

2023年超市促销活动方案(优质8篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

超市促销活动方案篇一

“上半年靠年中庆，下半年靠店庆”。电商当道，购物中心崛起，同行弱肉强食，实体店面临的销售压力大增，能驱动新一轮销量增长的节点屈指可数。从近5个月销售数据看出，上半年整体销售呈明显下滑趋势，同比20xx年下降12.2%，同比20xx年下降8.8%，其中百货的降幅高达15.8%。为缓解上半年的销售颓势和预算压力，利用“年中庆”的噱头进行一系列持续性和大力度的营销活动，从夏装、凉鞋、床用、饮料、零食、生鲜等品类上发力，对会员加大精准营销力度，提升会员“回店率”。加大新媒体的营销力度，创新渠道，巩固本商圈市场占有地位，冲击新一轮销售高峰。

6月26日-6月29日(第一波：预热)

6月30日-7月5日(第二波：主力)

活动时间：6月26日-6月28日(3天)

活动内容：狂欢礼宴，钜献全城!活动期间vip会员在本商场一楼客服中心凭会员卡及有效身份证，充值500元即送50元!充值金额无使用门槛，在年中庆期间可畅享折上折!名额有限，分秒锐减，错过要再等一年哦!

1vip会员需凭本人会员卡和有效身份证明参与本次活动;

2、每人每卡限充值1000元，团购不参与活动；

3、充值金额仅支持现金和银联两种付款方式，不便之处敬请谅解。

费用预估：50000元(赠送部分，额满即止)

促销时间：6月26日-6月29日(4天)

赠送时间：6月30日-7月3日正常营业时间

活动内容：开仓放粮啦!活动期间，顾客在百货区消费满300元或超市区消费满80元，即可获赠“10000斤大米任性送”赠券1张，单张小票最多获得2张。凭赠券可在6月30日-7月3日营业时间到一楼客服中心免费领取大米一份!(作为噱头，不宣传具体赠送数量)

1、顾客需凭当天的`购物小票到服务台领取赠券；

2、凭赠券在指定的时间内到店领取大米一份，逾期作废；

3、店内烟酒、家电、团购和配套专柜不参加活动。

费用预估：17000元(预计2500kg大米，成本6.8元/kg)

活动时间：6月26日-6月29日(4天)

活动内容：新媒体时代，福利触手可得!活动期间，粉丝转发本次年中庆活动内容到朋友圈，集5个赞并截图回传，回复“福利”即可参加幸运大转盘活动，超赞好礼等你拿哦!

1、粉丝需按规则分享内容到朋友圈，然后集赞，截图回传给本公众号；

2、同时，回复“福利”即可进入幸运大转盘活动参与抽奖；

3、每人每天有2次中奖机会，礼品有限，手慢就没有咯。

费用预估：1500元(xx商场消费卡)

sp1□百货促销类

促销时间：6月30日-7月5日(6天)

促销内容：年中狂欢，任性一夏!名品集结，1元起换3.6倍!(相当于2.8折，含其他档次)顾客到收银台即可兑换相应倍数，无需凑整。

备注：具体参与品牌和活动力度，详见店内物料和专柜标识

费用预估：0元(供应商扣点和公司让利)

促销时间：6月30日-7月5日(6天)

促销内容：7月1日是建党日。活动期间□vip会员在百货区消费满710元即送潮流领带一条+墨镜一副!赠品数量有限，送完即止。

1、本次活动仅限会员参与;

2、团购、租赁专柜、黄金珠宝、电子数码不参与活动。

费用预估：12000元(备货300组赠品，由招商中心提供明细，行政采购)

促销时间：6月30日-7月5日(6天)

促销内容：本商场与银联开展力度空前的让利回馈活动，62开头的银联芯片卡(包括信用卡和借记卡，卡面有银联标识)，下载银联手机客户端，获取活动优惠券，可以在本商场超市

区单笔消费满100元立减38元活动!优惠券数量有限,抢完就没有了哦!

- 1、顾客需按要求下载银联手机客户端获取优惠券;
- 2、按要求注册领取现金券后到店消费即可享受满立减优惠。

费用预估:(事后由银联和商场财务结算)

促销时间:7月1日(1天)

促销内容:7月1日当天,超市区游泳系列、男女内裤、火腿肠、散装零食、蛋挞、果汁、蜂蜜、牛奶糖、布丁全场7.1折钜惠!

费用预估:(列入毛损,由it部负责调价,超市区活动后做好补差工作)

促销内容:周末去哪儿?来挑战大胃王吧!xx百货西瓜达人赛全城招募中,如果你能吃、吃的够快,这里将是你一展风采的舞台!吃货,是要靠食力说话的!

- 1、选手吃完两片西瓜用时最短者为胜;
- 2、途中有瓜肉掉落或剩余者视为犯规;
- 3、比赛分为小组赛和决赛,小组赛每组5人,第一名进入决赛;
- 4、决赛规则与小组赛一样,决出冠亚季军和优秀奖。

冠军1名□xx消费卡200元亚军1名□xx消费卡150元

季军1名□xx消费卡100元优秀奖3名:黑美人西瓜1个

费用预算：500元(奖品+比赛用酒)

促销时间：7月1日-7月5日(5天)

促销内容：与党同生日，年中更狂欢!7月5日20:00-22:00邀您一起共享美味大蛋糕!活动期间生日的顾客，凭有效身份证还可到本商场一楼客服中心领取1磅蛋糕一份!数量有限，先到先得!

费用预估：2500元(由生鲜实付负责制作)

- 1、总部行政部负责赠品的采购，需提前2天到位;
- 2、总部财务负责印制优惠券，于活动期2天派送到店;
- 3、采购部负责相关促销商品的库存准备，确保活动期间库存充足;
- 4、it部负责相关活动系统的调试、调价及故障应对、排除;
- 5、市场部负责相关物料制作及宣传推广跟进、落实;
- 6、门店店务办进行活动前夕的培训和动员，务必让全员重视、全员参与;
- 7、生鲜面包师傅负责蛋糕制作;
- 8、门店美陈做好整档活动的氛围布置、安装及维护，对活动现场进行拍照留念;
- 9、门店客服中心负责提前2天录音宣传活动，活动期间至少10分钟提示一次;
- 10、财务于活动结束后5天内做好活动反馈，及时传阅至各店负

责人处。

报纸□□xx日报》头版普通版半版，费用21000元；

dm彩页□a4双面，30000份，7200元；

拱门：大门口，1个，费用1500元；

空飘：大门口前，6个，费用1800元；

广播：店内客服录音，免费；

微信：官方微信推广，免费；

微博：推广，免费；

社区软文：免费

短信：40000条，精选半年内有消费记录会员，2000元；

超市促销活动方案篇二

女性是商场的. 主流，抓住妇女节举行促销活动，营造卖场气氛，推动商场销售。

(一) 幸运大摸奖

1. 在活动期间购物每满38元，可现场摸奖，凡是摸到带有数字3或8的幸运号码，可在本超市领取价值3.8元的精美礼品(或购物券)；如果摸到“38”两个数字顺序连在一起的幸运号码，赠送价值38元的购物券。每张小票最多只能摸5次。

2. 操作：在38个乒乓球上分别标示1至38个数字，放入箱子内，由顾客自己摸小球，购物满38元可摸一次，一次摸一个小球，

根据小球上得数字，现场领奖。

(二) 连环折扣

凡在3月8日一次性购物满38元者，在3月9日、10日凭3月8日单张购物小票在本超市购买妇女用品可以享受95折特别优惠(特价商品除外)。

(三) 节日双喜

今年38岁的女性朋友，或生日在3月8日的女性朋友，持本人身份证可以免费参加本超市“幸运大摸奖”活动。

(四) 公关活动

1. 新女性讲座

讲座主题可以为个人色彩讲座(个人色彩选择、服饰搭配技巧)、婚姻讲座(婚姻质量、家庭和谐)、女性和事业等不同主题。时间为3月9日，凡3月5日至8日购物的顾客都可以获得讲座入场券。

2. 画展/摄影展

和当地妇联联系，请其介绍一位当地杰出的女性画家或摄影家举办展览，时间为38节前后，为期一周。地点可在商场入口处或广场上。

注：活动(一)和(二)不能重复。

超市促销活动方案篇三

通过生鲜购物节的系列活动，促进xxx店的整体销售能力，提高销售业绩。

20xx年月日——20xx年月日，分三个阶段进行。

xxx生鲜购物节

xxx生鲜购物节生鲜真新鲜，日子越过越新鲜！

新鲜果菜、质量好、计量足、价格实惠

1. 海报宣传：主题□xxx生鲜购物节

2. 环境布置：

a场外升空气球x个，气球条幅用广告语。

b场外广告牌公告生鲜特价商品及活动内容。

c入口处悬挂条幅，内容为生鲜购物节广告语。

d在促销单品上粘贴“购物节”促销商品爆炸号。

e卖场内外用广播、喇叭宣传。

1. 活动主题：

xxx生鲜特价周

活动时间：

20xx年月日——20xx年月日

a.活动内容：

活动期间，选择水果、鲜鱼、面包、蔬菜、熟食等xx—xx个商品进行特价销售，其间x—x个品种以超低价销售。粘贴促

销商品爆炸号，并用喇叭叫卖。

b.活动内容：

加一元多一件。凡活动期间，一次性购生鲜满元，凭电脑小票（副券）加一元多一件商品。商品另附。

2. 活动主题：

xx百禽宴

活动时间：

20xx年月日——20xx年月日

a.活动内容：

活动期间，主通道生鲜部禽、鸟类熟食柜一条街及主题海报陈列一条街。并用特大爆炸号告示超低价，场外制作一幅xx百禽宴广告。

b.活动内容：

凡活动当天一次性购物满元即可凭小票报名参加吃鸡比赛。每天上午10：00和下午16：00各进行一场，比计时。每场x人，每天x人，香香喷喷好吃，心动不如行动，先报名先获奖，额满为止。

一等奖1名奖x只鸡，

二等奖1名奖x只鸡。

c.活动内容：

“八仙过海，各显神通”——抓鱼比赛。月日，当天购物满元即可凭小票报名参加比赛。

当天上午11：00—11：30和下午x□00—x□30各进行一场，限时30秒，抓住越多袋回报越多，快快行动。

3. 活动主题：

生鲜购物大回报

活动时间：

20xx年月日——20xx年月日

a.活动内容：

活动期间，购生鲜商品满元可获礼品一份，满元可获礼品两份，以此类推。

每天限500份。快快行动，快快收礼，快快好心情。

b.活动内容：

活动期间，购生鲜商品一次性满元即可获抽奖券一张，满元即可获抽奖券两张，以此类推。

参加“快乐周末”大抽奖活动。

抽奖时间：

20xx年月日。

设：

特等奖1名奖xx元奖品一份

一等奖3名奖xx元奖品一份

二等奖5名奖xx元奖品一份

三等奖30名奖xx元奖品一份

1. 海报□x元

2. 升空气球□x元

3. 大条幅□x元

企划用材料□x元

5. 奖品□x元

合计□x元

1. 活动总指挥：

2. 企划部：负责活动宣传、实施与跟踪。

3. 生鲜部负责现场布置宣传工作。

所有活动的最终解释权属xxx超市，如遇不可抗因素，本超市拥有终止活动的权力

超市促销活动方案篇四

通过生鲜购物节的系列活动，促进xxx店的整体销售能力，提高销售业绩。

20xx年月日——20xx年月日，分三个阶段进行。

xxx生鲜购物节

xxx生鲜购物节生鲜真新鲜，日子越过越新鲜！

新鲜果菜、质量好、计量足、价格实惠

1. 海报宣传：主题□xxx生鲜购物节

2. 环境布置：

a场外升空气球x个，气球条幅用广告语。

b场外广告牌公告生鲜特价商品及活动内容。

c入口处悬挂条幅，内容为生鲜购物节广告语。

d在促销单品上粘贴“购物节”促销商品爆炸号。

e卖场内外用广播、喇叭宣传。

1. 活动主题：

xxx生鲜特价周

活动时间：

20xx年月日——20xx年月日

a.活动内容：

活动期间，选择水果、鲜鱼、面包、蔬菜、熟食等xx—xx个商品进行特价销售，其间x—x个品种以超低价销售。粘贴促

销商品爆炸号，并用喇叭叫卖。

b.活动内容：

加一元多一件。凡活动期间，一次性购生鲜满元，凭电脑小票（副券）加一元多一件商品。商品另附。

2. 活动主题：

xx百禽宴

活动时间：

20xx年月日——20xx年月日

a.活动内容：

活动期间，主通道生鲜部禽、鸟类熟食柜一条街及主题海报陈列一条街。并用特大爆炸号告示超低价，场外制作一幅xx百禽宴广告。

b.活动内容：

凡活动当天一次性购物满元即可凭小票报名参加吃鸡比赛。每天上午10：00和下午16：00各进行一场，比计时。每场x人，每天x人，香香喷喷好吃，心动不如行动，先报名先获奖，额满为止。

一等奖1名奖x只鸡，

二等奖1名奖x只鸡。

c.活动内容：

“八仙过海，各显神通”——抓鱼比赛。月日，当天购物满元即可凭小票报名参加比赛。

当天上午11:00—11:30和下午x□00—x□30各进行一场，限时30秒，抓住越多袋回报越多，快快行动。

3. 活动主题：

生鲜购物大回报

活动时间：

20xx年月日——20xx年月日

a.活动内容：

活动期间，购生鲜商品满元可获礼品一份，满元可获礼品两份，以此类推。

每天限500份。快快行动，快快收礼，快快好心情。

b.活动内容：

活动期间，购生鲜商品一次性满元即可获抽奖券一张，满元即可获抽奖券两张，以此类推。

参加“快乐周末”大抽奖活动。

抽奖时间：

20xx年月日。

设：

特等奖1名奖xx元奖品一份

一等奖3名奖xx元奖品一份

二等奖5名奖xx元奖品一份

三等奖30名奖xx元奖品一份

1. 海报□x元

2. 升空气球□x元

3. 大条幅□x元

企划用材料□x元

5. 奖品□x元

合计□x元

1. 活动总指挥：

2. 企划部：负责活动宣传、实施与跟踪。

3. 生鲜部负责现场布置宣传工作。

所有活动的`最终解释权属xxx超市，如遇不可抗因素，本超市拥有终止活动的权力

超市促销活动方案篇五

买一件商品，送同一个同品牌的商品，送的商品可能是小份的，或者是即将过期的.。

买一定量的商品，然后送你一个礼物，比如买三盒酸奶，送一个保温瓶。买三盒饼干送一个水果篮等。

部分商品在一定的日期内搞特价，比如：7月2日—7月4日，原价80元的调和油，现卖60元。原价100元的炒锅，现卖80元等。

在超市消费到一定的金额就有礼物送，比如：消费满38元送一包纸巾，消费满98元送杯子等。

超市促销活动方案篇六

20xx年12月25日——20xx年2月13日

珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容：

(1)三年之约：

我们签约的形式担保凡购买珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还(在钻饰无损情况下)；

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款(在购买前协议离婚者不在退款范围之内)。

(2) 牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加珠宝举办的各种联谊活动等等。

2、造势宣传：

(2)20xx年12月23日□20xx年1月1日(元旦)□20xx年1月15日(周六)□20xx年1月29日(周六)□20xx年2月5日(周六)在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告(1/8版-1/4版)，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是“珠宝恒久钻石保障婚姻”

(3)活动期间不定期在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

1□x展架：65元×2=130元，条幅：150元；

2、宣传页(dm)□0□5元/张×1000份=500元；

3、婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元；

3、媒体宣传费：5000元左右(各地不同可根据当地情况重新预算)；

4、总计：8780元。

超市促销活动方案篇七

5月28日——6月3日

超市根据自身的促销成本控制，在下列活动中选择一个或多个方案进行借鉴实施。

活动一：六一节买六送一

在超市中选择一批商品进行买六送一活动，比如酸奶、果奶、饮料、果冻、水果等商品，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品

学习用品、文具用品、儿童食品、饮料、奶制品一律优惠价销售；

3、公关活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，可以自由确定

20xx超市节日促销策划方案大全20xx超市节日促销策划方案大全。

儿童节期间(6月1日-6月3日)在超市入口处举行五子棋比赛，参与者有小礼品，得胜者有奖品。

3、公关活动中参加对象为0—14岁的.儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的

字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

超市促销活动方案篇八

2人流量大，形象好，地理位置好；

3超市定位及其商圈的顾客群与促销产品的定位、目标消费群一致。

如：玻璃瓶汽水促销店选在家属区或学校附近；休闲用品促销选在市中心高形象超市或高尚住宅区、商务区超市。

1、师出有名：以节庆贺礼、新品上市之名打消变相降价促销的负面影响；

赠品绰号要响亮：如：肯德基的球星塑料人起名为“超酷球量派对”

赠品价值要抬高：如：缤纷夏日防紫外线秘笈太阳扇；

3、尽量不做同产品搭赠(如“买二送一”)，免有降价抛货之嫌，结果可能“打不到”目标消费者，反而“打中了”贪便宜低收入的消费群。

4、可用成熟品牌带动新品牌捆扎销售，但要注意两者档次、定位必在同一层次上(如果老品牌已面临种种品牌危机、形象陈旧就不可取)。

可口可乐公司的主力产品之一雪碧，尤其在二三级城市很受欢迎。醒目是该公司继雪碧、芬达之后的推出的又一新品牌，目标市场定位与雪碧相近。醒目上市与雪碧捆扎销售，在二三级市场取得了良好效果；名嘈一时的三株公司推出新品，与老产品三株口服液捆扎销售，但其老产品因为长期广告诉求

对消费者承诺过高，同时又面临重大消费者投诉，品牌形象较差，与新品搭售反而拖了新品的后腿，最终以失败告终。

5、面对消费者的促销政策坎级不宜太高，而且要提供多种选择。

如：买1袋/包送透明钥匙包一个；买2袋/包送荧光笔一支；买5包送飞镖玩具一套；买1箱送t恤衫一件。

6、限量原则。

与超市合作的买赠、特价促销，一定要注意在促销协议中明确限量，否则在促销期间出现赠品/特价产品供货不足，会面临罚款、清场的危险。

1、广宣品设计原则

中低价食品宣传方向：更实惠、更大克重、更多鸡蛋、更营养；

儿童用品宣传风格：产品好吃/好用，赠品好玩，卡通化的诉求方式；

师出有名：冠以新品上市、节庆贺礼等“借口”。