

超市双节活动促销方案设计(优秀5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

超市双节活动促销方案设计篇一

20xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们****有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立**超市的品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获!

1) 春节贺岁 礼送新春

2) 元宵节情缘元宵节

3) 情人节感受温馨浪漫

卖场内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1. 场外布置:

1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。

2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3) 门口处上方各挂大型灯笼(50cm)□要求美观。

4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(各门店进行费用联系)。

5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6m*2m)□

6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作)。

2. 场内布置：

1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。

5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计(详情见附图)。

通道：

1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。

2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等

装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3. 员工布置及服务用语

1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装。

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中龙港店、鳌江大厦店，还增加箱包、

服饰、鞋子、床铺上用品、生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 厂商的赠品促销

赠品由厂商提供赞助。(由门店及营销科共同执行)

1) 厂商大型文艺促销活动.

2) 联系厂商做大型的文艺活动，主要有蒲公英、红桃k等厂商进行轮回演出，提高各商场的客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的. 场外活动，需各门店提前准备。

报纸：晚报

年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队

超市双节活动促销方案设计篇二

1、扩大和提高xx_超市的品牌形象和美誉度。

2、加深与消费者的沟通联系，使其成为我们的长期客户。

3、增强与供应商的联系，争取更大的供货支持。

春节是众多商家角逐的节日，它所带来的巨大消费空间也使得商家们费尽了心思去争夺。面对春节时各大超市应接不暇的促销活动，消费者又是如何选择的呢?随着生活水平的不断提高，消费者的消费观念也在逐渐改变。消费者不仅关注价格，也关注全家一起置办年货这种快乐的消费体验。因此，若想成为消费者置办年货的首选超市，首先考虑的问题是如何使促销活动同时满足消费者的前述两大需求。

如何占领市场，把握客源，有效诱导消费，一直以来都是超市密切关注的问题。超市通常使用的促销手段之一：将若干件利润较低而消费群面较广的商品（比如大米、鸡蛋等）以超低折扣出售，从而使消费者认为该超市商品的价格比其他超市低的假象，让消费者购买这些便宜的商品的时候，顺带把其他商品也买好了。从而刺激消费者的消费欲，根据超市一站式购物的消费特点，并以此带动销售额的整体增长。通过小部分廉价商品来吸引客流，从而带动其他商品的销售，这是超市惯用的促销方法。可是现在这种固定商品的打折对消费者的吸引力逐渐减弱，消费者往往更关注其需要的商品促销信息上。

每年春节，消费者都有其固定购买的商品比如糖果，酒水之类的，超市也利用这部分商品的低价促销来吸引消费者。倘若商家选择另外一种折扣方式来促销，就象广大歌迷自己投票决定超级女生归属一样，由消费者投票来决定他们想要享受折扣的商品。超女的火爆就是充分利用了广大群众不甘为人所驱使，渴望自己创造偶像的心理，才使得湖南卫视登上了娱乐类节目第一的宝座。给消费者一次自主定价的全新消费体验，创造一场别开生面的促销活动——海选超级商品。

1、选票的设计：

我们的选票分为两部份。

a□消费者自己填写3个自己心目的商品参加超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。

b□消费者勾选部分固定商品参与超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。这需事先与供货商协商，争取供货商的支持和营销费用，这不仅可以有效提高其商品销量及品牌知名度，又可以分担一部分超市的营销开支。

2、节前的宣传

提前一个星期，通过各种渠道(如报纸杂志可裁剪传单广告等)向消费者发放宣传单(介绍活动的参与规则和具体的商品折扣等信息)。选票和宣传单印上广告词:这个春节，您当家。

效果目的:为了让消费者知道，今年春节，_×超市有很特别的活动——海选超级商品，让其明白，这个春节，年货的价格是他们定的。

3、活动现场

利用大幅的宣传横条吸引消费者的注意力，我们利用购物到一定金额来控制每个超市选票的量，为了增加可信度和聚集人气在超市门口一个小时公示一下投票结果，当日消费满20元可获会员，可以参与投票选择隔天超级商品的活动。7天内消费累计满999元可以获永久会员，可以在07年的每个月中的某个时段享受这7天海选出来超级商品的折扣优惠，这样用消费者最需要的商品的特价锁定消费者来我们超市消费，从而带动其他商品的销售，也可以帮助参加这次活动的某个品牌建立一个排他性的壁垒，从而得到供货商更多的支持。

超市双节活动促销方案设计篇三

一、活动时间:

6月x日—x日。

二、活动内容:

凡在6月x日—x日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满xx元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

三、活动方式:

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜。商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的'销售立下口碑打下基础。

1、《五月端午节，包粽赛》

1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺。

2) 操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛。

3) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

2、《五月端午射粽赛》

1) 活动时间：6月x日—x日。

2) 活动内容：凡在6月x日—x日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3) 活动方式：

凭电脑小票每人可获得x枚飞镖，在活动指定地点(商场大门口有场地门店)，参加射粽子活动，射中的是标识为“豆沙”即获得该种粽子一个。射中的为“肉粽”，即获得该种粽子一个。

4) 道具要求：气球、挡板、飞镖。

5) 负责人——由店长安排相关人员。

四、相关宣传：

1□x款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传。

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件)□dm快讯第一、二期各xx份，第三期单张快讯xx份平均每店xx份。

3、场外海报和场内广播宣传。

超市双节活动促销方案设计篇四

2月23日晚上19：00—21：00

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升商场在公众的良好形象。

举办一场猜灯谜送灯笼的活动。现场摆放_排展架挂上内附灯谜的`大红灯笼，另一边挂上做为奖品的灯笼，现场猜谜，现场送。

超市双节活动促销方案设计篇五

一、活动主题：

提高xxxxxx品牌形象，提高销售。

二、活动时间：

xxxx年12月1日开始。

三、活动地点：

xxxxxx超市所有门店四。

四、积分内容：

xxxxxx超市从20xx年12月1日起，会员卡系统将会全面升级□xxxxxx超市本着以顾客的利益优先为原则，实行会员卡的积分换礼制度。

- 1、顾客申请入会时，必需有相关证件（如：身份证/身份证复印件等）详细填写□xxxxxx超市会员申请表》，并支付办理费5元则给予办理。
- 2、办量方式分：个人办理，单位集体办理。团体办理优惠20%的办理费。
- 3、会员如以团购形式来购买的个人或单位，则不能享有的会员权利。
- 4、顾客一次性购物满288元，可免费申请办理会员卡一张。
- 5、会员卡有效期为二年，顾客会员卡如有到期或遗失申请补办时凭原会员卡或“顾客保留联”给与补办，补办工本费为2元，原会员卡并同时作废。
- 6、原会员卡积分按10比1的比例切换，会员积分礼品以每月1至4号进行兑现。

五、积分方式：

针对会员积分换礼品共设置八个等级，礼品费用按营销费的0.6%的比列计算，等级分别如下：

一级好礼（80分）：5元同等价值商品

二级好礼（100分□□xxxx元同等价值商品

三级好礼（200分□□xxxx元同等价值商品

四级好礼（600分□□xxxx元同等价值商品

五级好礼（800分□□xxxx元同等价值商品

六级好礼（1200分□□xxxx元同等价值商

七级好礼（2500分）：250元同等价值商品

八级好礼（8000分）：800元同等价值商品

六、执行要点：

1、各分公司根据积分方式的内容确定换礼商品，每级积分礼品的商品范围在（1--10个单品内）

2、各门店利用海报把积分换礼品的方式贴入商场进出口确保宣传力度

4、积分礼品的兑换专由一人负责，兑换负责人要做到服务态度真诚，充分利用服务六大用语，并做好解释工作。

5、执行中各分公司营销科对所辖的商场进行辅导及监督。

七、会员卡变更，解释工作的内容：

（2）已登记办理过会员卡的顾客，如果会员卡没过期，仍可使用，但积分会清为零；

（3）强调商品的价格是十分低价位的，任何消费者都可以享受平价甚至更低价的商品；

（4）说明我超市在调价的同时更注重商品的质量。

(5) 如果可行的话，可以让持有会员卡的顾客，如果对购买的商品（需规定是哪些商品）不满意，或是商品有质量问题，可在15天以内退换货，而其他的消费者一般只有7天的时间。

(6) 永久会员：指从顾客积分达到8000分，并到商场来换此礼品时，他就成为xxxxxx超市的会员，且在今后每年的会员卡更换过程中，不用交纳2元钱的办理工本费，则为永久会员，并且我们要对永久会员的资料做单独的记录。

八、海报书写格式建议：

拿张会员卡积分礼多多

亲爱的顾客朋友□xxxxxx超市从20xx年12月1日起，会员卡系统将会全面升级□xxxxxx超市本着以顾客的利益优先为原则，实行会员卡的积分换礼制度。

如果您是xxxxxx超市的持卡会员，当您拥有一定的积分，您将会获得意想不到礼品□xxxxxx超市将会带给您“一样的消费，不一样的体会”。如果您还没有加入我们的会员，那就赶快行动吧！