

生鲜超市营销策划方案 超市父亲节营销活动策划方案(大全5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

生鲜超市营销策划方案篇一

6月21日是父亲节，是献给父亲的节日，也是男士商品热销的黄金时机，以此为主题开展文化营销活动，可以营造亲情，更好传播__文化，同时期间也是高考后学生放假购物的黄金时期。

【活动主题】

恩深似海：父爱无疆。

【活动时间】

6月__日——6月__日。

【活动目标】

- 1、男士商品掀夏日热销高潮，带动全场；
- 2、营造父亲节氛围，体验亲情营销；
- 3、全店销售保证增长20%。

【活动内容】

(一)、快乐父亲节，全场亲情价

全场各卖区对持购男士商品信誉卡的顾客给与一定幅度让利

- 1、尊贵父亲：珠宝钟表类，黄铂金全市最低，男士首饰、名表超低折扣。
- 2、帅气父亲：化妆品类主推男士防晒护肤产品及夏妆新品，全场满减、赠礼。
- 3、爱家父亲：女装、女鞋各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。
- 4、活力父亲：运动类商品夏日新品推荐，户外类功能推荐，中老年运动商品，器材超低折扣。
- 5、潮流父亲：休闲类各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。
- 6、舒心父亲：大商电器节日礼品大推荐，小家电手机，数码商品等礼品，现代家电让父亲生活更惬意，赠重磅买赠礼，更有品牌加赠礼、节日特别礼、套购回馈礼等尽情畅享。
- 7、健康父亲：大厦食品、大商超市食品、保健品、烟酒糖茶类作为节日礼品类商品热销。

(二)、最爱父亲节，购物双重礼

品牌礼：各卖区各品牌组织各自品牌赠礼，要求新颖、实用、切合品牌特点。

业种礼：各业种推出大力度买赠活动，礼品要结合父亲节活动主题，如啤酒红酒、夏凉用品等。重点烘托亲情，礼品，赠送等级由业种自定，上报营销部。

(三)、金榜祝福、学子放价、放飞心灵：

1、全场新款潮服大放价：持学生证至各穿品业种购物，享受折上降0.5—1折的优惠，也可在原折扣基础上加赠品牌好礼。四楼运动、休闲卖区为本次活动重点，商品陈列上要突出时尚青春的气息，针对学生群体开展品牌特惠或新品推荐活动，根据学生出游的特点开展户外用品推广周，折度参考运动风暴。

2、大商电器3c数码大放价□□3c数码类商品(手机、电脑、摄影)要适时推出商品量丰富的低价特卖活动，同时购物即赠品牌礼。

(四)、会员活动：

1、活动期间持男士用品信誉卡或学生证即可免费办理某大厦会员卡一张，持卡购物满200元以上赠送会员好礼。

2、持男士购物信誉卡或学生证购物满300元以上赠__旅行社旅游折扣券一张。

(五)、特别活动：

1、《父爱》店内优秀散文或诗歌或故事展播。

播放几篇描写父爱、赞美父亲的`优秀散文或诗歌或故事(超短篇)，配合燃情音乐，引起顾客共鸣，开展免费点歌活动，营造亲情气氛。

2、孝心系列故事展制作几幅关于孝敬父亲的中国传统小故事带图文，在正门前或店内空场展示，呼唤孝道意识，渲染大厦如家的亲情氛围。

【活动要求】

商品信息请于6月__日11：00前上报营销部，上报商品突出重

点，有针对性。

生鲜超市营销策划方案篇二

20××年×月×日—20××年×月26日

共七天（20日—26日大年夜）

千僖迎新，半价返还

（一）主要活动：千僖迎新半价返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元；

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；

5、购物券必须在2月××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）；

（二）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。

（三）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

生鲜超市营销策划方案篇三

百合字：_____号甲方：乙方：

地址：地址：

方米，实用率为___%（附件一所标平面图），供乙方设置专柜经营_____类商品，经营的品牌仅限为_____，如需更改或变动经营范围、或品牌，须经甲方书面同意，否则，视乙方违约。

1.2甲方若基于统一管理、营运或实际需要，有权变动乙方所设专柜位置、增减面积或作其它改变时，应提前30天通知乙方，乙方应同意甲方之要求，并全力配合实施调整。

2.3合同期满乙方如要求续约，应于合同期满前二个月向甲方提出书面申请。经甲方同意双方重新确定相关条款（在同等条件下乙方享有优先续约权），否则本合同于期限届满时即告终止。

2.4合同有效期限内，乙方如因故需提前撤去所设专柜，终止本合同，应于六十天前书面向甲方提出撤柜申请，经甲方同意后方可撤去所设专柜，终止本合同，乙方应赔偿甲方损失，其计算方法如下：（1）按扣率联营：赔偿金额=乙方之日平均（或保底）营业额x扣率x自撤柜之日起至合同期限止之天数；（2）按租金：赔偿金额=乙方之日租金x自撤柜之日起至合同期限止之天数。

第

给甲方，作为甲方的合作经营收益，其余营业额由甲方每月划到乙方指定帐户，由乙方支配。

数的扣率为_____%，若乙方每月的营业额低于保底数时，仍按月保底数x扣率，作为甲方的合作经营收益，其余营业额由甲方每月划到乙方指定帐户，由乙方支配。

作为甲方的合作经营收益，其余营业额由甲方每月划到乙方指定帐户，由乙方支配。

和费用一律不予退还，乙方不得提出装修补偿。

装修完毕后甲方在三个工作日内无息退还于乙方。

于结算该月营业款时，由甲方扣除。

3.7乙方所设专柜面积内，甲方提供正常经营环境。并负责提供基本照明、水、空调、排风，当乙方需增加专柜的期满三个月后无息退还乙方。

第五条缴税事项

每月从当月的营业款中扣除，如乙方需甲方代开销售发票，税金部分须由乙方自行承担，甲方在当月营业款结算时统一扣除。

第六条促销

6.1甲方所举办的各项促销企划活动，乙方应全力配合及通力合作，并分担相关费用，以求共同发展，甲方将按乙方备案，如需要对商品价格作任何调整及作任何折扣促销，必须书面通知甲方，经甲方核准后方可实施。

第七条营业时间、项目及经营管理

7.1商场实行统一的营业时间，乙方应按甲方统一营业时间营业，不得提前或延迟。

意变更或增加销售商品的种类，除非事先向甲方提出书面申请，并经甲方同意后方可陈列销售。

7.3乙方销售的商品，顾客要求退、换、修理等时，乙方必须按甲方的规定及处理办法。

并不具法律效力。乙方违反本条规定造成甲方的损失，甲方有权向乙方追究赔偿。

第八条合作管理方式：统一营业时间、统一营业形象、统一商场管理。

第九条商品、人员、商场管理

效合法手续文件。

督及查验有关凭证。

理，商品的零售价不得高于其它商场或专卖店同类商品的销售价格，不得私自变价（提价或降价）、私自打折销售，否则甲方有权拒付乙方销售货款，并按零售价差额的50倍支付给甲方作违约金。

方协助乙方向保险公司申请索赔。

同意，并开具放行单由保安人员检查后，按甲方规定出入口进出，违者甲方门卫有权不予放行。

9.6□1

工服费、人员培训费等费用；

(3) 乙方同意以不低于月营业额的_____%作为乙方工作每位营业员的奖金。

(4) 乙方聘用驻场专柜导购员，必须符合国家劳动用人及福利的有关规定。

承担并提供给乙方营业员穿着，甲方在乙方月营业款结算中扣除该费用。

及费用，并无异议。

过的面积，按每月3000元/平方米计算金额支付给甲方作违约金，并从甲方代收的乙方销售款中扣除。

9.12乙方及其委派人员必须严格遵守甲方各项管理规章制度，如有违反，则按甲方营运有关规定进行处理。

第十条违约责任及后果

方并应赔偿甲方一切损失。

不得超过10个工作日，否则按每日万分之三的违约金计算。

延。

10.6乙方代理人、受任人或受雇人若违反本合同之行为，视为乙方自己之行为，并负有同等责任。

第十一条：乙方退出经营场地时，应按甲方有关程序办理退场手续，乙方不可撤除场地内的固定装修，不应破坏原共和国经济合同法》解决。

19.3本合同未尽事宜，双方协商解决。

第十四条：本合同未尽事宜，甲乙双方经协商另行签订补充协议，与本合同均具有同等法律效力。

第十五条：本合同自签订之日起生效，本合同一式肆份，甲方执叁份，乙方执壹份。

第十六条：其它：

_____ □

甲方： 乙方：

（盖章） （盖章）

法定或授权代表人： 法定或授权代表人： （签名） （签名）

开户行： 开户行： 帐号：

生鲜超市营销策划方案篇四

【活动时间】：

【活动内容】：

【活动规则】：

人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无限畅饮。

【活动地点】：

酒店6层空中花园。

[广州香格里拉大酒店]父亲节星级美食有优惠

广州香格里拉大酒店的妙趣咖啡厅，为父亲节准备了澳大利亚龙虾、法国鹅肝等丰富的国际自助餐，用餐还将有机会赢取全年健身卡(三人用)一张。

妙趣咖啡厅特别设立爱心角，孩子们可以在送给爸爸的t恤衫上画上精美的爱心图案或文字，通过平凡细节，勾勒细腻温情。

午餐自助餐价格为每位188元，自助晚餐为每位288元。享用自助午餐的家庭父亲节当日，爸爸们购买健身中心健身卡可享受7折特别优惠。仅限 20__年6月_日星期天。1米以下儿童免费用餐，1~1.4米儿童可享受半价优惠。

另外，夏宫中餐厅隆重推出难以置信总厨推介超值鱼翅套餐。每位用餐者可以在多达20道由总厨为您精心料理的菜式中任选一道为主菜；二是材料细致挑选：鹅肝金沙炒瑶柱、三文鱼北极贝刺身、冰镇海螺芥兰度□_o酱深海北极贝群、避风塘银鳕鱼等，中式传统方法烹制，闻香足以垂涎。加上每位食客免费赠送的姬松茸花胶炖鲍翅，令此套餐殊显弥珍。再加上阿拉斯加蟹_什菜沙律前菜及杨枝甘露配冰淇淋甜品，令此套餐完美达到极致。如此佳肴，无论在午市还是晚市均能在夏宫品尝，每位只需人民币188++。

超值鱼翅套餐推广期从6月1日至10月12日，两位起计。

生鲜超市营销策划方案篇五

活动时间：

6月14日-6月15日

活动主题：

健康老爸

活动内容：

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。（扇子或剃须刀片）

二、凡6月15日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福（顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。）

具体操作：时间：6月14日（周六）、15日（周日）每天分两个场次上午10：30-11：00；下午17：00-17：

地点：大厦店换购处细则：

1：凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

2：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

第一部分、由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

二、快讯档期月10日-6月24日

四、促销方式

（一）商品选择选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商

品谨供参考：

食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等。

(二)商品特卖由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

(四)商品陈列由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

二.“神气老爸”孝子亲情绘画大赛活动时间：

活动地点：绘画成品交至1f服务台；获奖作品展示于iy西侧橱窗活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸最具特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下(含18岁)，画体风格不限。6/5--6/10为作品收集期，6/11为作品评选期，6/12--6/14为获奖作品展示期，6/15进行现场颁奖。

三.“巧手老爸”手包粽子比赛活动时间：

活动地点：正门外淑女屋旁报名方式：

活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

奖项设置：

四.“勇敢老爸”旱地龙舟比赛活动时间：

活动地点□iy西侧橱窗活动内容：

五.父子闯关趣味赛活动时间：

活动地点□1f正门活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报30队。比赛分为：父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱(伴奏带自备)、你做我猜--父子默契大考验，真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容，比赛采用计分制，根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军：1名价值400元的礼品亚军：1名价值200元的礼品季军：2名价值100元的礼品参与奖：26名精美礼品一份。