

最新超市新装开业活动方案策划(大全5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

超市新装开业活动方案策划篇一

——201x年春节、情人节活动方案

一、活动时间：

1月30日-2月21日（初八）

二、活动主题：

三、策划思路：

作上发生变化，青梅竹马的小福娃迸发出爱情的火花，天真可爱的形象也将在情人节变化为情窦初开，这两个福娃形象将贯穿我们整个活动。

在促销活动方面，我们将从这个春节开始，大力度推出并推广“主题真金卡”，全面用于促销活动赠品。顾客持卡可在本店任意柜台抵值现金消费。同时根据不同节日时段，每次活动的主题设计并制作风格鲜明的节日主题真金卡，使用之余颇具收藏价值，在春节这一时段中我们将推出“帅虎送福”系列的真金卡，以及情人节“钟爱一生”系列的真金卡，它将起到荟华楼的形象名片、提升时尚度等诸多作用。

与以往不同的是，新春偶遇情人节，双节共贺也将使今年春

节的营销活动出现更多亮点。我们将在情人节期间以专题产品的推广为主，在整体上借用美的盛宴系列产品代言人当红影星孙红雷，唯有金产品代言人大众情人刘烨作为宣传主体，吸引年轻时尚人群的瞩目。同时购买我们的情人节单品还加送“爱无界”纯银吊坠，全力推广我们的情人节主题产品。

三、主题活动

1、帅虎送福、真金好礼

活动思路：

打造201x年春节主题促销活动，将我们的销售促进力度提至最高点。活动内容：

福娃送福、好礼真金。春节来荟华楼购物，达额即送装有荟华楼新年真金卡的福袋一份，福袋内有新春对联、福娃招财贴，更有新年真金卡，多买多得，福运无限。（以下赠品福袋固定，其中真金卡面额不同）

购黄金铂金k金工艺品银饰等

每满1000元即送50元福娃真金卡，2000元送100元福娃真金卡，以此类推，上不封顶。

购钻饰翡翠珠宝镶嵌饰品等

每满1000元即送100元福娃真金卡，2000元送200元福娃真金卡，以此类推，上不封顶。

活动细则：

1我店投资金条、20周年店庆金条、特价商品、明示商品及特殊打折商品不参与本活动。

2凭当日发票按金额档次领取，余额不累积。

3使用会员卡、员工卡购物不再赠送此卡。

4真金卡可购买店内任意商品，全额抵值现金，可多张同时使用，同时在铁西新玛特、北行千盛店、辽阳店、锦州店使用。

5真金卡不记名、不挂失，发生退货时金额退回真金卡内。

6购物余额保留在卡内，真金卡有效期至201x年12月31日，卡内金额使用完毕后收回。

7用卡购物部分可循环累计领卡。

8单张发票满1000送一份福袋，内含春联一副、福字一个。每张发票限送一份，送完即止。

2、贡果圆心愿大佛佑新年

活动时间：2月14日

活动思路：

界最大的翡翠弥勒佛和翡翠观音，并经大师开光，在沈阳当地有非常高的知名度。平时即有专程前来拜佛者，在正月初一当日也必将迎来诸多祈福的信徒。我们准备365枚贡果摆放于案前，分发给前来拜佛之人，将佛的神佑与祝福送给他的荟华楼的朋友们。

活动内容：

正月初一当日，凡购物顾客凭发票均可在鼓楼店大佛、中街店观音处得到禅香和当日贡果，向大佛虔诚许愿。

活动细则：

鼓楼大佛、中街观音处设专人开展活动，

每人仅限1束禅香1枚贡果，两店全天共限365枚，送完即止。

3、鲤鱼跃龙门、福娃撞吉祥

在新年活动中，我们推出了“帅虎、妞妞”，这两个卡通福娃形象作为整体活动的主线，那么在抽奖环节中，也应以此两个卡通形象为基础，在场景上与消费者互动，开展有年味、有传统意义，又不失趣味性的抽奖活动。我们准备在店内设立一面“吉祥墙”，墙上写有各种新年吉祥话，并开龙门一处。在墙前设置鱼炮一门，消费者通过操纵鱼炮射击吉祥墙，按照击中的位置获得相应的奖项。

活动期间，消费者购物满3000元，即可在福娃引导下操纵鱼炮，玩鲤鱼跃龙门游戏，单张发票仅限一次。

鱼跃龙门奖金虎摆件一个

恭喜发财奖缤纷果盘一个

金玉满堂奖鲤鱼挂件一个

喜气盈门奖精美中国结一个

4、福玉佑平安翡翠超值购

活动思路：

选一枚通灵美玉满载吉祥心意实为新春雅致之选，为了满足翡翠爱好者的需求并让更多的顾客深入了解翡翠文化，特推出此项超值换购活动。同时，为进一步推广荟华楼真金卡，在此次活动中刷真金卡购物更将享受特殊优惠。

活动内容：

福玉佑平安，荟华楼新春福玉特价汇惊憾推出，开设福玉素件翡翠专柜，柜内商品全部5折特价销售。同时，刷荟华楼真金卡消费新春福玉，立享4折。

仅限指定专柜指定商品参与活动

5、狂欢中国年、金彩换出来

活动时间：2月8日——13日

活动内容：狂欢新年，惠及老顾客，凭我店发票，黄金饰品全场免费兑换。

活动细则：

1) 凭我店发票足金兑换足金，千足金兑换千足金，万千足金兑换万千足金免加工费免损耗。

2) 凭我店发票足金兑换千足金免损耗，加工费减半，仅收5元/克。

摆件（普通）加工费30元/克

摆件□3d□加工费40元/克

万足金加工费：8元/克

3d□喜福加工费：40元/克

精品加工费：30元

摆件（普通）加工费35元/克

摆件□3d□加工费45元/克

超市新装开业活动方案策划篇二

二、活动时间□201x年9月15日上午8：00-----11:30（暂定）

三、活动地点：富达购物广场前停车场四、活动流程：

一宣传资料：（1）由金店工作人员提前准备好各种宣传资料，如宣传页，海报等。

（2）充气拱门及横幅：“热烈庆祝三河##金店开业大吉”

（3）升空气球6个

（4）由金店提前准备好电子音像资料，例如录音。表一：物资准备

二、现场控制：包括场地布置及活动流程与控制

（1）场地布置□xx负责）：包括场外布置和场内布置□a□场外布置：

1）在##金店大门两侧的插上带标志的彩旗；

2）在##金店停车场两侧放置2个升空气球，气球下悬挂条幅，内容待

定；

3）在##金店大门上沿挂一条横幅，内容：热烈欢迎参加##金店开业仪

式；

4）##金店门口及舞台两侧摆放祝贺单位的花篮；

金店开业”（文字待定）。

9) 舞台两侧放升6个升空气球，气球下悬挂条幅，内容待定
10) 舞台周边摆放鲜花盆景，烘托气氛。

条（根据实际现场情况添减）

三、活动流程：

责，背景音乐循环播放喜庆欢快的乐曲，并开始向聚集的人群中发放宣传资料。

2、7：00庆典工作人员、礼仪小姐、演员开始准备演出节目，熟悉场地环境。

3、7：40，主持人就位后，进行庆典活动的暖场铺垫。

4、8：00 - 8：10由主持人宣布仪式正式开始。首先，由主持人进行对金店的介绍，其中包括：地址，经营项目，和产品及价格优势等，并且向广大的观众朋友承诺，今天的活动优惠政策，及有奖竞猜环节的游戏规则。然后，有请##金店的经理或者领导总经理宣布金店正式开业并致欢迎辞，然后启动演出活动。

5、8：10—8：40节目时间

8：40—9：00有奖竞答环节，礼仪小姐送出礼物

9：00—9：40节目时间

9：40—10：00有奖竞答环节，礼仪小姐送出礼物

10：08—10：30公司领导与重要嘉宾剪彩（剪彩时礼炮响起，放飞氦气球。气球的腾空，象征着酒店生意兴旺发达，蒸蒸日上！

10：30—11：30演出时间及有奖问答时间

11:30主持人宣布仪式圆满结束注：全程中插入产品展示及模特走秀环节

四、后期跟进工作

- 1) 剩余物资的搬运工作；
- 2) 现场活动录像、照相的整理。

五、成本核算：

超市新装开业活动方案策划篇三

[目的]营造开业气氛，为开业聚集人潮，本着超市的“新鲜、干净、丰富、便宜”的宗旨；宣传新百盛超市的“购物到新百盛，欢乐带回家”的购物理念。为新百盛超市在临淄树立一种全新的超市形象。

二：瑞泽超市内促销安排：

1. 抽奖活动

时间：5月1-5月5日

内容：抓住机遇，抓住欢乐

凡在新百盛超市购物满40元都有机会抽奖；

(注：小票不分解)

奖品：

一等奖□mp3一台；

二等奖：猴王卷烟一盒；

三等奖：康师傅饮料四等奖；

四等奖：绿箭口香糖一盒；

特等奖；wp3一个；

超市新装开业活动方案策划篇四

“爱在金秋真爱永久”

威海福鑫金行庆十一促销方案

08级营销一班

启航团队

指导老师：毕可慧

二零一x年十一月七日

一

一、促销目的

国庆节又将是一个结婚的高峰时节，因此，进入11月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰，在一个收获的季节里，推出各种首饰最新的流行款式，并实行不同程度的优惠，采取户外路演宣传和各种促销抽奖必将会促进销售，同时提高在同行业的知名度，留下良好口碑，留住老顾客，发展新顾客。

二、促销对象

促销对象：以年轻情侣尤其是将要结婚的情侣为主，现场观众为辅，主要体现“爱在金秋”的主题，并且全民娱乐，全

民参加。

三、促销主题

国庆节时一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰。所以此次促销活动将围绕“爱在金秋，真爱永久”这一主题展开。

“爱在金秋，真爱永久”为我们奏响爱的主旋律，在这一大主题下又将展开“美丽人生天长地久”、“说出你的爱”、“心灵默契”、“爱恋·约定幸福门”等一系列以爱情为主题的活动。

四、促销方式

以国庆节为契机本次促销活动主要采取付费赠送、抽奖促销、有奖竞赛、户外路演等方式进行。

（一）与影楼合作互利双赢

主题：美丽人生天长地久

二

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“福鑫金行”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与福鑫金行合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠（具体打折优惠由每家加盟商自己决定）。

2、反之，凡在福鑫金行珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠（由具有此方案可操作性的加盟商和当

地影楼协商)。

(二) 抽奖促销

主题：相约福鑫惊喜不断

活动内容：

1、抽奖酬宾：

活动期间，每天进店的前50名顾客，无论其是否购买产品，均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成，正券由顾客保管，副券投入抽奖箱。活动最后一天，进行现场抽奖，顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一、二、三等奖及纪念奖等数个等级，每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化，既可以是不同价值的产品实物（戒指、耳环、链坠等），公司纪念品（台历、钥匙扣、名片夹等），也可以购物代金券或折扣券充当。

2、特价产品：

活动期间，每个门店每天都将主推一至二款特价产品，以适当的折三

扣或是与其他产品搭配销售的形式推出市场酬宾。搭配策略：如按原价购买指定款产品（主打产品）后，再加极少的现金即可拥有一款精致的特色产品（小饰品为主，如戒指）。

3、vip贵宾计划：

活动期间，凡一次性购买产品达到一定金额的客户，即可直接转为vip客户，获得我们特别推出的vip贵宾服务，可享受在

所有门店购物折扣、终身免费提供珠宝维护和清洗、购物积分等特惠项目。另外，活动期间可适当的准备部分玫瑰花，在10.1—10.3号这三天，每天前10名进店的女性均可获赠一枝。

（三）户外路演

主题：爱恋·约定幸福门

活动内容：

（1）请乐队进行现场表演，演唱曲目对为情侣对唱，比如《今天你要嫁给我》、《小酒窝》等经典曲目。

（2）请业余模特展示以爱情为主题的饰品，达到视觉上的冲击效应。

（3）请魔术师表演魔术。

（4）请街舞团表演舞蹈，带动现场气氛。

（四）有奖竞赛

这一环节通过穿插在户外路演中与现场观众互动，是现场气氛达到高潮吸引更多观众参与到活动中来！

主题：心灵默契

四

活动内容：互动游戏一：龙凤戏珠

游戏规则：

1、现场征集五对情侣或自愿参与的年轻朋友也可，必须一男

一女。

2、参与的两个人背靠背，夹住气球，从起点运到终点，终点放有一个椅子，到终点以后要把气球放到椅子上坐爆，再返回起点继续夹气球，可以在一个人坐气球的同时，另一个人回起点准备气球。注意：如果在跑动过程中气球落地或因其他原因提前爆炸，要回到起点重新运气球。

3、每组以最先坐爆3个气球的代表队胜出，采用计时制，按照所用时间进行名次排列。

互动游戏二：心灵默契

通过举手报名，选七对情侣参赛，女士们蒙眼站成一排，男士们依次蒙眼后由主持人带上场与女士们逐一握手，认为是自己配偶则带之站到一边。猜到的为获胜者。

互动游戏三：穿针乞巧剪纸乞巧

该环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来，本来的名称是“结彩缕穿七孔针”，活动中男女需相互配合，可以体现情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档

超市新装开业活动方案策划篇五

一：本策划要解决的问题。

- 1、如何利用此次开业机会，让金伯利在湖州一炮走红。
- 2、如何利用此次开业机会，使金伯利在湖州形成一定的美誉度。
- 3、如何利用此次开业机会，使金伯利于短期内在市场竞争中取得较为明显的竞争优势。为以后的长远经营打下良好的市场基础。

二：金伯利所面临的是市场竞争压力。

- 1、来自价格竞争的压力———打折与变相打折为主流竞争方式。
- 2、来自市场认知度低的压力。
- 3、来自地理位置的压力。

三、金伯利的市场对策。

- 1、针对价格竞争：考虑到打折在眼下及今后相当一段时间里都将是金品市场的主流竞争方式，所以金伯利要取得竞争优势，必须在打折上下些功夫，丰富打折套路，在允许的范围
- 内尽量加大打折力度。
- 2、针对市场低知名度：要选择当地最有传播率的`传媒或其他最为亲密目标消费者的场所及方式，做具有一定密度的宣传。

3、针对地理位置上的劣势：金伯利要在经营周围设置一定数量的户外广告牌，以吸引消费者的注意力并指引起消费路线。另外，在门店门口要长时间的设置醒目的卖场形象，营造良好的门口销售氛围，以增强在同等条件下或不利条件下的现场视觉冲击力。

争取消费者。

四、开业活动。

主题活动：开业真情馈赠。

“金伯利，限时大抢购”

活动内容：联合进驻商家，在开业当天最初的两个小时进行限时限量超低价销售，此价位一定要低，控制在5折以下，形成强烈市场冲击力。

五：购物惊喜五重奏。

a□“一元风暴”。

活动内容：联合商家组织一部分特价产品，进行一元抢购活动。

b□“无底价竞买”。

活动内容：联合商家拿出若干件具有一定档次与价位的产品，在开业当日进行现场无底价竞买活动。

c□vip俱乐部登记

在开业当日，凡在金伯利消费金额满100元者均可加入，可享受中兴今后一切的特别折扣服务。要注明只限当天，开业以

外时间购买数额要超过1000元方可加入会员。

d□“现场大抽奖”。

活动内容：凭购物小票现场抽奖，一、二、三等奖，分别返还当日中奖者全部购物货款、一半购物款、20%购物款。

e□“礼品大派送”。

活动内容：凭购物小票均有精美礼品派送。

五：活动组织。

- 1、对现场销售人员要进行服务培训。
- 2、对现场维护秩序人员进行严格培训，以保持现场秩序不会发生混乱。
- 3、现场要布置拱门、气球、彩旗。
- 4、聘请锣鼓队或军乐团进行现场表演。以营造热烈的现场气氛。
- 5、邀请公证处，现场对有关活动进行公证。

六：活动告知：

- 1、通过硬广告在海拉尔主流媒体（报纸，电台、电视台）进行活动倒计时告知。
- 2、组织一定量的彩车进行市区大游行，沿街告知。
- 3、联系新闻记者进行软性新闻报道。
- 4、在主干道进行彩旗宣传。