

# 超市营销策划引爆客流(优秀6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 超市营销策划引爆客流篇一

春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的'是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动，也是超市销售新特商品的好时机。

xx闹春：三口全家海南双飞五日游！

20xx年xx月xx日—xx月xx日

xx超市各分店

商品促销与促销活动两种

第一部分：商品促销

1、促销时间□xx/xx-xx/xx

2、促销商品：促销总品种数为216种左右，食品为100种，平均毛利下降5-8%，用品为80种，平均毛利下降5-15%，生鲜商品30种，平均毛利下降7-15%(说明的是上dm的商品，店内特价不做计算。)

3、促销方式：以“海南五日游”为主打主题，推出送礼礼品

等节日商品，同时做出相应组合的商品特卖。及各门店也推行的大量会员商品。选择30-40种商品，作为“有买有送”的促销商品，同时做“专刊推广”“春节商品大集会”“会员独享”等专案。

4、厂商促销安排：场外，食品5家、用品3家。场内，食品10家、用品2家。联合厂商做相活动(操作时间为特价活动日内)

## 第二部分：促销活动

### xx超市-海南双飞五日游

1、在活动日内(xx/xx-xx/xx)顾客在一次性消费100元者，参加抽奖。

2、抽奖凭有效收银小票，每满100元抽一次，超过100元部分金额以100元的倍数计算抽奖次数(不足倍数部分不予计算)，最多限抽5次。

3、抽奖方式在抽奖箱放置奖券，其中奖项为6个(一等奖50个，二等奖200个，三等奖1000个，四等奖5000个、五等奖10000个、六等奖50000个、)，以抽出的券决定中奖与否。(注明：分公司参与本次活动内容，数量由分公司定，温州数量为下)

4、若抽中奖券，有的则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖全家三口海南双飞五日游5000元x5

二等奖：奖xx购物券1000元x25

三等奖：奖xx购物券价值100元x390

四等奖：奖xx购物优惠10元x780

五等奖：奖xx购物优惠1元x10000

六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在xx超市购买，如不要视为自动放弃，恕不兑现。

6、活动门店□xx超市。

7、活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。

## 超市营销策划引爆客流篇二

垃圾猪、注水猪、含有瘦肉精等不合格的鲜肉在市场上地广泛流通，以及吃了不合格肉类给身心健康带来的隐患，不得不让市民们谈肉色变。政府的严打严抓，真正让市民放心多少呢？谁都不敢轻心。肉市场的庞大，必然会让众多奸商鱼目混珠，市民们因此也建起了心里防线，这对正规单位将是一个很大的负面影响。

受市场影响，整个市场肉品销售下降。一个市场危机，往往也是给予聪明人提供了一个生机。因此有必要推出此活动，重新建立华商新鲜肉的美名，真正让顾客了解到放心与廉价的综合体，让华商新鲜肉走进千家万户。

1、全面推出华商店鲜肉的定量出售和“不隔夜”的信息。

2、在肉品区，现场播放鲜肉从屠宰到超市的层层把关和专业保管过程的录像。

1、肉品区的装饰：

卫生：全面打扫与清洗道具（包括员工的个人卫生：工作服、口罩等）

装饰□a□摆放大瓶的绿色盆景，从视觉上增添清洁与放心感。

b□冷柜：底板的垫子更换（建议绿色），醒目标出冷柜的温度等。

2、针对肉联厂的屠宰、检测、保管、运输等一系列环节进行拍摄录制。

3、吃不合格肉类对人体影响的报道和素材地准备。

4、有关组别提供新鲜肉平均每天销售量（去年与今天）；平时与节假日的大致比例等数据，制定出每日出售量计划。

1、通过各种途径传达鲜肉每天定量出售及无隔夜肉类的信息（传单、小区宣传窗、悬挂横幅等）

2、经定量后未出售完的肉，进行烧毁或埋处理。给各大报社提供这新闻素材及有关照片。

3、现场播放放心肉的录像。

4、醒目位置告知顾客不合格肉类地危害。

5、现场设立意见箱。

1、花小钱买健康。

2、为您建立真正放心的家园。

3、向消费者承诺：若发现未检疫的猪、牛、羊肉上市，向举报者当场奖励200元

4、层层把关 专业保证

6、吃上真正的放心肉

7、关心广大居民的身心健康，全面启动放心工程。

## 超市营销策划引爆客流篇三

20xx年x月x日—20xx年x月26日

共七天(20日—26日大年夜)

千僖迎新，半价返还

主要活动：千僖迎新半价返还

2、单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6、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。

活动推广

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

费用预算(略)

## 超市营销策划引爆客流篇四

垃圾猪、注水猪、含有瘦肉精等不合格的鲜肉在市场上地广泛流通，以及吃了不合格肉类给身心健康带来的隐患，不得不让市民们谈肉色变。政府的严打严抓，真正让市民放心多少呢？谁都不敢轻心。肉市场的庞大，必然会让众多奸商鱼目混珠，市民们因此也建起了心里防线，这对正规单位将是一个很大的负面影响。

受市场影响，整个市场肉品销售下降。一个市场危机，往往也是给予聪明人提供了一个生机。因此有必要推出此活动，重新建立华商新鲜肉的美名，真正让顾客了解到放心与廉价的综合体，让华商新鲜肉走进千家万户。

1、全面推出华商店鲜肉的定量出售和“不隔夜”的信息。

2、在肉品区，现场播放鲜肉从屠宰到超市的层层把关和专业保管过程的录像。

1、肉品区的装饰：

卫生：全面打扫与清洗道具（包括员工的个人卫生：工作服、口罩等）

装饰□a□摆放大瓶的绿色盆景，从视觉上增添清洁与放心感。

b□冷柜：底板的垫子更换（建议绿色），醒目标出冷柜的温度等。

2、针对肉联厂的屠宰、检测、保管、运输等一系列环节进行拍摄录制。

3、吃不合格肉类对人体影响的报道和素材地准备。

4、有关组别提供新鲜肉平均每天销售量（去年与今天）；平时与节假日的大致比例等数据，制定出每日出售量计划。

1、通过各种途径传达鲜肉每天定量出售及无隔夜肉类的信息（传单、小区宣传窗、悬挂横幅等）

2、经定量后未出售完的肉，进行烧毁或埋处理。给各大报社提供这新闻素材及有关照片。

3、现场播放放心肉的录像。

4、醒目位置告知顾客不合格肉类地危害。

5、现场设立意见箱。

1、花小钱买健康。

2、为您建立真正放心的家园。

3、向消费者承诺：若发现未检疫的猪、牛、羊肉上市，向举报者当场奖励200元

4、层层把关专业保证

6、吃上真正的放心肉

7、关心广大居民的身心健康，全面启动放心工程。

# 超市营销策划引爆客流篇五

礼情款款欢度国庆

XXXX年9月20日——10月7日

(三)加深超市与消费者的相互了解与情感沟通;

(四)扩大企业知名度,进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

(一)买99元送30元现金

1、活动时间:9月20日——10月7日

3、注意事项

(1)顾客购买活动商品后需保留购物小票,凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2)单张购物小票方可参加活动,不可多张小票累计参加。

(3)顾客领取现金时,需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

(4)该返现活动只限活动期间消费的顾客,以小票机打日期为准。

(二)国庆狂欢, \_\_大礼疯狂送国庆狂欢, 狂欢1、活动时间:9月20日——10月7日2、活动内容活动期间,公司在第四期促销手册(时间:9月15日—10月15日)封面上印刷中秋、国庆现金券,现金券面值10元,凡顾客拿到我们的手册,剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张,直接省8元现金,购物满200元可使用两张,多买多用,依次类推。现金券不可



兑换现金。

注意事项：

(1) 顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2) 现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

(三) 国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销黄金周1、活动时间：9月20日——10月7日2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

注意事项：

(1) 购买特价商品的会员，不可同时使用代金券

(2) 特价商品已经售出，概不退换

(四) 同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，

不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

### 3、注意事项

(1) 顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。

(2) 每位顾客在活动期间只可参加活动一次

(3) 本活动最终解释权归\_\_超市所有。

## 超市营销策划引爆客流篇六

在经济飞速发展人民生活水平快速提高的今天，农贸市场也应该跟上经济发展的水平，超市营销策划书。抚州市经济发展较快人民生活水平有了很大的提高，但农贸市场的发展却没有跟上人民生活水平的发展。在这种条件下投资者的挑战与机遇同时存在。

目前抚州农贸市场太过分散，而且市场脏、乱、差。通过对26个农贸市场、步步高超市、洪客隆超市以及振宇连锁超市市场情况的具体调查与分析，改善农贸市场的现状，更为方便广大市民，让市民吃上放心、舒心的农副产品，在市民方便区建立一个各方面都较优越(环境好、农副产品新鲜、价格公道等)的大型农贸超市。此农贸超市是指把原农贸市场，按照超市的经营业态、经营理念对城市农贸市场进行生鲜超市化改造，其中的摊铺可由卖主租用，但实行超市化的统一管理制，使其成为经营生鲜农副产品的超市。

此农贸市场是全天候的，以全市市民为目标市场。以抚州电视宣传、举办促销活动、全市发放印刷广告为主要营销手段。

建立抚州农贸超市营销策划计划书

## 一、营销策划计划阶段

### (一)、营销策划目的：

通过对抚州26个农贸市场情况的调查、统计、分析，建立一个大型农贸超市。

抚州农贸市场太过分散，而且市场脏、乱、差。通过对农贸市场情况的具体调查与分析，改善农贸市场的现状，更为了方便广大市民，在市民方便区建立一个各方面都较优越的农贸超市。此农贸超市是指把原农贸市场，按照超市的经营业态、经营理念对城市农贸市场进行生鲜超市化改造，使其成为经营生鲜农副产品为主的超市。

### (二)、时间、流程安排：

01月06日——09日 营销策划计划书的撰写与调查方案的准备

01月10日——14日 对市场情况进行具体调查

01月15日——20日 对调查结果的汇总、统计、分析，用word、excel、ppt把调查结果用统计图形的形式表述出来，撰写市场调查报告。

01月21日——24日 通过策划目的与市场调查报告，拟定营销策划方案，撰写营销策划书。

### (三)、市场调查计划

调查范围：

从26个农贸市场中选其六处进行调查。

调查内容与对象：

内容：农贸市场的人流量、市民的购买习惯、商品价格、商品种类、货源、新建农贸超市的地址。

对象：消费者(广太市民)、竞争者(卖主、超市)：(具体情况见市场调查计划书)

调查方式：

观察法、走访法、问卷法。

调查时间：

01月11日——01月15日

调查地点：

26个农贸市场中选出其中的六处进行调查。

调查人：

市场营销三班15人

经费预算：

150——200元(其中包括 调查问卷费、交通费)

二、调查阶段：

按照准备阶段的调查计划，具体实施调查市场情况。

三、调查结果汇总阶段：

1、用word或excel或ppt把调查结果用统计图形的形式表述出来，撰写市场调查报告。

2、通过策划目的与市场调查报告，拟定营销策划方案，形成营销策划方案，撰写营销策划书。

## 农贸市场调研方案

### 一、 目的及分析：

通过对抚州典型农贸市场及超市蔬菜区情况的调查、统计与分析，建立一个大型农贸超市。

抚州农贸市场太过分散，而且市场脏、乱、差。通过对农贸市场情况的具体调查与分析，改善农贸市场的现状，更为了方便广大市民，在市民方便区建立一个各方面都较优越的农贸超市。

### 二、 具体调查计划与内容：

调查方法：以问卷法、观察法为主、以走访法为辅。