

超市开业活动促销方案成功 超市春节促销活动方案(大全7篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

超市开业活动促销方案成功篇一

某年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾某年，我们某某某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、树立某某某超市的品牌形象。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!

活动主题：

- 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

活动时间：年月日一年月日

活动布置策划：

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。
- 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。

活动陈列及商品的促销活动

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

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、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。其中大卖场的服饰、鞋子、床铺上用品等，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。

活动媒体宣传：

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。

超市开业活动促销方案成功篇二

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

迎新春，贺新年，送春联

活动时间：1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；

- 2、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12月31—1月18日

操作方法：

- 1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的. 收银小票报商家处进行冲兑；

影楼喜结缘，百家欢喜贺新春

活动时间：1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册

超市开业活动促销方案成功篇三

春节是每年销售的顶峰时期，也是超市全年最繁忙的时间，为了能使门店在今年春节集中精力打好销售战，本次春节，我们将以商品组合销售为主要促销方式，同时配以适当的促销活动，以引导消费，挖掘潜在消费为提升途径，同时注重团购促销，希望于正常销售途径之外尽量挖掘市场潜力，迎合顾客购物心理（大批量购物、一站购物），体现我们的经营特色，从而提高客单价，提升销售。

本阶段的活动以突出团购特色的商品和其他特价商品相结合的形式，以商品为活动主要角色，挖掘节日前期的消费力量。

活动以团购特价商品为主，以dm为主要体现形式，先期吸引单位集体购买，会员卡赠送主要针对市外门店新客户的吸纳，挖掘和培养05年的新消费群体，同时也希望籍此活动，吸引对我们的会员身份有兴趣的潜在消费群。

1、特价团购商品dm

a)规格：小8k□4p□共计80个商品；

食品：40个

百货：30个

生鲜：10个

b)要求所有团购版商品价格平均下降幅度在25%；

c)商品选择要求历年春节团购需求量大的单品或品类。

2、享受团购价前提：一次性团购满500元，即可以dm团购专版上的特价购买；

3、辅助装饰：制作团购商品标识插卡，醒目标识，提示购买

6、要求参与团购版商品的供应商提供大批量购买的赠送措施，整合供应商活动，体现团购专版的特惠性质。

时间：1.28—2.15（2.9年初一，2.14情人节）共计19天

由于春节的特殊性，零售活动的策划侧重于通过dm商品的组合推荐，形象生动具体的诉求商品销售点，通过提醒顾客的

购买需要、诱发购买欲望等多个手段的结合拉动销售。

适当配合刺激性的活动，结合卖场宣传、装饰等途径，渲染年末浓重的购物氛围。同时综合考虑节后效应以及情人节活动的配合，达到档期活动策划的完整性和全面性。

1、商品组合以及dm要求

a) dm规格：小8k□20个p□400余件商品

b)礼品主题：祝福心意表一表

主要商品为滋补品（含南北货）、礼品酒类、玩具、家居用品套件、小电器……

此部分商品要求供应商促销活动的支持

c)食品主题：佳肴美食齐送到

d)百货：开门迎新

床上用品、服装、服饰配件、家用杂件……

e)生鲜：鲜美嘖嘖过大年

调味品、生鲜中的日配、冷盘、熟食、蔬菜……

f)分类版面主题：这个冬天不太冷

ii.火系列：火锅，火锅料，调味料

iii.暖系列：床上用品，内衣，取暖类电器

g)情人节主题：简单爱

h)长假消耗补给，联华为您考虑——民生用品大集合

此活动主要希望推动节后的民生用品销售，刺激人们长假后的新一轮购买需要，可以通过将可推荐商品进行简单的文字组合的方式，提醒购买，以温馨提示的方法推动需求和购买，同时也加强卖场“为你所想”的亲民形象。

2、一元风暴快速抢购

事实证明，价格竞争尽管是最低层次的竞争，确实打击和弱化其他超市最行之有效的手段，也是提高市场份额最直接，最有力的竞争手段，在春节这个特殊的节日，人们对各方面商品的需求都达到了一个鼎盛的时期，因此设计活动以买大赠小（买礼品类商品送调味品）为主要手段，刺激消费。

时间上的考虑主要是由于，在年夜前后是卖场相对非常繁忙的时间，也是希望通过此活动能在时间上分流客源，达到销售平衡，并有效避免销售的流失。

此活动需商管部支持20万元左右的供应商扣点，作为活动费用。

a)时间：1.28-2.2

凭当日满足参与条件的单张购物小票到门店“特卖场”以一元价格自由选购以下任意一种商品：

1瓶酱油、1袋味精、2瓶香醋、4袋盐、2听可口可乐；

c)操作细则：

ii.赠品事先要货，并打包，以免活动开始造成混乱；

iii.请顾客依次排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中

任意3种商品；

iv.所有参与活动的购物小票应为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加；

vi.所有赠送要求剪小票操作，并做好每日台帐；

vii.本活动解释权归本超市所有。

d)宣传文案：一元钱能买什么？一瓶酱油？一袋味精或是四袋盐？能！只要您来联华超市购物，这样的梦想也能变成现实！

2月1日起，如果您在联华超市购买保健品、酒品礼盒类商品达一定数额，您就可以花一元钱，捧回一瓶酱油或一袋味精或其它指定的商品，这样的优惠看得见，这样的真情感受到。

一元风暴快速抢购，心动吗？那就快快行动！

3、装饰

a)卖场入口处采用大如意结装饰，部分旗舰店利用氦气球加大气氛渲染效果；

b)收银台采用大红绸和福字装饰；

c)卖场入口主通道的采用大型梅花盆景+对联的组合装饰形式；

d)货架笑脸设计；

e)井道特殊装饰：春满联华——广告公司出方案

f)常规装饰：横幅、吊旗、竖幅、活动海报□dm喷汇等

超市开业活动促销方案成功篇四

：欢欢喜喜庆新春

：四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

5月1日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

超市开业活动促销方案成功篇五

20xx年xx月xx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

（一）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；
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）；

(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

(略)

超市开业活动促销方案成功篇六

20xx年xx月xx日—20xx年x月26日

共七天(20日—26日大年夜)

千禧迎新，半价返还

(一) 主要活动：千禧迎新，半价返还

2. 单张购物小票最高返还金额不超过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)；

(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

(略)

超市开业活动促销方案成功篇七

12月31日（星期日）——元月3日（星期三）（4天）

缤纷元旦欢乐送礼

火爆酬宾热卖。

越多，赢得越多。

领奖办法：猜中5个领奖一份。总服务台领奖（赢4.99元的可口可乐一瓶）采购部负责组织活动赠品500—1000份。

活动三：缤纷元旦庆超市大行动

【超低价买大米】

活动期间，超市大米超低价热卖，每斤1.39元。

【投色子赢鸡蛋】

超市购物单张小票满38元，可凭电脑小票投色子一次，满76元投色子二次，并根据自己所投的.点数为准，获得与点数相同的鸡蛋。企划部准备大色子一个，直径800×800（白色红字）超市准备好鸡蛋，在超市出口处参加活动。现场送鸡蛋。

1□dm邮报10000张

2、手机短信100000条。

3、电视台、气象局广告。

4、企划准备灯谜的内容。布置灯谜大街（一楼服务台东走廊、二楼）

5、二楼三楼电梯入口柱子用满100送活动内容写真装饰

6□a2广告架支撑活动版面10个（一楼4个，二楼2个，三楼2个，四楼2个）

7、一楼南门装饰元旦氛围，大活动版面2块。

8、临沂发货采购注水旗杆20套，制作布旗，放置楼前营造氛

围

9、过大年背景做超市出口、入口及超市内立体版面悬挂。超市出口1个，超市入口1个，超市内写真悬挂40套（写真、泡沫板□kt板制作）费用2000元已交。