

# 超市促销策划方案的论文(优质8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，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 超市促销策划方案的论文篇一

新一代，新选择

借助特殊的`日子，进一步把握销售旺季，同时也为了更进一步提高该蜡笔小新果冻知名度，让更多的顾客加深对您的品牌有进一步的了解。

通过大场面现场促销展示及大力度宣传，以强烈的商业气氛冲击顾客的视觉、刺激他们的购买欲望，以达到销售目的。

1、邀请大型歌舞团现场助兴、拉动人气，增加现场气氛，蜡笔小新果冻品牌现场展台促销，配备圣诞节礼品等买赠活动。

2、凭宣传单到本超市均发试用装礼品一份(限份)，属当天生日的顾客凭身份证免费领取圣诞礼品一份。

3、通过现场有奖问答及相关游戏提高蜡笔小新果冻知名度。

4、活动当天在本超市购物可享受折优惠。

5、活动当天晚上，圣诞老人免费派发51份礼品(超市提供)。

1、过街悬挂横幅宣传；

2、②印发宣传单大幅度派发；

3、邀请电视台新闻报道；

4、电视广告三天；

5、现场大幅pop提前宣传。

1、邀请歌舞团：7元/天

2、租音响2元/天，租车拉音响来回车费2元；

3、演员来回车费：16元/8人

4、吃食：18元/天

5、印横幅：6条4元/条=24元

6、印发宣传单：5份.35=175元

7、电视广告：3天1元/天=3元

8、大幅pop□3张2元=6元

9、临时经费：1元

10、喷舞台背景：2元

## 超市促销策划方案的论文篇二

背景：

学校只有一个超市，垄断了学校的超市消费市场，在一定程度上学校超市占有一点优势。就是这样，学校超市的经营模式松垮，没有一点促销手段。使学生都在学校外面购买，从而使学校超市的销售量下降。为了使我们的市场占有率

提高，我们利用了五一假后开学这段时间，进行校园超市促销活动。

我们针对消费者的用促销目标有：

- (1) 以现有顾客群体为基础，增加销售量、扩大销售；
- (2) 吸引新客户、巩固老客户；
- (3) 树立企业形象、提升知名度；
- (4) 提升超市整体外在形象；
- (5) 清理库存，新产品系列推广；

方案设计的核心是利用价格折扣、实惠、儿时产品回忆的方法来带动学生光顾从而提高销售。

促销主题：超时代的消费，超时代的安享冰凉享受

宣传口号：还记得小时候的零食吗？让我们再回忆一下吧！

学校现在的超市虽占有校园的垄断市场，对于在学校来说没有什么竞争的压力。但现在外面超市的进行了促销方案，这对学校的销售还是有一定影响。我们为了使校园超市立于不败之地，从而进行这次促销活动。

我们主要是先让同学们看到我们的海报。回忆味道，会让他们感觉到好奇，也有些同学想去尝试一下。通过这个我们把顾客拉拢过来，同学在购买商品的同时，还会有很多食品的价格是比外面的价格底的，而且还会有礼物赠送。所以他们再过来看的同时就会不知不觉就买了我们的商品。这样我们的销售量就上来，同学只要感受到一次我们学校的优惠，他们以后就会再来。

来提高销量。我们校园超市的水果是非常新鲜的，我们采用的保险方法的有名的玫瑰保鲜法。这样可以是我们的学生每天都能买到新鲜的水果，而且价格十分合理。还有就是五一假之后天气会越来越热，学校超市还可以买各种好吃、好看的冰激凌，同学们听到有好吃的冰激凌都会来抢购。

我们的促销方式：

在校园促销中，我们选择以营业推广为主，人员促销为辅的促销组合方案。食堂是一个人员流通快的场所，我们选用的是在超市外面贴特价条的方式，贴在能引起大家注意的地方。在里面商品会摆放得很整齐，所有商品的价格我们都会标清楚。我们的促销形式：

我们根据消费者的喜好设置了特价促销、赠送促销、有奖促销的营业推广形式。利用这一些促进消费者购买的愿望和行动，使我们的销量增高。在促销期间，在学校超市买10元以上商品，会得到一份精美礼物，每天限额三十名。购买15元商品，加一元可购得355ml百事/统一奶茶一瓶，每天限额三十名。购买商品20元，可获得40g可比克薯片一包，每天限额三十名。

同时商店里的音乐是不可缺少的一部分，在超市里会放着大家都喜爱熟悉的流行歌曲，使大家在购物的同时感受到欢快的喜悦。

海报采用彩色报的形式，在超市门口放两张大的海报。在外面我们贴在人员流动大的地方(校门口，宿舍楼下面、店子街)，采用彩色小海报的形式。

## 1、环境布置

在超市的进出口地方悬挂宣传牌，以突出活动的主题，超市卖场以清凉舒爽的布置，烘托出清凉的气氛，为顾客提供一

个舒适的购物环境。

## 2. 宣传广播

在学校的广播里，不定时地播出广告，内容是：

(1) 校园超市商品大特价，一元等于百事可乐，果汁

(2) 喜讯校园最新推出彩色冰激凌，有不同口味，好吃不贵，大家快来抢购。

(3) 同学们还记得儿时食品的回忆吗？现在校园超市推出了我们儿时的小零食，让我们一起回忆一下吧！

(4) 校园超市又推出新产品了，新鲜水果，保证你买得放心，吃得开心。

## 3. pop宣传海报

(1)、制作商品特价优惠海报

(2) 制作宣传单

## 超市促销策划方案的论文篇三

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：xx商场商城及八一店、xx商场购物广场、北园店

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，xx商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

活动内容：

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓xx商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

国庆节□xx商场八一店五周年店庆：

活动时间□20xx年10月1日-8日

活动范围□xx商场商城及八一店□xx商场购物广场、北园店及华信店

活动内容：

### (一) 穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

### (二) 购物xx商场，尽享意外惊喜“国庆购物不花钱”

时间□20xx年10月1日-8日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖"1"章，即时开奖。

### (三) 国庆同欢乐□xx商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出xx商场以人为本，关心顾客，为树立xx商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出xx商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，

均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

详细规则另附

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1000元(包括超市)的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b□顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖"l"(赠品已领)章。

c□保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约：20000张×均价35元=约70万元



顾客加购可回收：20000张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

(四) 真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送(仅限xx商场八一店)

活动时间□20xx.10.1--20xx.10.8

(1) 7折以上商品再送大礼

当日累计满300元(包含300元)至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元(包含500元)至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元(包含800元)以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

- 1、超市、特价及特例品牌除外，
- 2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。
- 3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点

## 超市促销策划方案的论文篇四

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少xx五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

时间□20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出xx商场以人为本，关心顾客，为树立xx商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出xx商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为xx元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为xx元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为xx元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为xx元的`意外伤害保险(成本50元)。

## 超市促销策划方案的论文篇五

背景：

学校只有一个超市，垄断了学校的超市消费市场，在一定程度上学校超市占有一点优势。就是这样，学校超市的经营模式松垮，没有一点促销手段。使学生都在学校外面购买，从而使学校超市的销售量下降。为了使我们学校的市场占有率提高，我们利用了五一假后开学这段时间，进行校园超市促销活动。

我们针对消费者的用促销目标有：

- (1) 以现有顾客群体为基础，增加销售量、扩大销售；
- (2) 吸引新客户、巩固老客户；
- (3) 树立企业形象、提升知名度；
- (4) 提升超市整体外在形象；
- (5) 清理库存，新产品系列推广；

方案设计的核心是利用价格折扣、实惠、儿时产品回忆的方法来带动学生光顾从而提高销售。

促销主题：超时代的消费，超时代的安享冰凉享受

宣传口号：还记得小时候的零食吗?让我们再回忆一下吧!

学校现在的超市虽占有校园的垄断市场,对于在学校来说没有

什么竞争的压力。但现在外面超市的进行了促销方案，这对学校的销售还是有一定影响。我们为了使校园超市立于不败之地，从而进行这次促销活动。

我们主要是先让同学们看到我们的海报。回忆味道，会让他们感觉到好奇，也有些同学想去尝试一下。通过这个我们把顾客拉拢过来，同学在购买商品的同时，还会有很多食品的价格是比外面的价格底的，而且还会有礼物赠送。所以他们再过来看的同时就会不知不觉就买了我们的商品。这样我们的销售量就上来，同学只要感受到一次我们学校的优惠，他们以后就会再来。

来提高销量。我们校园超市的水果是非常新鲜的，我们采用的保险方法的有名的玫瑰保鲜法。这样可以是我们的学生每天都能买到新鲜的水果，而且价格十分合理。还有就是五一假之后天气会越来越热，学校超市还可以买各种好吃、好看的'冰激凌，同学们听到有好吃的冰激凌都会来抢购。

我们的促销方式：

在校园促销中，我们选择以营业推广为主，人员促销为辅的促销组合方案。食堂是一个人员流通快的场所，我们选用的是在超市外面贴特价条的方式，贴在能引起大家注意的地方。在里面商品会摆放得很整齐，所有商品的价格我们都会标清楚。我们的促销形式：

我们根据消费者的喜好设置了特价促销、赠送促销、有奖促销的营业推广形式。利用这一些促进消费者购买的愿望和行动，使我们的销量增高。在促销期间，在学校超市买10元以上商品，会得到一份精美礼物，每天限额三十名。购买15元商品，加一元可购得355ml百事/统一奶茶一瓶，每天限额三十名。购买商品20元，可获得40g可比克薯片一包，每天限额三十名。

同时商店里的音乐是不可缺少的一部分，在超市里会放着大家都喜爱熟悉的流行歌曲，使大家在购物的同时感受到欢快的喜悦。

海报采用彩色报的形式，在超市门口放两张大的海报。在外面我们贴在人员流动大的地方(校门口，宿舍楼下面、店子街)，采用彩色小海报的形式。

## 1、环境布置

在超市的进出口地方悬挂宣传牌，以突出活动的主题，超市卖场以清凉舒爽的布置，烘托出清凉的气氛，为顾客提供一个舒适的购物环境。

## 2、宣传广播

在学校的广播里，不定时地播出广告，内容是：

(1) 校园超市商品大特价，一元等于百事可乐，果汁

(2) 喜讯校园最新推出彩色冰激凌，有不同口味，好吃不贵，大家快来抢购。

(3) 同学们还记得儿时食品的回忆吗?现在校园超市推出了我们儿时的小零食，让我们一起回忆一下吧!

(4) 校园超市又推出新产品了，新鲜水果，保证你买得放心，吃得开心。

## 3□pop宣传海报

(1)、制作商品特价优惠海报

(2)制作宣传单

六、促销费用预算

七、促销实施进度安排

## 超市促销策划方案的论文篇六

二、活动目的：盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9月13日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、活动主题：花好月圆人团圆盛隆送礼喜连连

四、卖场陈设：卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、活动内容：

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张；

a□购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元；(此券限活动期间使用)

指定月饼品种有：

b□购保健品或酒(指定商品)可分别抵1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用)；已买断的酒为使用品牌。

1中秋礼券

a类保健品或酒此券可抵1元

l盛

b类保健品或酒此券可抵2元

lc类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a□团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品(礼券、现金)

b□喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品(礼券、现金)

c□盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d□欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置□a共100个;b共1000个;c共10000个;

六、商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10米某6元/条某26条=1500元

中秋礼券：0、1元/张某10万=1万元

吊旗：2、5元/张某1000张=2500元

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定

八、注

1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；

2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。

3、吊旗□dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。

4、连锁店负责各门店的条幅。

5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。

6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

## 超市促销策划方案的论文篇七

20xx年9月1日—20xx年10月10日



## 龙南天音手机超市

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机商家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“9.10”教师节为主题，以“9.10”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

2、从社会上寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

5、从9月8日起至9月10日截止，在天音超市现场做原创短信大赛，以“教师节”主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；(待定)

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者(含1500)即可参加抽奖；

7、推出团购机型□xx□xx□xx□xx等(机型待定)，团购条件需十人以上；

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目；

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

2、15：30分开始现场编短信比赛，并给予奖现场编短信比赛，选获胜者并颁发奖品；

3、15：40分由公司安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司安排出演节目；

6、17：30分活动结束

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定

获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销(如中秋，国庆等)。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

## 超市促销策划方案的论文篇八

本次活动名称定为：辉煌品质4周年“情满xx大庆典”。意在通过系列活动提升超市的品牌影响力，从全新的角度展示形象风采。

### 二、活动的定位

通过“情满”系列活动的组合，以“情”字为切入点，巩固目标顾客群，使消费者切实地感受到品质、实惠、便利。

### 三、活动的流程及展开

活动时间□20xx年11月6——11月12日。(6号星期六)现场氛围布置：

1、店面上方巨幅

2、门口放跨街彩虹桥

3、店内卖场布置氛围热烈、喜庆(气球装点)

4、2名职员穿礼仪服，身披绶带“辉煌品质4周年，情满xx大庆典，班的职员头戴店庆字样的装饰帽子。

媒体及宣传：1、制作各项组合促销活动的pop□

2□dm邮报制作宣传，增发5000份，

3、电视台信息发布。

四、系列活动之一：温情套餐+超值赠送。(时间：11月5——7号)活动内容及形式：凡在本超市购我们组合套餐的均可获得超值赠送：

4、甜蜜爱情套餐+浪漫送购——棒棒美体内衣+德芙巧克力

以上商品要求特价送丝婉婷蛋白质营养嫩肤霜

系列活动之二：强力推出每天一项超低惊爆价

活动内容及形式：12月6日散装鸡蛋1.80元/斤，限购3斤；

12月7日散装冰糖1.50元/斤，限购3斤；

12月8日散三晖蛋黄派，价格：

12月9日丝婉婷去屑洗发露(价格：)

12月10日水果类(苹果、香蕉，价格：)

12月11日佐佐果冻条散装(价格：)

12月12日面巾纸系列(价格：)

系列活动之三：快乐来购物，好运满把抓

a□活动时间：11月8日——9日

b□活动方式：在活动期间，凡在本超市内一次性购物满30元以上的顾客，可获得“好运满把抓”活动，满60元可抓两次，以此类推，上限3次。数量有限，抓完为止。顾客凭当日电脑小票可到指定地点抓取糖果、果冻等的商品。(费用控制在1000元/天内，共2天)

系列活动之四：超市与您有约

活动方式及内容：

真诚回馈特价周：一周内推出1000个店庆特价商品；

二、真情便民服务周：活动期间开通

1：收银绿色通道，如果您由于行动不便或有特别紧急的事情，可向寄包处说明情况，申领绿色通道卡，可优先结帐。

2：服务：只要您需要可向店长办公室提出此项要求，我们将为你送货上门。

3、管理参议：

(1)意见和建议，我们将设顾客意见建议奖：有效建议每条50元；

(2)可以参与我们指定项目的有奖参议。

五、活动费用：

总费用预计15000元。