

2023年超市开业典礼策划方案(汇总8篇)

通过营销策划，企业可以有效地推广和销售产品或服务。针对不同的问题和需求，以下是一些灵活和创新的整改措施，可以为大家开阔思路。

超市开业典礼策划方案篇一

(一) 宏观环境

随着经济的发展和市场条件的变化，商品的市场供应过剩使得消费者主权更加强化，人们的消费趋势逐渐从重视生活水平的提高向重视生活质量的提高转变，从满足基本的生存需求向追求个性化的发展转变，生活水平的提高表现在消费的质量上主要是消费选择的自由度愈来愈高。为了追求更高的生活质量，个性化的消费越来越成为一种时尚，廉价的大众化消费逐渐让位于显示个性的、比较昂贵的高度差异化产品。因此，适应消费者需求的结构变化和升级，就必须加大产品和技术开发的力度，推进以适应消费者个性化需求的产品为主导的结构调整，提高产品的质量和档次，扩展产品的性能，增强产品的实用性。由于消费结构的变化方向已经非常明确，适应消费需求的结构变动就必须尽快调整生产结构，提高产品质量，注重产品的多样化和多层次。

□)

沃尔玛公司，全球500强榜首企业，已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业。截至20__年5月，沃尔玛在全球14个国家开设了7900家商场，员工总数210万人，每周光临沃尔玛的顾客1.76亿人次。而在中国，随着越来越多的店铺的开发，沃尔玛总结出了一套自己的选址经验，并在新店的选址过程中遵循这些经验。以销售额而言，截至20__年，位居中国百强连锁百货企业第10位。相信经过一段时间的本

土化建设后，沃尔玛也会由磨合期进入大规模扩张阶段，充分体现在全球市场的霸主地位！

大学排名

(二) 市场分析

现在郑州超市扩张速度较几年前有所下降，然而，这并不意味着竞争就有所减弱，国内外大型超市郑州依旧继续着轮番轰炸，“家乐福”“华联”等大型连锁超市品牌也在继续着他们的瓜分大计。然而，正如大家所言，“一招鲜，吃遍天”，郑州的消费者如今对超市的普遍模式态度大都冷漠，没有多少忠诚度，他们看重的是便捷和利益，谁给他们带来更多的利益和方便，谁就是他们经常光顾的对象。现在郑州市市场上的超市品牌没有形成自己的客户群，大多超市在消费者心中没有一个具体的品牌形象，所以要想在此市场现状中摆脱，必须要给消费者直观的、清晰的、新颖的品牌形象，若要达到此效果，须从公关入手。

您可以访问(www.nseac.com)查看更多相关的文章

二、 企业诊断 。

(一) 优势

作为世界头号零售企业的沃尔玛

- 1) 管理高度规范化，经营理念科学化
- 2) 信息技术高度发达
- 3) 营运促销具有特色。

此标记。)

4) 培训体系健全化。 中国大学排名

5) 物流体系强大(主要指国外)

6) 美国品牌商品价格优势明显。

7) 品牌优势显著。

(二) 劣势 大学排名

中国市场竞争激烈，各大超市卖场进驻中国市场 机会

目前零售业的发展形势很好，市场机率很高，及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

(四) 威胁

现实存在的和潜在的竞争力和市场风险因素较多。比如说沃尔玛最大的竞争对手就是家乐福，所以它面临着各种挑战。

三、 品牌战略

品牌是什么?品牌就是一种品质，一种综合素质，和做人做事一样，小到一个人，大到一个企业，一个民族，一个国家。今天，我们谈论商业品牌，并无意在此为沃尔玛树碑立传，但我佩服山姆·沃尔顿的诚信、苦干、精细和勤俭，财富的秘密是劳动的价值，人类的高级商业劳动借助了技术的手段，更不要忘记是价值观决定了财富的秘密。 。)

沃尔玛成功的奥秘在于“低成本与满意服务”。沃尔玛的经营宗旨是“天天平价，始终如一”，它指的是“不仅一种或若干种商品低价销售，而是所有商品都是以最低价销售;不仅是在一时或一段时间低价销售而是常年都以最低价格销售;不仅是在一地或一些地区低价销售，而是所有地区都以最低价格销售”。为实现这一承诺，沃尔玛想尽一切办法从进货渠

道、分销方式、营销费用、行政开支等一切办法节省资金，把利润让给顾客。

四、 促销活动

(一) 促销对象确定 。)

促销对象是普通人群，大众消费。

(二) 促销商品确定

促销有以下商品：

粮油、纯水、猪肉，鸡蛋，鲜奶，部分蔬菜，洗发水，卫浴洁具，美容、化妆品，生活用品，厨房用品等。

(三) 宣传形式确定 中国大学排名

(1) 代价券 。)

(2) 附加交易：附加交易是一种短期的降价手法，其具体做法是在交易中向顾客给付一定数量的免费的同种商品。常见的这种方法的商业语言是“买几送几”。

(3) 折扣：折扣即在销售商品时对商品的价格打折扣，折扣的幅度一般从5%至50%不等，幅度过大或过小均会引起顾客产生怀疑促销活动真实性的心理。折扣的标志可以公布于店外，也可以标在打了折扣的商品的陈列地点。

(4) 回扣：给消费者的回扣并不在消费者购买商品后立即实现，而是需要一定步骤才能完成。

(5) 有奖销售：有奖销售是最富有吸引力的促销手段之一，因为消费者一旦中奖，奖品的价值都很诱人，许多消费者都愿意去尝试这种无风险的有奖购买活动。

(6) 样品：促销策略中样品的含义包括赠送小包装的新产品和现场品尝两种。

您可以访问(www.nseac.com)查看更多相关的文章

(7) 现场演示：现场演示的促销方法也是为了使顾客迅速了解产品的特点和性能，以便激励顾客产生购买的意念。

(四) 促销折扣确定

折扣即在销售商品时对商品的价格打折扣，折扣的幅度一般从5%至50%不等，幅度过大或过小均会引起顾客产生怀疑促销活动真实性的心理。折扣的标志可以公布于店外，也可以标在打了折扣的商品的陈列地点。

(六) 促销奖品确定 大学排名

促销奖品设有四个奖项：

特等奖：价值1258元的诺基亚手机一台(1名)

一等奖：价值458元的平板微波炉一台(3名)

二等奖：价值200元的移动充值卡一张(6名)

(2) 发宣传页向大众宣传，所需费用100元

五、 促销活动的实施

(一) 开业庆典舞台的设计和搭设

2、 舞台搭建独特，别具一格

(二) 促销现场展示台设计

展示台外观简洁大方，颜色搭配合理，突出新颖，沃尔玛的特别标志放在最醒目的地方，要突出沃尔玛的经营理念理念，以便让消费者更加了解沃尔玛这个品牌。

(三) 各方面人员的合理安排

1、邀请省市级领导前来参加开业庆典

4、邀请著名歌星前来演出

五、活动内容安排

1、活动主题：

天天平价，始终如一

金色装饰，精致品质。舞台四周架子上用金色气球装扮，四周摆上盆景，上面洒满金色光粉。

3、活动目的：

建立沃尔玛高品质，价格低，无假货的形象，让消费者沃尔玛信赖。沃尔玛无假货，件件都放心，顾客永远是正确的。

4、活动地点、时间：

地点：郑州市二七区民主路88号(近西太康路)

时间：7月1日

5、活动流程 大学排名

(1) 具体流程：

1、开业庆典开幕式

2、鞭炮鸣放 。)

3、领导致辞 ——对沃尔玛的现在做出承诺，对未来进行展望

4、明星台上演出

此标记。)

5、明星签名

(4) 建议：在超市里面设立鉴别处，使消费者能够对商品真假进行咨询。

大学排名

六、 现场安全保卫

由于考虑到开业庆典当天人流、车流较多，以避免造成交通拥挤，及其他意外事情的发生，沃尔玛雇佣安保人员全力维护庆典期间的安全稳定，按照以“四定一包“原则：采取定人、定位、定岗、定时间、包安全和“分工协作、整体运行”的原则，细化任务、明确职责，分别在现场入口处、紧急通道安排了充足的安保人员加强备勤处突，确保活动现场安全。

□)

七、 活动经费预算

1、舞台搭建和租费用约1000元

2、奖项经费约4700元

4、广告费用约1200元

共计约11000元