

超市端午节营销活动方案(优质7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

超市端午节营销活动方案篇一

1. 欢度“五一”国际劳动节!
2. 发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措!
3. 把握历史机遇，加快上海发展!
4. 以科学的理论武装人，以正确的舆论引导人，以高尚的精神塑造人，以优秀的作品鼓舞人!
5. 伟大、光荣、正确的中国共产党万岁!
6. 实践市民精神，争做文明职工。
7. 劳动光荣，知识崇高，人才宝贵，创造伟大。
8. 劳动创造幸福，创新成就伟业。
9. 勤奋劳动，诚实劳动，创新劳动。
10. 劳动最光荣，劳动者最伟大。

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

超市端午节营销活动方案篇二

- 1、爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献。
- 2、爱护儿童，教育儿童，为儿童作表率，为儿童办实事。
- 3、保障儿童权益。关怀儿童成长。
- 4、不断优化少年儿童健康成长的社会环境，全面提高家长的家庭教育水平。
- 5、当每个孩子牵手微笑，世界从此变得美好。
- 6、儿童的健康成长离不开你我！
- 7、儿童的生存、保护和发展是人类未来发展的先决条件。
- 8、儿童是祖国的未来，民族的希望。今天的幼苗，就是明天的栋梁。
- 9、优先关心儿童、尊重儿童、支持儿童、优化儿童成长环境。

10、歌声与欢笑同在儿童与幸福永存。

超市端午节营销活动方案篇三

端午节商场活动促销方案端午节到来了，为了感谢广大顾客长期对本商场的支持，所以本超市决定在端午节这天搞促销优惠活动。本次活动的有效时间是端午节前后三天。

一、对于是会商场的会员的，在端午节当天在本超市消费200元以上即可成为本商场的金牌会员。

二、端午节当天，消费50元以上可以参与抽奖活动一次，奖品是端午节礼物一份。

2, 商品陈列

1) 采购部要求...

可联系一家知名的粽子企业强强联手，在店堂门口举行联合宣传促销销售，比方买鞋子加多少钱可免费领相应的粽子，或者买名牌粽子加多少钱可买一双指定类型的鞋子!...

2) 参赛奖品: 获得自己所包粽子, 多包多得。

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。

20xx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）

1m快讯5000份

2：店内广播：

内容：亲爱的顾客朋友，又是一年端午情！在这个温馨的节日里，我代表华联超市所有员工祝你合家欢乐，平安幸福！于XX年XX月XX日~XX年XX月XX日华联超市的端午精彩促销又揭开了它欢乐的面纱，盛情欢迎您的光临！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□xx

本期促销活动介绍□xx

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

xx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xx日至6月18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xx日——6月18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xx日——6月18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）

（四）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”

超市端午节营销活动方案篇六

达到三高-----高利润、高营业额、高知名度

情浓五月天，欢乐过端午。

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100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吃到粽子，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：

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

(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。

(1) 端午包粽大赛预算1980元

(2) 超市内外宣传条幅及海报300元

(3) pop广告牌30个，60元

(4) 快讯宣传单800元

共计1980+300+60+800=3680元

超市端午节营销活动方案篇七

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月11日—6月11日

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等；

(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）

（四）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