

2023年超市五一促销活动方案(优质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。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

超市五一促销活动方案篇一

4、28-5、1嘉年华电脑也happy

五一某电脑公司的的促销活动方案二：活动目的

吸引人气，促进4、29-5、1期间销售，回报消费者

五一某电脑公司的的促销活动方案三：活动策略

以现场布置营造出浓烈的节日气氛；突显节日的温情、喜庆□qq品牌具有独特的亲和力；注重消费者和卖家、台上台下、场里场外的互动。

五一某电脑公司的的促销活动方案四：活动安排

前期：宣传造势

前期宣传：派发dm□张贴海报，制作喷绘、广播电台，传播活动信息。

现场布置：舞台搭建、音响设备、气氛布置、色彩增添。

活动安排：以小规模、方便操作、延续性较强的活动为主，为中期宣传造势。

2、活动中期

这是本次活动的关键时期，以展示新鲜、有特色、吸引人的重头活动为主，将活动推向高潮。

3、活动延续期

本阶段为活动延续，主要将简单、易延续的活动继续下去，从而为活动谢幕。

五一某电脑公司的促销活动方案五：现场布置

现场布置原则：

简洁、时尚、大气，围绕活动主题开展

充分利用现有条件，有新意

喜庆热烈，能烘托出4、29-5、1气氛；

场地能配合到将举办的活动。

a□电脑城外部

1、路边树

说明：公路边树通过灯光、彩条、棉花雪球等进行装扮，给人火树银花的感觉，营造4、29-5、1气氛。

2、灯笼

说明：电脑城外部走道上方悬挂灯笼。

3、4、29-5、1许愿树

说明：大门两侧各摆放一棵大型4、29-5、1许愿树(详见许愿圆梦活动)。

4、横幅

说明：在电脑城大门外悬挂横幅(或巨幅)，内容为本次活动主题。

b□电脑城大堂

1、4、29-5、1鹿车

说明：在大堂中央搭建一个小型平台，上面通过简单的人物、情节布置一幅既有特色又有趣味4、29-5、1场景(以特殊造型题写出活动主题)，鹿车或4、29-5、1小物均可。四周以木桩或4、29-5、1小树合围。

2、空中花球

说明：在天花板通过灯光、彩条、雪花等进行装扮，在正中位置悬吊一巨型花球。

3、通道布置

说明：在一楼二楼各通道上空悬挂彩条、雪花、气球等；一楼至二楼栏杆以金布包装；通道地面各合适位置摆放4、29-5、1小树、鲜花。

4、活动主题

说明：在大堂一侧(背对上二楼的楼梯)摆放活动主题背板，上有本次活动主题。

超市五一促销活动方案篇二

内容简介：五一黄金周的到来，给各大电脑买家提供了机会，您制定五一电脑促销方案了吗?没有制定也不用着急，世界工

厂网小编已经为您制定了一整套的五一电脑促销方案，供您参考。

- 活动主题：爱传万家一网情深
- 活动内容：寻宝+路演+做游戏+爱心捐赠+募捐抽奖+商品宣传+同期报道
- 活动目的：利用五一黄金周的销售契机，通过此次活动拉动顾客进店率，传播品牌概念，树立社会公信力，吸引潜在客户。
- 活动形式：

前期宣传

商用体验店：各店面自制并张贴主题为“进店寻宝，爱心捐赠”的海报进行同期宣传，设报名点。

- 活动期间：4月29日--5月1日

各店面设抽奖及募捐点：2元献爱心可抽奖

活动现场转盘：现场每位选手分三次进行转盘比赛，取三次转盘数之和为最终成绩，五名选手一组，决出第一名进入复赛，复赛不缴费，规则同上，最后可对钱5--7名进行奖励。

各店出路演人员爱心宝贝

邀媒体报道

爱心公证

- 活动后续：

商用体验店：统计销量+效果总结

媒体：宣传报道(活动期间可同期报道)

- 活动执行及人员安排：

- 活动流程：

爱心签到板：参赛及捐款者自愿签字

分组：参赛者抽号分组。3--5人一组

爱心宝贝现场募捐

路演与转盘游戏相穿插

产品介绍、展示

爱心精神传递

- 活动开幕式与闭幕式

开幕式：大屏幕播放产品宣传片，用舞蹈、音乐、美女、帅哥吸引观众。然后主持人出镜，活动开始。

闭幕式：给获奖者颁奖，发表获奖感言，主持人致辞，传递活动意义，活动结束。活动不超过三小时。

超市五一促销活动方案篇三

欢度五一感恩回报千万家。

20xx年x月x日一日(周一周)。

1、惊喜换购仅需x元。

超市一次购满x元，凭发票到服务台加x元换购商品(价值x元左右)。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您。

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额x元以上不累计计算；每次只能使用一次；

3、买x元送x元现金券。

活动内容：超市一次购物满x元送价值x元的(超市专柜/联谊商业单位)现金券一张，买x元送张，多买多送。

注意事项：

- 1、现金券只能在指定专柜使用；
- 2、现金券在x月x日至x月x日期间消费有效；
- 3、现金券不找零，不兑换现金；
- 4、购买专柜满x元时使用一张，满x元时使用张，依次类推；
- 5、现金券盖有本公司公章均为生效；
- 6、本次活动的最终解释权归购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

超市五一促销活动方案篇四

每年的五月一日是五一国际劳动节，全世界无产阶级劳动人民共同的节日。国家规定每年“五一”劳动节为法定节假日，并允许周末调休，共放假3天。茶叶加盟店应该怎么开展五一茶叶促销活动呢?八友茶业小编下面给大家分享八友五一茶叶促销活动方案：

1、买多减得多

这种方式对于需要购买大量茶叶产品的消费者来说，吸引力是最大的。一般情况下，春节、国庆、尾牙等节日是开展这种促销方式的最佳时机。只要产品质量好，价格适中，顾客甚至会拉动身边的亲朋好友一同组团购买，使茶叶加盟店在增加收益的同时还能建立良好的口碑。

2、限时折扣

限时折扣相信很多人都看到过，当你需要购买茶叶的时候，如果遇到限时折扣而且价格也不贵的适宜产品时，你是不是就会毫不犹豫的买下了呢?其实这是针对了大部分人的一个普遍的心理。限时折扣其实给消费者制造一种心理压力，刺激消费者的购买欲，缩短消费者的决策周期，促使消费者在短时间内达成交易。

3、回头折上折

有的八友茶叶加盟店在发货后会随货给客户一张回头消费的折扣券，但这个折扣券是有时间限制的。比如购买这次商品起的7天或者12天内再次购买本店的商品可以得到折上折的优惠，这样，如果顾客在购买产品之后觉得满意的情况下，就会促使其再次光临消费，因此而形成一个循环，让茶叶加盟店业绩不断得到提升。

4、满额促销

这种策略也是比较常用的，比如消费满多少就送礼品，满多少再买其他产品有优惠之类的都属于这种方式。

5、打组合拳

打组合拳就是捆绑销售，但要兼顾好消费者购买的产品和推荐的产品的相关性，还有兼顾到消费者需求的相关性。

以上五个促销方法就是本文介绍的有关于茶叶加盟店的五一茶叶促销活动内容介绍，相信您在通过阅读以后，对于这个方面的问题有了更详细的了解吧！对于茶叶加盟店的创业者来说，促销活动很关键，不仅可以提高业绩，清理库存，又能够提高知名度和影响力。希望大家都能够抓住五一黄金周，举行各种形式的促销活动，赚得钵满盆满的。

超市五一促销活动方案篇五

活动背景分析：

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升企业形象及以文明经商的特点，应该举办与节日相应的各种活动，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。拟策划以下五一节日主题系列活动，活动方案如下：

一. 系列活动主题：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家乐

二. 活动时间:

20xx年5月1日——5日

三. 活动内容:

(一)购物疯狂送, 好运自然来;

满68元以上送或面值5元福利彩票刮刮乐一张

满118元以上送高级卷纸1条或面值10元福利彩票刮刮乐一张

(二)vip客户尊享, 5元超值大换购!

活动期间一次性在本商场超市区购物满51元以上, 凭单张电脑小票加会员卡即可在商场出口处加5元超值换购价值20元以上超值商品。(单张电脑小票最多限换购一件商品)

由采购部于4月30日前提供一系列零售价接近20元的近期或滞销而又不可退货的商品作为此次换购的商品(要求商品有一定体量)。使此活动在带动客流量提高客单价的同时减轻本商场滞销商品、近期商品的积压与库存, 从而一举两得。

活动期间: 商场全部专柜必须参加特价dm单宣传, 并提供不少于五个(或全场促销方案)超低价特价商品进行促销。促销方案及特价须报商场总经办审核。超市区提供会员超低价促销商品不少于20个单品。

促销热点: 每天精选出10种左右的超低价商品, 要求确定合理的品种、供货量和超低价, 保证具有强大的吸引力和价格冲击力, 一方面限制个人购买数量, 另一方面保证当天足量供应, 避免在短时间内哄抢一空;如: 散装大米5月1日超低价销售, *元/斤, 家鸡蛋5月2日超低价销售, *元/斤。使活动掀起两个高潮。

超市五一促销活动方案篇六

时间□x月x日——x月x日(□店)

活动内容:

1、广告语:“游王府,吃川菜,送清爽”。

x月x日——x月x日黄金周期间,凡持当日游览□花园门票的宾客来店用餐,每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

凡抽出写有“五一”字样的客人将获得□花园门票一张;凡抽出写有“五一□店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“□饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

x月x日——x月x日活动期间,□店每日限20只□饭店蔬香樟茶鸭特价销售,原价96元/每只,特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择:上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参 48元/份(原价88元)。

另外,为回报消费者□x月x日—x月x日活动期间,□店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐:亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

x月x日——x月x日活动期间,凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览□花园。让宾客充分体会到“□里的川菜,川菜中的经典”意境。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！而做好具体的市场环境分析也是极为重要的：

自我分析

客源分析

主题确定

确定促销主题就是怎么包装问题。促销的主题至关重要，因为它决定了整个促销活动对市场的吸引力，也是宣传广告、餐厅装饰、服务形式、销售方式的中心内容。选用什么样的主题，取决于促销的目的和目标市场的承受能力。任何促销主题的包装，要考虑目标市场的“口味”和特点，要考虑诉求于市场的表达方式，要将其促销内容及“卖点”突显出来，还要讲究创意，没有创意的促销包装是难以有吸引力的。

促销方式

餐饮促销方式可是多种多样的，而且不断地推陈出新。归纳起来，有特别介绍、主题美食、优惠促销、信函促销、文艺表演、厨艺表演等。

执行与管控

促销方案再好，想法再新颖，不去执行，那也只是一些想法。而只行动了，才能把所有的想法都变成现实。而在执行过程中没有很好的管控，促销活动就有可能偏离轨道。

确定

把所有的促销策划方针方略以促销方案的形式确定下来，才能让商家们更好的去执行，也才能让所有的促销人员更好的去配合完成。

超市五一促销活动方案篇七

二、地点：某某某某某售楼中心现场。

三、人员：工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

四、拟邀贵宾：市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

五、拟邀媒体：某某电视台、某某日报、某某新闻台等。

六、预定目标：对外传达某某某某某开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大某某某某某的社会知名度和美誉度，体现某某某某某的美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立某某地区某某某某房地产开发有限公司积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

七、会场布置：

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“某某某某某开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在某某某某某某售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

八、开盘活动要点：

1、室内外表现

1) 彩旗(彩条)

2) 在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3) 气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动内容：

1) 军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2) 腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3) 舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着某某某某某某美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由某某市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6：00开始接受排队。

本公司将于20某某年某月某某日上午8：00开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民(每人限购、取卡一张)

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款；不购房或超过购房

时间期限此卡作废，不予兑换。可以自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

4、筹备工作：

1) 拟定与会人员。于月日向与会领导发出请柬。

2) 提前准备好请柬，并确认来否回执。

3) 提前5天向某某气象局获取当日的天气情况资料。

4) 落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5) 提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6) 做好活动现场的礼品、礼品袋

7) 提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名；

3) 公司工作人员30名；

九、仪式流程：

11:00客户签约，开盘销售活动正式展开。

十、媒体：

1、报纸广告

27日、28日、30日在《某某日报》第某版刊登整版广告，告知某某某某某某开盘的信息。

2、电视广告

某某电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由某某电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出某某某某某某开盘的信息。

4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

十一、广告预算

1. 《某某日报》27、28、30日整版某某某某某某元

2. 电视台录制开盘录像及新闻报道某某某某元

3. 电台广告宣传某某某某元

4. 开盘仪式场地户外广告管理处审批某某某某元

5、礼仪公司各项费用某某某元

(含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持人酬金)

6. 气球(开盘现场及市区主干道)某某某元

7. 鲜花盆景租赁某某某元

共计某某某元