

最新超市消夏活动方案策划书(实用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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

超市消夏活动方案策划书篇一

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和xx年一样，中秋节（9月14日）和国庆节（10月1日）相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋、国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

二、活动主题：

“喜迎国庆欢度中秋”

三、活动时间：

20xx□09□07—20xx□10□5

四、活动目的：

3) 通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通；扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：

顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

- 1) 喜迎国庆欢度中秋
- 2) 月圆中秋情系全鑫
- 3) 情满月圆举国同庆
- 4) 中秋佳节全鑫浓您家乡情！
- 5) 中秋合家欢佳节大献礼
- 6) 望月怀远花好月圆
- 7) 每逢佳节倍思亲全鑫为您送温情
- 8) 礼情款款欢度佳节
- 9) 热烈庆祝中华人民共和国成立59周年！
- 10) 品质、服务、物有所值！
- 11) 关爱社区居民共建温馨家园

七、活动布置与宣传

（一）场内外布置

- 1、场外：
- 2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；
- 3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 大门口上方悬挂大红灯笼。

2、场内：

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；
(备选)

4) 手工吊pop在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

5) 全场悬挂纸红灯笼布置卖场，制作“月饼一条街”宣传牌，突显传统的特色，美化购物环境，（有月饼供应商提供）

（二）活动宣传

1、海报2期：

第一期：中秋1期dm时间9月7日—9月14日 a4 4p彩色；

第三期：国庆节dm时间9月24日—10月5日 a3 12p彩色。

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出“月饼一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5 dm刊广告：2期。

6、电视广告：3期，宣传中秋月饼促销信息。

[超市中秋活动策划方案]

超市消暑活动方案策划书篇二

活动名称：

迎“六一”超市企划方案

活动目的：

借此次迎“六一”促销活动所独具的文化底蕴，竖立自身较好的品牌形象，并通过该活动的实施，不仅着力于在短期内刺激商场销售额的增长，而且将在相当长的一段时期内更好地服务于商场自身销售额的提高。该活动内容采取以短、平、快的活动形式，最大程度的激发消费者的购物积极性与参与性，并将产生较好的群体效应。

活动评估：

该活动摒弃了商场在以往节庆日里所固有的、单一的`促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者(儿童及其父母)的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，最大限度的`满足商场对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对超市的好评，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。

活动时间：

六一儿童节当天

活动内容：

届时，超市将以两大活动主题给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的xx年儿童节。

a□定格一瞬间，锁定你童真的微笑

童年是难忘的。在自己你精心保管的相册里，又将多一张我们精心给你拍下的精彩瞬间。或许在多年后当你翻开相册、回味这段往事时，它会带给你更多的提示与更清晰的回忆。今天是儿童节，在这个特定的节日里，小孩的参与将会给他留下最难忘的回忆。参与要求：消费者凭当天购物满100元的小票，可由超市负责给小孩现场拍照一张。

b□“欢度六一”作文接力活动

也许你的小孩同众多的儿童朋友一样，习作过无数次的日记与作文，也使得其写作水平不断得以提高。但是，参与今天的作文接力，却将是你的小孩写作史上最精彩的片段和其人生中最难忘、最有意义的回忆。更重要的是，让小孩参与到该活动中来，能最为成功的培养你小孩的写作兴趣和享受到这写作中最独有的乐趣。

写作要求：以“欢度六一”为题。各参与写作活动的儿童朋友将按先后顺序，每人依前文、前句、前字的意思，再根据自己的想法续写出下一个字。即：该文章将会由众多的儿童朋友来接力完成。

虽然该作文接力的活动形式谈不上吉尼斯世界之最，但是其参与的意义却极其深远。活动结束后，超市将对原文进行打印后，贴与超市一角，以供消费者及各儿童朋友欣赏。各消费者也可凭购物满50元的电脑小票，向超市索取原文复印件一份。

超市消夏活动方案策划书篇三

理想由玉实现，美丽从小开始

二、活动时间

6月1日~6月7日

三、活动地点

某某专卖店，当地大型的儿童娱乐场所

四、活动准备

- 1、门口显眼处用汽球围摆成"601"图案，可以用作赠送；
- 2、划定陈列区为主要陈列 " 科场及第产品 " 和 " 六月新品 " ，并作特别推介；
- 3、活动期间不断播放儿童歌碟；
- 4、5月31日晚，各店铺在节前将场地布置完毕并召开促销动员会；
- 5、各店铺可设立内部激励方案。

五、活动内容

- 1、活动期间只要在本专营店一次性购买达到100元的，加一元即可的到相应的儿童玩具或者 " 儿童系列 " 的玉饰挂件一个。
- 2、凡本市在校生，并学生证对于玛瑙等玉饰品可享受5.8折优惠。
- 3、准备可爆气球，内置彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球。当气球升到一定高度爆炸或从高空（二楼）撒下后在空中爆炸（或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破），气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡

（每个气球都有奖），之后到专营店兑换奖品。

六、活动控制

- 1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录。
- 2、活动后期将以上数据及媒体投放频次、专营店反馈意见等收集至总部做好活动评估、总结，以便做得更好。

七、活动评估

该活动摒弃了以往节庆日里所固有的、单一的促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者（儿童及其父母）的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，限度的满足专营店对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对其的好评，达到策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

超市消夏活动方案策划书篇四

- 2、人流量大，形象好，地理位置好；
- 3、超市定位及其商圈的顾客群与促销产品的定位、目标消费群一致。

如：玻璃瓶汽水促销店选在家属区或学校附近；休闲用品促销选在市中心高形象超市或高尚住宅区、商务区超市。

- 1、师出有名：以节庆贺礼、新品上市之名打消变相降价促销的负面影响；
- 2、有效炒作：

“活动名”要有吸引力、易于传播：

赠品绰号要响亮：

如：肯德基的球星塑料人起名为“超酷球量派对”赠品价值要抬高：

如：缤纷夏日防紫外线秘笈太阳扇；

限量赠送做催化：

3、尽量不做同产品搭赠(如“买二送一”)，免有降价抛货之嫌，结果可能“打不到”目标消费者，反而“打中了”贪便宜低收入的消费群。

4、可用成熟品牌带动新品牌捆扎销售，但要注意两者档次、定位必在同一层次上(如果老品牌已面临种种品牌危机、形象陈旧就不可取)。

名嘈一时的三株公司推出新品，与老产品三株口服液捆扎销售，但其老产品因为长期广告诉求对消费者承诺过高，同时又面临重大消费者投诉，品牌形象较差，与新品搭售反而拖了新品的后腿，最终以失败告终。

5面对消费者的促销政策坎级不宜太高，而且要提供多种选择。

如：买1袋/包送透明钥匙包一个；

买2袋/包送荧光笔一支；

买5包送飞镖玩具一套；

买1箱送t恤衫一件。

6限量原则。

与超市合作的买赠、特价促销，一定要注意在促销协议中明确限量，否则在促销期间出现赠品/特价产品供货不足，会面临罚款、清场的危险。

1广宣品设计原则

广宣品风格应与目标消费群心理特点一致：

如：运动饮料宣传品基调：与体育赛事结盟、活力、迅速补充体力；

中低价食品宣传方向：更实惠、更大克重、更多鸡蛋、更营养；

儿童用品宣传风格：产品好吃/好用，赠品好玩，卡通化的诉求方式；

促销pop标价和内容：活动策划 促销价与原价同时标出，以示区别；

尽可能减少文字，使消费者在三秒之内能看完全文，清楚知道促销内容；

巧写特价：

部分城市物价局规定不准在海报上标出原价特价对比字样、这种情况可把最不好销的口味写原价、其余口味写优惠价(如：海鲜味2元/包、其余口味元/包)消费者自然明白师出有名：冠以新品上市、节庆贺礼等“借口”。

超市消夏活动方案策划书篇五

每年五月的第二个星期天，是传统的“母亲节”。这个节日为天下母亲所设，是一个充满温馨的节日。超市，家庭主妇

经常光顾的卖场，我们可以在这一天经营“亲情”，做一些有助于超市形象的公关促销活动。今年母亲节为5月9日。

5月8日—5月10日

xx超市康乃馨节，或者为温馨母亲节

活动一：母亲节特价商品

食品：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜类等；

日用品：纸品、卫生巾等；

化妆品：洗面奶、营养霜等。

活动二：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。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么？5月8日—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。

1. 上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。

2. 活动三中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，方便顾客购物后留言；留言本上精彩的内容用电脑处理后，张贴在显眼的位置，以便顾客欣赏，内容包括留言人姓名及被

祝福人姓名。

六、附注：母亲节的创立

母亲节是由一位名叫贾维斯的妇女倡导，并由她的女儿安娜·贾维斯发起创立的。

19xx年，美国总统威尔逊郑重宣布，把每年5月的第二个星期天，也就是贾维斯夫人的忌日，定为母亲节。美国政府还规定，母亲节这天，家家户户都要悬挂国旗，以表示对母亲的尊敬。由于贾维斯夫人生前喜爱康乃馨花，这种花也就成了母亲节的象征。

母亲节是个充满人间温情的节日，这一天，家里的男成员要把全部家务活都包下来，儿女们每人都要做一件让母亲高兴的事，以尽孝道。即使远在异地的孩子，也要打电话向母亲表示祝贺。这一天，美国人民都要在胸前佩上一朵花。母亲健在的，戴一朵有色的花，表示欢愉；母亲逝世的，戴一朵白花，表达哀思。

超市消暑活动方案策划书篇六

- 1、超市内单张小票购买满48元以上顾客，可凭小票至超市内奖票领取点领取刮刮卡一张，刮中即奖。每人限一张。
- 2、联营区内单张小票购满58元以上顾客，可在本次购物商店获得刮刮卡一张，刮中即奖。每人限一张。
- 3、刮刮卡奖项对照活动区喷绘板上奖项。

大型背景板上排列54张扑克牌面，其中48张有奖项，其余6张为“欢迎惠顾”字样。

联营区提供40项奖项，由联营区商户自行提供；超市提供8项

奖项（如商户提供奖项较多，可全部由联营区提供）。上报至企划部，统一策划。

例如：红心a□金伯利白金项链一条

黑桃8：七匹狼代金券58元

梅花5：可乐一瓶250ml

方块3□xx超市代金券5元

.....

联营区收集商户奖项资料包括：奖品种类、数量。

采购与供应商谈判，获取免费赠品作为奖项，向企划部提供商品名称、数量。

企划部资料收集齐全后，设计制作奖项喷绘巨幅以及刮刮卡。将各项奖励合理安排，保证刮刮卡上奖项与实际数量相符合。

活动成本由超市与联营区共同承担。联营区负责商户的刮刮卡售卖，商户可用奖项换取等值的.刮刮卡，活动结束后有剩余奖品退换此商户。如不提供奖项的商户可用现金购买，活动结束后如刮刮卡未发完，可退回相应金额。

此活动为超市联营区互动，有利于树立华联超市及联营区整体形象。并且可为联营区提高实际的销售额。

超市消暑活动方案策划书篇七

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，我们采用的保鲜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