

超市五一活动方案 五一超市促销方案(通用7篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

超市五一活动方案篇一

活动内容：

一、深呼吸海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、

睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

超市五一活动方案篇二

目的与百事等知名品牌合作，举办夏日主题的'节日活动，黄金周期间，在大门口制造火爆的销售气氛，拉动夏日饮料类产品的销售。

时间：4月28日—5月5日

活动操作：

1、采购部洽谈，活动期间在大门口不间断地举办饮料、食品试吃试饮活动售卖活动(内容可包括饮料、保健品、面包、奶

粉、热狗、面食、瓜子、水果等)

3、冰爽饮料节期间，电脑小票号码末尾数字是8的顾客，可以到服务中心领取饮料一支(采购部洽谈赞助)。每人每天限领1次。

4、采购洽谈大型舞台活动接力赛：百事、可口、蒙牛、伊利、咖啡、奶制品。

活动时间：4月28日—5月5日

活动内容：活动期间，凡在某超市购物符合如下条件，即可送刮刮卡1张(多买多送，单张电脑小票最多限送二张，小票不累加不重复，因购业务不参与活动)凭刮刮卡可参加本次活动。

活动奖项设置如下：

“感谢光临”字样谢谢惠顾

“够酷够爽”字样2l可口可乐1瓶(价值约10元/瓶)(200瓶)

“喜从天降”字样名牌电饭煲1个(价值约188元/个)(10个)

“奖爽到底”字样名牌落地式电风扇1台(价值约398元/台)(5台)

“金奖满地”字样名牌冰箱1台(价值约1580元/台)(2台)

“玩转五一”字样名牌空调1.5p1台(价值约2680元/台)(1台)

活动细则：

a□即买即刮、即刮即中，当日电脑小票有效，收回电脑小票

和刮刮卡

b□凡参与本次活动原则上不予以退换货，如确因质量问题退换货商品时，将扣除奖品价值

c□凡中奖者需缴个人所得税，

d□若因参与顾客较多主办单位有权使用同等价值奖品代替，

e□本卡浸水分层、涂改、剪贴都视为伪造行为，恕不兑奖，

f□参与本活动则视为服从本规则；本超市在法律范围内拥有本次活动解释权。

时间：4月28日—5月5日

活动内容：全场低至5.1折，特列除外，黄金、手机、化妆品以单品震撼价特惠。

超市五一活动方案篇三

五一节，是春节长假后的第一个黄金周，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。因此，五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。

继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

- 1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)
- 2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)

3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、)(户外用品、运动用品、园艺用品)

4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季)(夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)

5、福利消费(夏季消暑用品团体福利消费)

我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有商场的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

一、确定促销期间：

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期在4月28日起至5月8日止。

二、确定促销目的：

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销一是重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大商场影响力。

五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大商场所处地理位置影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货

和店面展示，客单价相应会有所增加。

三、确定促销主题和主力商品群

促销主题是商场向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；二是换季购物为主题的新品推广诉求；三是以促销的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。如：

五一酬宾，惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

劳动光荣，低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

开心度长假，低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)

清凉一夏，低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)

欢欢喜喜庆五一，清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)

五一乐翻天，购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)

购物有乐趣

吃上再拿上(游戏互动促销，大规模的品尝买赠)

四、确定促销商品分类比重及促销价

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销主题及主力商

品群后，要进一步规划各类商品促销比重。

超市五一活动方案篇四

五一到，活动方案怎么写?请看下面的超市五一活动方案范文吧!

活动主题:五一大促销

活动内容:

一、深呼吸 海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名) 各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名) 各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名) 各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名) 各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折 自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏:全城至低(各种商品价格全城至低,便宜至极)

二重奏:二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间,所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏:开心购物幸运有您

5月1日至7日,一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动,奖品丰富,永不落空。奖品有:精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品:五一期间某超市共推出了近千种的特价商品,包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归某超市所有)

一、活动背景:

春节过后,“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季,在此期间,“五一”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:4月28日~5月10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:店内促销

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. “五一”,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38元以上的顾客朋友,凭电脑小票,可参加幸运抽奖活动,78元2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300元礼品一份(总计5份)

二等奖:价值30元礼品一份(5份)

三等奖:价值10元礼品一份(20份)

四等奖:价值3元礼品一份(100份)

五等奖:价值1元礼品一份(500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150个单品)

生鲜类:促销品项25个(惊爆价商品要求5个)

惊爆价蔬菜每天1个单品,每日现采,(据价格优势的蔬菜)主要为早市提供,正常促销品4个单品,如:西红柿、黄瓜、包菜、蒜薹等。

肉类2支:如五花肉、2:8肉馅,每周做一个。

水果类:应季水果),每天一个单品做惊爆价,正常单品4个如:苹果、梨、草莓等。

日配商品□500g水饺、汤圆、小笼包各一个单品、鸡腿、鸡翅。

水产、海鲜类商品各1个

面包类2个单品,每周做一个

熟食、凉菜个选择一个单品

散装食品4个单品:散果冻、饼干、蜜饯、沙琪玛等

食品类:促销品项50个(惊爆价商品5个)

针对整件商品(5个单品):水、啤酒、绿茶、桶面、火腿肠、奶制品。

冲调类(4个单品):五连包面、凉茶□500g果珍。

日常生活用品(15个单品):油、袋装米、面、榨菜、腐乳、壶装醋、酱油、鱼罐头、味精、酱类、紫菜类、腐竹、粉丝、芥末油、花椒油等。

百货类:促销品项30个单品(惊爆价商品5个)

家用休闲：羽毛球拍套装、油画棒、玩具类、文具类、

日化类：促销品项30个单品(惊爆价商品5单品)

清洁类：卫生巾、护垫、湿巾、合抽、软抽、蚊香、花露水、杀虫剂、牙膏、牙刷、香皂□1800g洗衣粉、肥皂、洗手液、柔顺剂、芳香剂等。

洗护类□200ml洗发水套装□200ml沐浴露、啫喱膏、防晒霜套装、洁面乳、香水、婴儿洗护类等。

九、部门的配合：

企划部：

版面要求□10p正8k铜板纸

1. 负责对本次活动的设计、印刷、发放及协调工作；
2. 25号早上所有dm促销品项开始拍照，进行排版设计。
3. 26号——27号送交印刷，28日必须印刷完毕。
4. 28--29号组织人员对dm宣传单进行发放。
5. 可以做一张喷绘悬挂在门口(放大：本次活动的内容及特价品)。
6. 30号促销活动开始。

各部门：

1. 各部门主管讨论dm商品品项，那类做封面、底面、惊爆价、需放大等。

2. 所有dm样品及赠品25日之前必须到位，并做详细的登记。
3. 所有dm商品在活动期间必须保证商品的供应。
4. 29号晚上下班之前把所有dm商品必须陈列到位□pop悬挂到位，全部dm商品到收银台前进行试扫，发现有误的地方及时进行更正。
5. 客服部负责对本次活动抽奖进行全面监管，控制赠品发放，并进行登记整理，负责顾客咨询的解释、顾客对活动反映并及时上报。
6. 门店广播负责整体活动的滚动宣传，每半小时播一次。

超市五一活动方案篇五

五一大促销

一、深呼吸·海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的`名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”。

特等奖2名（5个店共10名）各奖海南四日游名额一个

一等奖3名（5个店共15名）各奖美的吸尘器一个

二等奖10名（5个店共50名）各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名（5个店共500名）各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折·自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品（具体定出特价商品的价格）。

超市五一活动方案篇六

二：活动时间：4月27日---5月3日

三：活动目的：

生机盎然的季节，五一黄金周，为满足广大消费者的节日消

费需求，扩大市场份额，提升天京百货/时尚佳城的美誉度，开展此次营销活动。

四：活动氛围布置：

卖场各堆码围裙更换成“疯狂五一送不停”的整体形象，凸显氛围。超市原门楣更换成疯狂五一送不停的门楣。

西门悬挂“天京百货/时尚佳城向广大劳动者致敬”的7m横幅一条。外购拱门一个

五：活动内容：

五一赠券疯狂送：4月27日---5月3日在天京百货/时尚佳城购物单票达51元，送五元超市提货券，购物单票达102元送十元，依此类推，封顶5张，团购批发除外，现金券不兑现，不找零，4月27日---5月3日在天京百货/时尚佳城使用有效。

非常五一大换购：4月28日---5月1日在天京百货/时尚佳城购物单票达51元，加一元可换购鸡蛋一斤，单票限换一份，每天各限二百份，兑完为止。

五一晚市，黄金1元：5月1日晚19：30---20：30一元钱在天京百货/时尚佳城鸡蛋8枚洗衣，洗发水，可口可乐，5月1日一元钱当黄金使！详见店内当晚pop广告。

六：五一大放价，天京大抽奖：

激情夏季，倾情抽奖：4月20日至5月3日期间：顾客在天京百货一次性购物满28元（时尚佳城满88元）即可获得抽奖券一张，多买多送，可参加我们月3日举行大型抽奖活动（详情请见公告）

奖项设置：

特等奖：46寸液晶平板电视机一台1名

一等奖□tcl冰箱一台2名

二等奖□tcl洗衣机一台3名

三等奖□tcl落地风扇一台20台（每周抽）四等奖□5l调和油一瓶30瓶（每周抽）五等奖：10卷纸巾一条：50条（每周抽）

七：费用预算：

五一气氛装饰：3000元

五一赠券疯狂送：3500元

非常五一大换购□20xx元

晚市黄金一元：1000元（限量购买，控制费用）抽奖费用：20000元：

超市五一活动方案篇七

五一大促销

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。