

2023年超市活动方案 超市促销活动方案(实用6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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

超市活动方案篇一

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间

20____年11月9日——20____年11月11日

三、活动主题

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

四、活动内容

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱

的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满_____送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物_____元可得到两张，以次类推！

五、活动配合

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算

礼品费用0.6万，宣传费用0.3万，人员费用0.5万。

超市活动方案篇二

6月16日—6月17日

健康老爸

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18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。）

四、想看到平时温文尔雅的父亲，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗？快和爸爸到超市发超市来吧！只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品。

时间：6月16日（周六）、17日（周日）每天分两个场次上午10：30—11：00；下午17：00—17：40地点：大厦店换购处细则：

a□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。

b□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。

五、促销主题

1、扮靓父亲，重返年轻

2、给老爸一个温馨的父亲节

3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

六、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：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、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；
- 3、烟酒类。

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：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

三) 商品促销

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。

超市活动方案篇三

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本

次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来感动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

20xx年9月23日——20xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的的时间定为以上的时间。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐出色华联”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，情浓意更浓”

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供给商无论是在促销、还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销本钱，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一

步刺激酒销售額的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

国庆7天假，天天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆***，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

采购处：与供给商洽商活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置dm的制作与发放，活动的监视执行。

制作页面为大4k8p用度约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

超市活动方案篇四

20xx年05月06日——20xx年05月13日

背景：

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。

我们这次促销的商品与以前的有了一些变化。这次除了有以前的零食，生活用品之外，主要增加了饮料销售、水果销售和小时候零食销售。我们学校超市是在学校的食堂里，一天在食堂吃饭的人很多，而来商店买饮料的人却不是很多。针对这一个问题，我们这次促销就加大了商店的饮料促销，通过买一瓶送一包餐巾纸、买二送一的方式来提高销量。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、好看的激凌，同学们听到有好吃的激凌都会来抢购。

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）喜讯校园最新推出激凌，有不同口味，好吃不贵，大家快来抢购。

（4）校园超市又推出新产品了，新鲜水果，保你买得放心，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

超市活动方案篇五

首先是节日提醒作用，创造浪漫的消费环境；其次是通过活动，培养与消费者之间的感情，贴心的有奖活动陪伴消费者立下爱情宣言。把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以文化的形式贯穿整个促销活动，真正的吸引消费者。并把文化凝聚在自己的品牌。

七月七日当天(公历8月23日)

营造甜蜜浪漫环境，浪漫消费，浪漫七夕。(卖场内设置浪漫主题海报)

1、食品区：

一桶冰淇淋，一对情侣要一起吃完，只有速度快并且吃相优美的情侣才能胜出，而这些，必须要经过“专业”评委和现场大众评审的双重打分。胜出的情侣奖获得浪漫电影票两张、冰激凌代金券77元以及精美的七夕情人节小礼物。

2、家电区：

举行现场K歌大赛，分为10个小组赛和总决赛(奥运会刚刚过去，想必大家还蠢蠢欲动吧)，即是说参赛者情侣将会有100对，可以象征性地收些报名费(控制报名人数)，小组赛胜出者，将获得甜蜜情侣耳机一副(或者是外置迷你音响设备)；决赛胜出者将获得彩电一台(价值1000左右)。这样，相信消费者定会有不低的参与和消费热情的。

3、服装区：

活动形式很简单，只要是情侣在场，并且买女装男方负责付款，买男装女方负责付款即可，这种消费形式可以享受9折优惠；消费满500，将获得上场赠送的时尚爱心情侣套装两套，

消费金额满1000的，则可以享受商场的8折优惠。

4、手机专区：

(1)买游戏手机送游戏套装。如果你的男朋友是一个手机游戏迷，那么送他一部手机游戏作为情人节礼物最合适不过。凡是当天到卖场专区购买了一部游戏手机，即可获得限量版超级游戏套装赠品一份，赠品只有3000份。现场填写一张“抽奖券”后，还有机会获得价值5000元的17英寸液晶电脑。

(2)买音乐手机送时尚酷派耳机。每一个音乐发烧友，他们想要的不仅仅是一个好的音乐手机，还需要一副高质量的耳机。这就是“伯乐识千里马”的道理，尊重消费者，就是王道。同样的，活动也设计一个名额为100的抽奖活动，中奖者将有机会获得音乐会门票一张。

5、生活消费品专区：

可以设置跟爱情有关的活动，因为这方面的范围比较大，那么主题就可以做的比较大。例如消满500就有会员卡赠送啊，宣传画海报欣赏啊，请人撞气球活动啊，送鲜花活动啊，总之，这一类的活动应有竟有，就看商场的创意了。奖励方面也可以适当设计奖项，例如打折优惠促销呀、送体验卡呀...

超市活动方案篇六

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、活动结束后，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；

影楼喜连缘，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

6、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