）

- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责,服从安排, 责任到人
- 4、进入状态, 人员的配合

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人

超市开学活动促销方案篇四

20xx年x月x日x20xx年x月x日（共x天）

xx迎新，半价返还

主要活动□xx迎新半价返还

1□x天中一天半价返还：即在x天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还。

2、单张购物小票返还金额不超过5000元。

3、购物券必须在x月x日之前消费，逾期无效。

4、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）。

可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的.成本很低。

辅助活动

- 1、男女装特卖场。
- 2、儿童商场购物送图书。
- 3、厂方促销活动。

- 1、报纸广告。
- 2、电台广告。
- 3、现场横幅。
- 4、现场彩灯。

超市开学活动促销方案篇五

活动时间□xx年10月30日至11月2日

活动内容：

- 2、凡是再活动期间进店的顾客，都可以获得美容院为顾客精心准备的一份万圣节小礼物；
- 3、身着万圣节服饰的美容师们，在活动期间为进店消费的顾客打造一款适合她们的万圣节妆容，2号晚间在美容院内开个万圣节party□

活动事项：

- 2、活动期间预计人流量乎比较大，所以必须做好活动期间的安全预防工作；
- 3、美容院内及时做好回馈工作，前期对负责给进店消费顾客化万圣节妆容进行一系列的培训工作，同时做好新顾客的接

待。