

最新超市搞活动方案(大全10篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

超市搞活动方案篇一

单身购物日顾名思义就是单身贵族的`购物节日，我们推出的主题是“为爱情争一次机会”。在这次活动中，我们将围绕单身贵族做文章，这也是我们华商店推陈出新的又一大力作，真正让顾客感觉到我们做到了“想顾客所想、急顾客所急”“顾客第一、唯一的第一”的宗旨。关于这次活动我们需要关注的几个方面有：

1. 时间和地点活动的时间:20xx.12.26暂定) 地点：整个卖场。
2. 活动目的我们这次活动的最终目的是赚取人气和知名度，进而发展一批忠实的客户群。
3. 活动展开方式在活动开始的那天，我们将在卖场入口处放置一些小的装饰物，用来区分是否单身，具体材质还有待商榷。同时我们还在入口处设立一些抽奖盒（具体数字未定）。盒内放置一些小卡片，上面会标明约会见面的时间和地点，地点设在我们卖场内。这样做的目的是为了让他们在我们卖场多逗留一段时间，增加他们消费的概率。同时，我们也希望他们以团体的形式配对，并能成为朋友，这不仅为他们制造了一个配对的机会，也为他们创造了一个交朋友的机会，同时能够进一步增加消费的概率。

4、宣传和前期的准备工作宣传：在活动开展之前的前5天，我们会在各大大报纸上做3天的软性报道，从侧面反映我们活动的内容，吸引足够多的人的关注。在活动开展前2天，我们开始在各大大报纸上登入图片结合文字的说明，同时有一个信息栏，需要登记自己的相关信息，再递交给我们。要求显眼，夸张。准备工作：

(1) 小饰物的采购或制作。要求美观，廉价。

(2) 配对卡的制作。要求对数量和概率有一个较精确的估计

(3) 约会地点和时间的确定。在卖场内选定几个地点，时间为各个时间段

(4) 人员安排

5、活动中的安排要让卖场里的所有员工能够较好的配合这次活动，营造一个好的配对氛围，不要对来参加配对的人过分注意，否则会让他们觉的不自在，反而达不到我们要求的效果。这一点需要我们互相通气。

6、活动后期的安排对于上一次没有配对成功的，我们欢迎他们继续参加我们以后的活动，并希望他们能留下正确的个人信息，方便我们后期的活动安排。同时对于上次配对成功的人做一个回访，同时在利用媒体炒做一番。

超市搞活动方案篇二

同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

月舞xx缘聚大商

月圆金色、佳节好礼相赠

花好月圆、大商情深

月明如水、大商如家

佳节共赏月如水、大商献礼表真情

x月x日周x

1□xx大厦盛宴山城、尽享xx美味

请食品业种全力联系供应商主推xxx等著名品种，全力推出各种风格的礼品。同时对礼盒、名烟名酒名茶进行强力推荐(建议各品类中找出一款做超低价，吸引消费)。食品业种可考虑引入此类特色食品满足不同需求。

同时建议公司发动全员广泛联系大宗团购，团购额在5000元以上、或两个以上单位购买且超过4000元的设立逐级奖励办法。食品业种务必将xx节气氛强势烘托出来，建议形成中秋食品一条街。商品要琳琅满目、选择要多种多样，要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、全面的购物新感觉。

2、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺。本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品。要求以上穿品业种各自至少推出20个知名品种的上市新品，作为本次活动的主打商品。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌的火爆上市，同时针对夏季内衣开展底价特卖会，全场劲甩，营销部将在dm广告重点宣传。会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠2折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

同时作好x月中旬家电节的备货准备，将家电节做成全城轰动的大活动。

4、家居、床品业种：床品业种主推秋冬款品牌床品，全场开展时尚床品购物节、针对x月结婚的情侣提供附加服务。如婚纱照、订婚车、婚庆礼仪、典礼酒店、出行旅游都可享受超低折扣。同时与新进供应商洽谈有无做打品牌、占市场的'意向，可推出特价商品用以吸引消费者，营销给予重点宣传。同时夏季商品开始特价销售，也可考虑推出xx品牌的特卖会或几家联合的大型特卖会。

5、会员活动：

(1) 教师凭教师证免费领取大商会员卡。

(2) 教师凭教师证持会员卡购物双倍积分。

(3) 活动期间累计购物前20名且卡内积分超过200分的会员赠珍品挂件一个。

6、浓情xx大厦、礼献xx

活动期间累计购穿品满300元送xx品牌特制礼盒一份，以此类推多买多送。持教师证加送红酒一瓶。

1. 本次活动迎合xx主题，以食品业种为主，请食品业种落实好商品。紧抓今年xx类食品的趋势，引进各种品牌、各种口味的xx□同时关注相关商品作成大规模、大声势的促销活动。

2. 各穿品业种认真落实商品。折度必须落实到位，参加的商品必须为主品牌、颜色款式务必新颖。

3、商品信息请于x月x日前上报，上报商品突出重点，有针对性。

1□□xx日报□x月x日-x日、x日-x日每天名片大

2□□xx晚报□x月x日x日每天彩色封底名片大广告。

3□□xx广播电视报□x月x日、x日彩色通栏。

4□□xx日报□x月x日黑白通栏。

5、电台、电视台x月x日连续播出。

6、正门小幅商品信息喷绘。

7、商场天棚吊旗1000张(建议购买宫灯，每年都可以用且商场气氛突出)。

8、将食品业种美食kt板门加以改动，制作成食品一条街

9、正门ledx月x日播放。

超市搞活动方案篇三

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爸爸，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。

超市搞活动方案篇四

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高超市知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

xx年6月x日—x日

端午节靓粽，购物欢乐送

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品(如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品)均有特价销售。

3、《xxx猜粽，超级价格平》

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，在超市一次性购物满18元的`顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在超市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，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

4、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——组织比赛。

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、传单宣传：传单第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份。

2、场外海报和场内广播宣传。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽限送200只x3天。

2、《xx猜靓粽，超级价格平》活动：（数量价格由赞助商在各店促销决定）。

3、《五月端午节xx包粽赛》活动：粽子散装米100斤。

其他费用：

装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元。

促销总费用：约8600元。

超市搞活动方案篇五

活动方式：

1. 展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

2. 推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元….

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格

上也可以采取一定优惠。

3. 现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

二. “把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。
2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“_商厦祝您中秋节快乐”。
3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

三. 月圆“十分”大抢购

活动时间：___

抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

_事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

_注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

_此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

四. 喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

_可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

_是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

五. 特别服务措施

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。

如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

2. 中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

超市搞活动方案篇六

五一节，是春节长假后的第一个黄金周，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。嘉元公司建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。

继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

- 1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)
- 2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)
- 3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、户外用品、运动用品、园艺用品)
- 4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季、夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)
- 5、福利消费(夏季消暑用品团体福利消费)

我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要

有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；二是换季购物为主题的新品推广诉求；三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。如：

五一酬宾惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

劳动光荣低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

开心度长假低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)

清凉一夏低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)

五一乐翻天购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)

购物有乐趣吃上再拿上(游戏互动促销大规模的品尝买赠活动)

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销主题及主力商

品群后，要进一步规划各类商品促销比重，建议如下：

五一快讯各类促销品量(食品类)：

分类、主要品种、促销品数、让利幅度：

生鲜 包装熟肉装 2 10%-20%

散称熟肉、面包、散称饼干 6 10%-20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯 4 10%-20%

粮油 色拉油 2 5%-10%

10公斤代大米、面粉 2 5%-10%

调味 醋、酱油、味精、芥末油、花椒油(凉拌型) 2 5%-10%

代干货(腐竹、粉丝) 2 10%-20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜 8 5%-10%

酒饮 白酒(当地婚庆常用型) 2 3%-5%

啤酒(单支、罐装) 2 3%-5%

饮料(纯水、果汁、乳酸、茶) 10 5%-10%

冲调(柑粉、固体果味冲饮) 2 30%-50%

茶叶(散装、袋装) 4 20%-30%

休闲 饼干 2 10%-15%

膨化 4 10%-15%

果冻 2 10%-15%

干果蜜饯 4 10%-15%

山楂 2

10%-15%

五一期快讯各类促销品量

非食品类 分类 主要品种

促销品数 让利幅度 洗化

洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化 8 10%-15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂 4 10%-15%

香皂(润肤型) 2 10%-15%

护肤膏霜(防晒、保湿型、换季护肤品) 10 20%-30%

牙膏、牙刷 4 10%-15%

卫生巾、卫生纸 4 10%-15%

家居 收纳整理袋、衣架 4 10%-15%

居室清洁用具 2 10%-15%

冰品制作模具、凉杯水具 2 10%-15%

雨具 2 10%-15%

家电 夏凉家电(电扇、空调) 4 5%-10%

摄影器材(像机、胶卷、电池) 4 5%-10%

家纺 内衣、睡衣、丝袜(夏凉型) 10 10%-15%

床品(凉枕凉席) 2 10%-15%

毛巾(浴巾、毛巾被) 2 10%-15%

运动服、鞋 4 20%-30%

凉拖 4 20%-30%

文体 运动器材(羽拍类、球类) 3 20%-30%

户外玩具类(风筝、摇控模型) 4 20%-30%

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销活动方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

- 1、买赠(一单购物达××元赠××物品)
- 2、互动有奖游戏(一单购物达××元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)
- 3、刮刮卡(一单购物达××元赠卡一张，刮开兑奖)
- 4、现场试吃试用(请厂家多提供)
- 5、演艺(请演艺队营造气氛)

6、小鬼当家

我们建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

超市搞活动方案篇七

一、活动宗旨：

开学典礼是进行学校教育的重要组成部分，标志着新学期学习生活的开始，是一次作战总动员。举行开学典礼旨在增强师生责任感和使命感，明确学生新学期的奋斗目标，营造浓厚的开学气氛，为新学期创造一个良好的开端。并以此激励全校师生振奋精神、锐意进取，以良好的精神风貌投入新学期的工作和学习。

二、主题：美在你身边

三、时间：9月5日上午

四、地点：报告厅

五、主持：_____副校长

六、议程：

- 1、主持人宣布开学典礼开始。（2分）
- 2、唱国歌。（4分）
- 3、校长开学典礼致辞。（10分）
- 4、法制副校长上安全第一课。（10分）

5、新教师代表发言。(5分)

6、毕业班学生代表发言。(5分)

7、家长代表发言。(5分)

8、____总辅宣布“弘扬民族精神月”主题教育活动正式启动，提出活动要求。(3分)

9、全体学生宣誓：我是一名光荣的少先队员，争做热爱祖国，理想远大；勤奋学习，追求上进；品德优良，团结友爱；体魄强健，活泼开朗的好少年。(____领呼)(1分)

10、教师集体宣誓《姜堰市人民教师誓词》。(____领呼)(3分)

11、主持人小结讲话，宣布典礼结束。(2分)

12、会后采访：教师、家长

七、活动要求：

1、全员参与，全体师生穿戴整齐，精神振奋，执旗有序进场。

2、各班学生按照指定位置坐好；教师坐在各班后面；家长代表每班4名，就坐队伍左右侧。

3、遵守会场纪律，注意集队行进中安全。

4、典礼结束后，各班有序退场。

八、具体安排：

1、少先队：制定“弘扬民族精神月”活动方案，组织活动实施及旗手训练。

- 2、电教室：负责音响、摄像、会标、报道、制作。
- 3、体育组：负责各班场地位置和主席台的安排。
- 4、班主任：布置学生穿校服，戴红领巾；挑选两名家长代表参加活动。

超市搞活动方案篇八

活动主题：

情浓五月天，欢乐过端午。

活动内容：

活动一：包粽子

- 1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组。
- 2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。
- 3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满xxx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类。

生鲜类：五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜。

效果预测：

（1）提高竞争力。

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

（2）扩大超市知名度。

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

（3）提升了超市的形象。

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

经费预算

(1) 端午包粽大赛预算xxx元。

(2) 超市内外宣传条幅及海报xxx元。

□3□pop广告牌xx个，xx元。

(4) 快讯宣传单xxx元。

共计xxx元。

超市搞活动方案篇九

每年五月的第二个星期天，这是传统的“母亲节”。这个节日是为为母亲设计的，是一个温暖的节日。超市，家庭主妇经常光顾的，我们可以在这一天经营“亲情”，并做一些有助于超市形象的公关促销活动。

二、活动时间：5月8日至5月10日

三、活动主题：超市康乃馨节，或温暖母亲节

四、推广内容：

活动1：母亲节特价商品

食物：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜等等；

日用品：纸制品、卫生巾等；

化妆品：洁面乳、营养霜等。

活动2：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本计算：母亲节康乃馨(10支)的成本约为5元人民币，相当于让利5%。如果数量减少到5枝一扎，估计费用约为2.5元。

活动3：真心真语祝妈妈

内容：在“母亲节”之际，您最想对母亲说些什么？从5月8日到5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

五、注意事项：

1. 在上述第二项活动中，为了防止作弊，礼品必须在购物小票后标明。
2. 在活动三中，您需要准备一份高档的留言簿，将其放在超市门口，方便顾客在购物后留言；留言簿上的精彩内容由计算机处理，并张贴在一个显眼的位置供客户欣赏，内容包括消息人的姓名和受祝福的人的姓名。

超市活动促销方案篇2

春节刚过，迎来的就是中国的传统节日——元宵节。按中国民间的传统，人们要点起彩灯万盏，以示庆贺。出门赏月、燃灯放焰、喜猜灯谜、共吃元宵，合家团聚、同庆佳节，其乐融融。通过元宵这一传统节日，揭开中华民族传统习俗的神秘面纱，借助各类课程与活动的整合，让大家了解中国的传统节日风俗，传承中华民族的悠久文化。

活动时间：

____年__月__日-__日

活动主题：

____年元宵节促销策划

活动口号：

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

活动节日分析：

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

活动内容：

一、团团圆圆过元宵 美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，

以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

- 1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。
- 2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。
- 3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。
- 4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。
- 5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。
- 6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏 元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

超市活动促销方案篇3

一、活动主题：

缤纷庆开业 好礼送大家

二、活动时间：

5月16日——5月20日

三、活动内容：

1、开业篇：开业有礼 购物惊喜 集小票送抵用券

缤纷庆开业，好礼送大家，开业活动期间，购穿着类、百货类商品累计集满小票100元送30元抵用券，休闲运动类、名表集满100送15元的抵用券。凭有效收银小票到一楼总服务台领取。

(明示商品不参加，赠券__主力店通用，活动期间使用有效，过期作废)

2、超市篇：开业惠顾客，超值换购礼 5月16日—30日

__人民商场店开业啦!开业活动期间，顾客在超市购物单票满38元即送换购券一张，满76元送2张，凭券换购以下超值商品，买的越多，送的越多!!绝对是物超所值、让你心动。

鸡蛋2.49元/斤，每券限5斤。

大米0.99元/斤，每券限5斤。

味达美酱油0.99元/瓶，每券限1瓶。

每天超市还推出飘柔洗发水5.80元/瓶，枪手杀虫剂8.80元/瓶等100余款超低价、震撼超低价抢购商品低价狂飙，火爆抢购!!

3、家电交通快餐篇：家电开业抽大奖 幸运好礼滚滚送

五楼4000平方米的家电城、3000平米餐饮城、20__平米的电玩城开业隆重推出，家电城汇聚世界名牌、国产名牌系列产品，美食城汇聚全国各地特色名吃，电玩城各种电玩，想玩就玩，让你尽情享受都市生活。

活动期间，顾客在__人民商场店购买家电类、交通类商品，凭有效收银小票即可参加抽奖活动，累计购物满500元抽一张，满1000元抽两张，依此类推，单票最多抽5张。

超市购物单票满48元即可凭票抽奖一张，满96元抽两张，单票最多抽3张。

(抽奖活动和换购活动只限参加一项)

奖品设置：

一等奖：32寸液晶彩电一台，活动推出50台；

二等奖：洗衣机一台，活动推出100台；

三等奖：电压力锅一台，活动推出500台；

四等奖：夏凉被一床，活动推出1000台；

五等奖：可口可乐一瓶，活动推出50000台；

六等奖：雪糕一支，活动推出100000台；

4、文艺故事篇：缤纷庆开业，精彩不错过

开业期间，特邀全国著名军乐团、舞狮团、锣鼓团前来助阵，激情奉上精彩的演艺，让你感受精彩的文化盛宴，好机会不要错过！

四、广告宣传：

1. 印制3万张刮刮卡(家电用)或用现有的成品卡。

海报30000份(邮局发行10000份，齐鲁金页发行10000份，商场发行10000份)

3. 电视台广告(飞字广告)

4. 气象局广告

5. 手机短信50000条

6. 卖场气球氛围装饰

7. 卖场地贴、门贴、吊挂看板

8. 开业吊旗

超市活动促销方案篇4

一、活动背景

随着中秋节这一中华民族传统节日的到来，许多商家瞄准中秋商机，围绕月饼和其他中秋礼品做足文章。我们立足于“稻香村”这一糕点龙头企业，抓住中秋节这一有利时机，力图实现品牌月饼促销新形式的发展，制定这一促销策划设计。

二、促销目标

1. 以中秋月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售。团圆月，团圆情，“稻香村月饼”送家中。

2、通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。

3、为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。

4、为顾客传达情感。

5、以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。

6、增加企业竞争手段，做出差异。

三、商品促销环境分析

(一)宏观的市场因素

对企业有很大影响，而且这种影响因素企业无法控制。企业只能研究宏观环境及其变化，寻找对自己有利的机会，才能占领市场，获得较大的经济利益。

宏观环境因素主要有

1. 人口因素：中秋时节，合家团圆，消费者比较集中，有利于商品促销。

2. 经济因素：金融危机之时，拉动内需，刺激消费。

3. 社会和自然因素：中国人民重视这个传统的节日，在文化气息的带动下，也掀起了一场消费风暴。

(二)“顾客就是上帝”，只有我们促销的产品满足了消费者的需要，赢得消费者的信赖，才能中秋时节，家人团聚，“稻香村月饼”给您带来幸福美满。

2. 消费者需要的服务水平：在竞争相对激烈的中秋月饼市场，消费者对产品追求物美价廉，稻香村月饼老字号已经有各种的市场优势。满足需要提高服务水平。

3. 消费者购买能力分析：消费者追求能够满足其需求又物美价廉的商品，我们促销立足于低价，优质，真正为顾客带来

实惠，也适应了顾客的购买力。

4. 消费者消费环境分析：消费者在众多月饼促销活动中，选择的余地很大，我们会在促销过程中限度地提高促销环境，改善服务质量，是消费者在促销中真正感受双赢。

(三)现代社会是竞争社会，“中秋节月饼”的竞争将会更加激烈，只有打败了竞争者，才能使我们“稻香村月饼”有更大的销售量，获得更大的利润。

1. 竞争者的策略：在同一时期，利用各种方式进行促销，如商场促销，超市促销，与其他产品绑定在一起进行促销。

2. 竞争者的目标：进一步扩大品牌效应，提高销售利润。

3. 竞争者的优势和劣势：优势是拓展范围广；劣势是手段单一，成本高，运输不便。

4. 竞争者的反应模式：有完整的服务机构，各部门有效配合，能及时满足消费者的需求，接受消费者的反馈意见。

(四)内部环境分析

1. 资源：能与厂家及时联络货源，不会造成商品堆积或脱销。

2. 竞争力：质优价廉：运输方便：团队合作能力较强，服务手段多样化。

3. 物流输出输入：运输方便，基本“零库存”。

4. 生产运营：流水作业，保证质量，高效生产。

四、广告分析

1. 广告目标：通过较大规模的广告宣传，实现促销活动的真

实化和广泛化。

2. 广告费用：___元

3. 广告信息：宣传品牌，提高影响力，扩展销售渠道，增加销售量。

4. 广告媒体：报纸和宣传单

5. 广告效果评价：在节日期间达到促销目的，在消费者心里树立稻香村品牌意识；进一步宣传稻__企业文化！

五、活动内容

1、时间：_月_日---中秋前一天

2、地点：活动仅限惠__城区

3、活动准备

1、安排一定量的运输车与“中秋大使”。

2、驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。

3、对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。

4、对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

5、联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

6、活动推广：在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但

要进行一定的成本核算方可实施。宣传时应尽量做到语言简洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

超市搞活动方案篇十

- 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个自己心目中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。