

# 校园超市促销活动策划方案(大全5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 校园超市促销活动策划方案篇一

(1) 活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

(2) 与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销（例如买洗发水送护发素等），这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度和关注。

(3) 快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

(4) 有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

(5) 活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客间建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

活动二：推行会员制

(1) 活动目的：由于家乐超市之前已经推出会员卡制度，所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的顾客回头率，提高超市收入。

(2) 对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内xx些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示（特价、特卖商品除外）。积点可反礼、不定期满额赠礼。

### 使用须知

1. 本卡是您尊贵身份的象征；
2. 本卡可充值消费；
3. 凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠；
4. 结转前请出示此卡，享受专属会员价；
5. 持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；
6. 此卡只限本超市使用；
7. 此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

## 校园超市促销活动策划方案篇二

随着生活水平的提高，牛奶已经成为人们生活中不可或缺的

营养食品之一。对我们的健康起着重要的作用。中国市场上已有“蒙牛”“伊利”“光明”三分天下，其中这三种的销售总量之和占市场上总销售量的80%，而蒙牛更是占到总量的30%，居“榜首”地位。

蒙牛为了回馈广大消费者以及树立和维持蒙牛的企业形象。做了本次促销活动来增强蒙牛的知名度。

## 二、活动对象

此次活动促销针对广大消费者。

## 三、活动主题

蒙牛送健康，周末总动员！

## 四、活动方式

1. 本次活动是以蒙牛与超市联合促销为主。
2. 凡是同时购买蒙牛特仑苏、蒙牛真果粒以及蒙牛未来星就可获得一张参加游戏活动的入场券。
3. 游戏对象以母子或母女的形式参加活动，儿童年龄须在5-10岁之间。（如果又不想参加或不在游戏对象范围内可转换成一张该超市面值50元的购物券，可在指定超市内使用。）

## 五、游戏

### 1. 游戏主题

搬牛奶，拿大奖！

### 2. 游戏规则

a.各位妈妈可以带上自己的孩子参加活动。

b.妈妈可以背上自己的孩子提上篮子以最快的速度跑到指定的地点，将不同种类的蒙牛散装牛奶装到自己的篮子里，然后快速往回跑，放下孩子和手上的篮子，每个孩子把不同种类的蒙牛散装牛奶进行分类，然后再从复前面的动作直到把所有的牛奶搬走和分类完毕。时间短则优先。

c.每组有十对母子或母女，同时进行竞赛。

### 3. 游戏奖项

第一名可获得300元奖金

高钙奶一箱

第二名可获得150元奖金

高钙奶一箱

第三名可获得100元奖金

纯牛奶一箱

其余有参加的消费者皆可获得一箱纯牛奶

### 六、活动时间和地点

时间

地点

各大超市前

### 七、前期准备

1. 在各大超市前进行促销宣传，张贴促销广告为促销活动做尽量的宣传，以备促销活动顺利进行。
2. 在各大超市前安排：3名促销员、3名活动安排员、3名维护次序员、3名搬运工。

## 校园超市促销活动策划方案篇三

### 一、活动背景：

xx节过后“xx”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间“xx”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

### 二、活动主题：

家的感觉，价的乐趣

### 三、活动时间：

x月x日—x月x日

### 四、活动目的：

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

### 五、活动地点：

店内促??

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，最好联系一家做场外大型促销（演出）等活动。

## 六、促销的形式：

买赠、现场试吃、抽奖等。

## 七、活动内容：

1□“xx”□我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区（小食品、小百货、日化类等），做封面。

3、凡一次性购物满xx元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动□xx元xx次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次（外场专柜、家电不参与此项活动）。可幸运获得以下丰厚奖品：（见奖品设置：）

一等奖：价值xx元礼品一份（总计x份）

二等奖：价值xx元礼品一份□x份）

三等奖：价值xx元礼品一份□x份）

四等奖：价值xx元礼品一份□x份）

五等奖：价值x元礼品一份□x份）

注：1、当日现场抽取奖品，购物小票不予累计（多买多重）。

2、店内所有员工一律不允许参加此次活动。

## 八、促销品的选项（共计x个单品）

生鲜类：促销品项x个（惊爆价商品要求x个）

惊爆价蔬菜每天x个单品

## 校园超市促销活动策划方案篇四

十一狂欢豪礼派送全天不停

十一交好运大礼奖不停

新的带回家，满意传万家

十一期间购物满500元的顾客，均可参加店内抽奖，中奖率100%

颗颗甜心糖，粒粒\*\*情，国庆当日光临\*\*店的顾客均可免费品尝甜心糖，感受\*\*真情！

您购物我付车费：国庆期间购物满500元的顾客可凭当日车票报销车费。（10元以内）

十一本店大酬宾购买任一单品均送纯棉袜子一双，买一送一，多买多送！

十一大清仓献给劳动者的爱

更多

## 校园超市促销活动策划方案篇五

xx年x月x日—xx年x月26日

共七天(20日—26日大年夜)

## 二. 活动主题

千禧迎新，半价返还

## 三. 活动内容

(一) 主要活动：千禧迎新半价返还

2. 单张购物小票最高返还金额不超过5000元；
5. 购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；
6. 家电、电讯等商品除外(商场海报明示)；

(二) 可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三) 辅助活动

1. 男女装特卖场；
2. 儿童商场购物送图书；
3. 厂方促销活动。

## 四、活动推广

1. 报纸广告：
2. 电台广告：
3. 现场横幅
4. 现场彩灯



## 五、费用预算

(略)