

情人节超市活动创意点子 超市促销策划方案(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

情人节超市活动创意点子篇一

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

情人节超市活动创意点子篇二

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，故各手机同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。

情人节超市活动创意点子篇三

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

1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。

情人节超市活动创意点子篇四

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)。

情人节超市活动创意点子篇五

20__年__月__日-2__年__月__日(共七天)

二、活动主题

千僖迎新，半价返还

三、活动内容

(一)主要活动：千僖迎新、半价返还

1、7天中一天半价返还：即在7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_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)。

4、_月_日(初_)开始，至_月_日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券。

5、购物券必须在_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。

四、活动推广

1、报纸广告。

2、电台广告。

3、现场横幅。

4、现场彩灯。