

2023年超市端午节营销活动方案(实用5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

超市端午节营销活动方案篇一

一、促销主题：

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

二、促销目的：

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：

5月11日——6月11日

四、促销商品：

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等；

五、促销内容：

（一）价格促销：对一些成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等进行特价活动（6月1日——11日）

具体品项：

（二）娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，促销策划部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（五）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日——6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日——6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日——6月11日

超市端午节营销活动方案篇二

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策划，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。

20xx年6月x日—x日

端午节靓粽，购物欢乐送

1□□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。

2、《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。

3、《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。

4、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。

1、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*3天；

2、《五月端午节□xx包粽赛》活动：粽子散装米100斤；

3□□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)；

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。

此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，也同时以巧具匠心的独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。通过此次超市端午节促销活动，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。

超市端午节营销活动方案篇三

x月x日—x日。

凡在x月x日—x日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

在商场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，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

1、《五月端午节□xx包粽赛》。

(1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

(2) 操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

(3) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

2、《五月端午射粽赛》。

(1) 活动时间□x月x日—x日。

(2) 活动内容：凡在x月x日—x日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满xx元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

(3) 活动方式：

(4) 道具要求：气球、挡板、飞镖；

(5) 负责人——由店长安排相关人员。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司dm快讯宣传（分配数量见附件□□dm快讯第一、二期各xx份，第三期单张快讯xx份平均每店xx份（如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量）

3、场外海报和场内广播宣传。

1、采购部联系洽谈xx只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈xx斤粽子材料，举行包粽比赛；

3、采购部联系洽谈xx只粽子，举行射粽比赛；

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送xx只/xx店=xx只；

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：粽子散装米每店xx斤/xx店=xx斤；

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店xx只/xx店=xx只。

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店xx元，费用约xx元；

2、吊旗费用□xx元。

六月份促销总费用：约xx元

超市端午节营销活动方案篇四

七律、端午

(唐) 殷尧藩

少年佳节倍多情，老去谁知感慨生；

不效艾符趋习俗，但祈蒲酒话升平。

鬓丝日日添白头，榴锦年年照眼明；

千载贤愚同瞬息，几人湮没几垂名。

xx年6月8日(星期三~xx年6月17日(星期五)，为期10天!

又是一年端午情!

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，希望能提高乌海华联超市知名度，吸引人潮，以及提高活动日的营业额。

1、华联超市新华店

2、华联超市大庆店

1、商品特价(定特价商品80~100种)

本期创意以又是一年端午情为活动主题，但是本期活动的商品趋向分为两大主体群来进行特价商品的准备，共分为两个时间段来着手准备特价商品：

第一时间段为6月8日~6月11日(端午节)共计五天的时间，此五天主要以传统端午节为主体思想，准备特价商品、商品重点为节日商品，粽子及包粽子所用物料和用品等!可适当考虑主题商品品质外延，因端午属中国传统的特色节日之一，我超市所售特殊商品皆可作为特价商品的定位选择!(生鲜干散部门为重点)

商品小分类见如下：

另：联系供应商开展一期联商促销，作系列宣传(思念可考虑)开展有影响力的联合促销形式!

其它系列：生肉，熟食品，主食，水果蔬菜等!!

第一时间段商品占比为总商品数的30%，约30种左右!降价力度要求惊爆(低与原售价30%~50%)

季商品为主，外采商品可作花样补充、

商品小分类见如下：

休闲部门：山楂糕，冰糖，棉花糖，果汁系列，红绿茶系列，

鲜橙多系列，奶制品系列等(10种)

调味部门:方便食品，油类，肉罐头系列，粉丝，面条类，即食火腿等(10种)

针织部门:半袖t恤，凉席，季节套装，季节鞋类，内衣凉被类等(10种)

百货部门:透气凳，运动水壶，水杯，凉水壶，扇子，季节厨具，保鲜膜等(10种)

日化部门:沐浴露，防晒护肤类，杀虫驱蚊类，纸品卫生类，清洁洗衣类等(10种)

责对待本活动!

2、营销活动形式:

(1)又是一年端午情之我在华联寻屈原!

华联寻屈原分体字样，顾客可参与收集、一次性集齐者赠送精美节日礼品!!(本公司员工不得参加本活动)

(2)又是一年端午情之亲子陆地龙舟赛

为突出端午节日特色，并加强亲子关系，以促进社会之和谐与美好，特举办此活动，希望各家庭的成员能抽空儿参加!

凡在五月初五端午节当日，在华联超市购物的顾客(无论金额多少)即可能加本活动!

c:活动办法:

将两人捆在一起(两人关系为亲子关系)，比比那个家庭组合

最先到达彼岸即为获胜!

每轮合由两个家庭单位进行比赛!(要求比赛成员必须为家庭亲子关系)

1□m快讯5000份

2、店内广播:

光临!华联的真情不会变,华联人的热情不会变,请您关注本期特价商品信息!

特价商品信息:

本期促销活动介绍:

穿插广播内容:

五月初五端午节介绍)

五月初五端午节。每一年的这一天,许多人家都会包裹粽子,涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来,其实向来都说法不一。有些人将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说,这一个节日在古代,是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载,以及历代相传流行下来的许多端午习俗,五月被视为毒月、恶月,五月初五是九毒之首,所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

超市端午节营销活动方案篇五

活动主题:端午购物嘉年华__送礼献真情

活动背景:

农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

一、卖场布置

1. 场外布置

1.1 营销店各制作横幅一条，悬挂于__店店招下。

1.2 门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2. 场内布置

2.1 商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2 对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3 专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

二、商品促销

1. 商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放2-6个粽子堆头；要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放2-6个粽子堆头销售；各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买

欲望，促进粽子的节日销售；要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

3. 商品要求：

3.1 相关促销商品品项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个)；

3.2. 商品价格普遍低于市场价；

3.3. 同类商品选择价格较低商品；

3.4. 跟端午节一切有关连的商品。

三、团购业务

1. 端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2. 端午节前期__科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3. __店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

营销活动

活动主题龙飞凤舞粽行天下

活动时间：__年__月__日--__月__日

活动内容：

凡在__超市购物满36元(500平方米购物满28即可)为底限，如购物37元即可赠送端午粽子1个，购物满38元送粽子2个，依

次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项：

1. 本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。
2. 活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。
3. 粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。
4. 活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，（收银小票及顾客登记表）。

费用小计：（略）

一、活动背景

主要节日：6月17日(星期日)父亲节、6月23日(星期六)端午节中国传统一年一度的端午节临近，商家每年都会运用强有力的促销手段在端午节黄金旺季展开促销攻势，刺激门店粽子及相关商品促使门店整体销售迅速大幅提升。

二、活动目的：

以端午节为主线开展系列促销，吸引客流，打造销售热潮。围绕端午这一传统节日开展一些让顾客参与感强的活动，同时和厂商联合陈列粽子端午形象堆头并做主题装饰，举办酒水饮料、商品展销，通过折扣销售、特价销售、买赠等形式并做好dm宣传。做好团购，礼品卡的销售。

三、活动时间：

6月14日(星期四)至6月24日(星期日)

四、活动主题：

粽情有礼

五、活动范围：

泽州路店、怡凤店、浙江商贸城店、新市东街店、上攀街店

六、活动内容：

活动

1、飘香热粽，免费试吃。

1、活动时间：

活动形式：凡进入本超市区的顾客在粽子促销区域您可免费试吃，我们推出了各种口味的粽子。

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动：

2、要求各供应粽子的厂家派一到两名促销员在现场介绍并服务顾客试吃；

3、试吃的粽子由供应商赞助；

4、须通过dm封面、店内活动信息板、店内广播对活动进行宣传。

活动

2、满就送

1、活动时间：

活动内容：凡活动期间在本超市区一次性购物：满38元送美味粽1个(价值2元/个，限500个)满88元送雨伞1把(价值10元/把，限200把)

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动

3、团购顾客、烟酒、粮油不参与

合计：2180元

活动

3、畅饮啤酒赛

活动时间：6月

1、活动形式：凡在6月14日到6月22日在本超市区购物满38元的顾客晋城市福旺多商贸有限公司企划部凭当日单张小票于服务中心登记即可参加。(限30人)

2、活动细则：

1、活动时间每组为3分钟，每5人为一组共5组，进行喝啤酒比赛，每次喝1瓶，取每组第1名获胜者再进行决赛，取前6名为最后获奖者。

4、活动要求：

1、此活动为选择执行活动：

2、各门店准备好道具，提前做好准备工作。

七、计划

2□dm宣传门店组织dm海报派发工作，加强主要活动信息宣传。

3、广播宣传广播滚动播放促销信息，以确保及时准确的传达信息，激起顾客的购买欲望，提升销售；活动期间，背景广播音乐应选报轻松、欢快的音乐来渲染节日气氛；在大门口贴大海报宣传。

八、费用预算活动内容

某超市端午节期间将开展为期一个月的促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

一、促销主题：品一段历史佳话 亿一颗风味美粽

二、促销目的：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：5月16日——6月16日

四、促销商品：主要商品成品粽. 速冻粽子. 及绿豆糕. 熟食、海鲜等；

五、促销内容：

(一)价格促销：对一些成品粽. 速冻粽子. 及绿豆糕. 熟食、海鲜等进行特价活动(5月16日——6月16日)

具体品项：

(二) 娱乐促销:

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组;限时5分钟,以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部,营销策划部配合

(三) 免费品尝: 引进供应商进行场内免费品尝

时间: 6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五) 卖场陈列与布置:

场内:

陈列商品: 绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间: 6月3日—6月11日

负责人: 生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4)冻柜周围张贴标识

时间：5月11日---6月11日

负责人;生鲜部、营销策划部

场外：

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

一、活动目的：

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里，促销活动多如牛毛，要脱颖而出，活动就必须给顾客一种清新的感觉，主题必须有

吸引力。超市策划设计一个节日促销主题，是基于以下三个方面考虑：消费心态、产品特点、价格相对较低。

二、活动对象：

社区/家庭

三、广告语：

1、开开心心购物、明明白白消费

2、欢乐端午庆，惊喜连环送四、要点商品：

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说，买一送一的这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个“谢谢”或“再见”就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

四、卖场布置：

a.场内

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

- 4、重要位置宣传一系列主题促销活动。
- 5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息

b.场外

- 1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动
- 2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动
- 3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆
- 4、三角旗：布置大门入口

费用预算：3000元

五、海报计划

- 1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象
- 2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷

费用预算：2000元

六、促销活动：

活动时间：6月__日--6月__日(端午节法定假日)

活动内容一：

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢!

优惠一：凡于6月__日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金

额大小，均可凭身份证领取精美礼物一份。

优惠二：凡在活动期间购家化妆品满200元的顾客朋友，均可凭电脑小票+2元超值换购指定电风扇一个。(每日各限换30台，由家电厂家提供)

预算费用：3000元

活动内容二：

凡于端午节当天在我商场购物满28元的顾客朋友，均可送粽子一袋。同时，满18元的儿童顾客朋友还可赠送时尚小玩偶1个!精彩的玩偶、美味的粽子，千万要参加哦!(限送粽子100袋、玩偶80个)

费用预算：500元

活动内容三：

喜欢收集小票吗?那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢!凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖!(以返利卡的形式送出)，千元的大奖，不可不拿哦!

费用预算：1000元

活动操作：

顾客6月__日将__日--__日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金額，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢？

懂得爱护保养自己的女人才是最聪明的！

女性朋友们，活动期间，您只需要在我商场购物满28元，即可凭电脑小票到我商场赠品台领取一本“美容养颜食谱”一本！

留住青春，就是这么容易！

一、活动目的：

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策划，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。

二、活动时间：

20__年6月_日—_日

三、活动主题：

端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式：

1、《__猜粽，超级价格平》

1)活动时间：6月_日—_日

2)活动内容：凡在6月_日—_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。

2、《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。

3、《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。

4、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。

五、相关宣传：

1、场外海报和场内广播宣传。

六、费用预算：

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽限送200只_3天；

2、《五月端午节，__包粽赛》活动：粽子散装米100斤；

3、《__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）；

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。

此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，也同时以巧具匠心的'独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。通过此次超市端午节促销活动，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。