

最新合作超市推广方案 超市五一营销推广策划方案(精选5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。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。

合作超市推广方案篇一

活动时间：

5月

活动主题：

浪漫的五一?温馨的金帝

内容：

一、活动主题：浪漫的五一

二、活动时间：4月20日—5月20日

三、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。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

四、活动内容：

1. 有奖购物促销。凡在金帝购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在金帝广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约2021元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2. “金帝采风，今夏清爽”——淄博金帝第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在金帝购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜。金帝购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间金帝购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我?现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表

合作超市推广方案篇二

- 1、 婴幼儿宝宝
- 2、 成长儿童
- 3、 年轻人

4、 中年人

5、 老年人

6、 妇女

1、 恢复体能、补充精力

2、 提高大脑缺氧耐受力

3、 改善睡眠

4、 抗疲劳、抗衰劳

5、 提高免疫力

6、 增强体质

7、 补肾

8、 补充微量元素

合作超市推广方案篇三

招商之前，对整个超市进行统一设计和规划，充分考虑不同品种以及同种品种不同风格档次之间的互补促进作用。

超市统一运营包含五个方面的内容：统一经营调控、统一招商管理、统一营销、统一服务监督和统一管理。这其中xxx布局设计管理与统一招商管理xxx又是后面三个统一工作的基础和起源。这项工作的成败得失不仅决定了超市经营者前期的规划是否成功，而且决定着后期购物中心商业运营的管理能否成功。

第一基本原则：先进行布局设计和招商工作，后进行规划设计。许多超市经营者没有委托专家进行布局设计和品项布局，招商过程中发现想进来的大供应商和联营户，发现许多规划设计不符合自己的要求，临时做变动的较多。我公司不仅遵守购物中心各品项经营黄金比例，而且不断创新，不仅考虑品项比例配置，而且注重商业文化设计，整套vi系统围绕卖场动感线设计，及具商业氛围。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上同业差异、异种品项互补。简单地说，同业差异就是不同档次、不同风格，不能盲目招入档次完全相同的同类品项进入。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。核心主力零售尽量自营一部分，再招经营实力较强的供应商、联营户；对于卖场内尽量以联营扣点为主、租赁为辅，这样也可以增强经营者对购物中心的整体控制力度，提升经营业绩。

第五基本原则：招商顺序原则。外租区先行，联营随后，大品牌、大供应商次之，散户补充的原则；吸引人气较多项目先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。

第六基本原则：核心自营区招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入卖场零售区，同时也便于向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。卖场布局要充分考虑商品之间的关联性。购物中心特别是大型购物中心的蔬果适合放在经营轴线的端点。

第七基本原则：特殊商户招商优惠原则□xxx以点代面，特色经营xxx是购物中心经营特点。特殊商户是指具有较高文化、艺术、科技含量的经营单位，对它们给予优惠政策，邀请其

入场，能够起到增强文化氛围，活跃购物中心气氛之作用。当然特殊商户的经营范围要与购物中心的经营主题及品牌形象相吻合。

第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。因为购物中心经营具有长期性特点，采用基本租金+浮动租金与优质服务做法，浮动租金与销售额挂钩，将整个购物中心真正做旺。这样经营者与商户才能一同成长。放水养鱼的原则可以理解为xxx先做人气，再做生意，一起分享成长空间xxx的原则。

第九基本原则：统一招商的xxx管理xxx要充分体现和强调对商户的统一服务。统一服务包含统一的商户结算、统一的营销服务、统一的信息系统支持服务、统一的培训服务、统一的卖场规划指导服务、统一的行政事务管理服务等等。这个xxx统一服务xxx不但要体现在思想上和招商合约中，更要体现到后期的营销管理中，商户最渴望的是赢利。

第十基本原则：购物中心要具备完善信息系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便利。

建立统一的信息平台，进行精细化的管理，不但能够为顾客提供统一收银、消费一卡通等便利的服务，还能为广大签约商户提供丰富准确的顾客信息和市场信息，甚至于提供更详细的经营信息，譬如零售商品单品进销存信息等等。更能为购物中心自身提供布局疏密度、品项搭配、人员配置、场地坪效、商户业绩等经营信息，便于购物中心分析后对经营场地(稀缺资源)进行再分配。

招商不是一个开业前就完结的工作，实际上购物中心的招商是一个无限循环的工作，开业前是大规模招商，开业后根据销售情况进行调整招商，这都需要信息系统的分析支持，更需要基于知识的辅助决策。

二、招商策划的核心——招商计划

制定招商计划、营销宣传计划，为保障经营者利益，我们要做好细致的准备工作。要确定招商时间安排、主要招商场所、主要招商骨干、招商宣传与招商策划、主要招商活动、招商费用，并得到经营者主要领导的支持。在开展实际招商工作之前，我们首先确定招商目标，然后确定具体条件。

外租区招商条件：

按照实用面积收取租金，具体方案略

联营区招商条件：

可以采取基本租金+销售额提成的方式，将经营业绩与租金收益挂钩，密切联营商户与购物中心的统一经营关系。

空调费用统一收取空调费用；空调设备例如压缩机何管道等由商家自己提供，空调费用自己支付。

供应商支持与服务降低经营成本，例如配送服务

招商时间安排

由于大型购物中心招商任务较重，招商时间要提前安排，其中大户招商要事先做好相关工作，在项目设计方案出来后要正式确定意向，根据大商家的具体要求进行方案设计修改与完善，而后进入施工状态，避免方案被迫修改所造成的损失。

招商团队建设

我公司有专业人才

招商宣传确定费用比例、费用总额(略)

招商费用管理：

盲目招商，花费巨大，收效不佳，这是经营者担心的问题。

招商费用主要包括：人员费用、接待费用、宣传费用——广告及招商活动费用。

降低招商成本提高招商效率的一个重要措施是：委托专业顾问公司招商。

招商费用使用策略：

- 1、招商任务指标分解到人，成本分解到人。
- 2、关键性招商集中使用，避免零打碎敲。
- 3、重点保障优秀招商人才的工资待遇和奖励管理。
- 4、重视客户营销和关系营销，费用安排上予以倾斜。

兵不在多而在精，招商人员不需要整天坐在办公室，衡量招商人员的主要业绩在于招商成果，招商人员需要保持连续性，因此需要良好的激励措施。

三、招商队伍的建立与优化

招商队伍的团队知识结构，需要事先精心策划，最好具有大西北招商视野，采取如下人员组合。

招商队伍的最佳组合：招商人员3人组合

招商总监一名，全面负责招商工作。

招商经理两名，一名负责外租区及联营户招商；一名负责供应商招商。

招商质量的保障：根据我们总结各类招商案例，发现很多企

化人作为运营管理团队，以好位置为诱饵，吃供应商回扣。

对于招商人员还要有较好的约束措施，主要是控制招商质量，对于委托经营管理团队的项目，更要在委托合同规定招商质量及验收标准。

四、招商宣传、造势

超市项目招商宣传的三个目标：

- 1、吸引大商户目光
- 2、吸引品牌供应商进场
- 3、为开业作好宣传，引起消费者的关注

合作超市推广方案篇四

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节(元旦节)，为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

二、促销主题

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

三、促销时间

四、活动方法

- 1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，

款款让利100元，超值100。

100件知名保暖内衣，100台知名品牌电热水器1元起拍，最高100元限价，等你来赚。这个冬天不会冷。

晚8:00前在__购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱(长宽高均为1米，透明有机玻璃制作)。 年12月31日上午9点，统一抽奖。

幸运100(1月3日—6日)

dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期：1月1日—1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、(或其他新晋小鲜肉)， 年的最后一场激情(圣诞狂欢夜)

五、广告宣传(略)

六、费用预算(略)

活动规划

活动档期：4月28日—5月5日

活动主题：玩转五一、畅享酷夏

活动时间：4月28日—5月4日

活动形式□dm促销、商品促销、文化促销

dm促销

活动主题：玩转五一“购”实惠

活动时间：4月28日—5月5日

营销重点：米、鱼、肉、西瓜、葡萄、饮料、冰棍系列、休闲食品、啤酒、洗衣粉、洗发沐浴露系列、杀虫用品、内衣/裤、凉鞋拖鞋、防晒系列、饮水机、电风扇、电饭煲等。

规格□dm传单、对8开8p□分超市、百货两个版面，其中超市占6p□百货占2p□

内容：生鲜单品(30个)、日用食杂单品(40个)、针棉服饰单品(30个)、百货单品(20个)，单品合计：150个。

商品促销

(一)玩转五一“爽一夏”冰爽饮料节

活动目的：

与百事等知名品牌合作，举办夏日主题的节日活动。五一黄金周期间，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。

活动时间：4月28日—5月5日

活动操作：

1、采购部洽谈，活动期间在超市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、面包、奶粉、

热狗、面食、水果等)

2、在dm传单上体现出本主题活动醒目内容，突出冰凉爽快的感觉，同时进行力度较大的饮料特卖活动，比如原价2.8元的可乐，现价仅售1.5元。(每人限购限购2瓶，5.1—5.3日每天150件可乐，共450件)。

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1瓶。每人每天限领1次。

(二)玩转五一刮金奖

活动时间：4月28日—5月5日

活动内容：

活动期间，凡在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，团购业务不参与活动。)凭刮刮卡可参加本次活动。

在超市购物即可凭电脑小票参与，每满68元即可获得刮刮卡1张，在百货区购物即可凭专柜小票参与，每满168元即可获得刮刮卡1张，在黄金珠宝柜一次性购物满888元以上或通讯购手机1台。

奖项设置：

1、“感谢光临”字样，谢谢惠顾；

2、“够酷够爽”字样□2l可口可乐1瓶(价值约10元/瓶)(200瓶)；

3、“喜从天降”字样，名牌电饭煲1个(价值约188元/个)(10个)；

- 4、“奖爽到底”字样，名牌落地式电风扇1台(价值约398元/台)(5台)
- 5、“金奖满地”字样，名牌冰箱1台(价值约1580元/台)(2台)；
- 6、“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；

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。

一、活动时间：5月1日——5月4日

二、活动地点：永顺超市

三、主活动题：五一购物有惊喜，永顺超市五一促销活动有诚意。

四、五一促销活动内容：

购物送现金

休闲送好礼

千种商品低价回报

五一期间，本购物中心为回报新老顾客，已准备千种商品低价促销，数量有限，机不可失，时不再来。

五一活动期间会员卡、贵宾卡打折后不能享受本次提供的现金抓钱活动及礼品赠送活动。

特价商品不能打折，不能参加此次活动。

一、活动时间：

20__年4月29日——5月3日

二、活动主题：

“健康五一，快乐__”

三、活动地点：

__大型综合购物广场(全场)

四、活动内容：

1、主题：“1元=5元花”

凡在1楼超市一次性购物满38元的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处加1元可换取价值5元的商品，满58元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加6元可换购“__时尚t恤运动版”一件。

凡在2楼商场一次性购物满58元以上的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处领取“遮阳帽”一项。

2、主题：“购物积分双倍送”

凡在__1楼超市一次性购物满18元的顾客，凭当日单张购物小票可到服务中心免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分，（特价商品不参加积分活动）积分返礼奖品设在1楼出口处。

3、特别企划

主题：首届“__杯全民长跑赛”

活动时间：20__年5月1日—5月3日

参加活动条件：18周岁以上，身体条件优越，能够独立完成5公里长跑。

参加活动办法：凡在__1楼超市一次性购物满38元，2楼商场满68元的顾客凭当日购物小票可到免费在服务中心办理参赛手续。每日限前100名，参加次日比赛。

比赛时间：次日早6：00从__购物广场出发。

奖项设置：

季军1名：奖“__杯”荣誉奖杯一个+证书+100元__购物卡+积分卡一张

其他参赛选手可获得__遮阳帽一顶。

五、部门职责：

总经办：负责整场活动的监督与协调

外联部：负责协办单位的支持和交警部门协助和颁奖嘉宾的邀请

人事部：负责活动现场的人员安排及调班

营运部：负责活动奖品的提供和店外广场厂商促销联系及活动实施

2f管理部：负责厂商运动装的提供及具体价位报何总审批

策划部：负责整场活动的具体操作和道具的制作联系及媒体的宣传

服务中心：负责运动员参赛手续的办理与编号发放

资讯部：负责活动期限内的双倍积分后台的调试

防损部：负责运动现场督察人员的调配，和维护活动现场的秩序

六、宣传方式及费用预算：

2、电视台：新闻栏目“健康在__”等相关全民长跑健身内容

3、遮阳帽(棒球帽)数量：1000顶

4、奖杯、证书：数量15对

5、__运动t恤衫：数量100件

6、店外巨副喷绘□6.3m_4m=25.2平米

7、__购物卡

8、其他费用：__元

9、预算费用总计：__元

七、注意事项：

- 1、本店所有员工不得参加本次活动。
- 2、对换商品的小票须盖章注名“已兑奖”字样，以免顾客再次换购。
- 3、活动期间概不退换货，如有特殊原因须店长(店值班)签字，并退回所赠奖品，方可进入退换货流程。
- 4、收银台员工到岗时不得携带个人的积分卡，以免积取顾客商品的分数。
- 5、参加长跑的顾客每人发放“__运动帽一顶”再进行比赛。
- 6、参加比赛的人员需在服务中心填写“__杯”全民健身表格一份。
- 7、每日长跑比赛前需警车开道(关警笛)防损抽出5人分别在队伍的左侧2人右侧2人队尾1人，可骑(__形象自行车)现场监督。
- 8、食品部每日提供特价矿泉水4箱，放置5辆监督车上。
- 9、颁奖台，裁判台设在店外广场东部，背景画面前。
- 10、兑奖人员应分清一、二楼购物小票、再进行盖章确认。
- 11、防勋人员在检验小票后应主动将小票归还给顾客，以防私用领取奖品，如发现一次罚款100元。
- 12、__购物广场拥有本次活动的最终解释权。

活动内容：

(一) 穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

(二) 购物某商场，尽享意外惊喜——“国庆购物不花钱”

时间：20__年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

(三) 国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，

均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为2__元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意

一、活动

每年五月的第二个星期天，这是传统的“母亲节”。这个节日是为为母亲设计的，是一个温暖的节日。超市，家庭主妇经常光顾的，我们可以在这一天经营“亲情”，并做一些有助于超市形象的公关促销活动。

二、活动时间：5月8日至5月10日

三、活动主题：超市康乃馨节，或温暖母亲节

四、推广内容：

活动1：母亲节特价商品

食物：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜等等；

日用品：纸制品、卫生巾等；

化妆品：洁面乳、营养霜等。

活动2：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本计算：母亲节康乃馨(10支)的成本约为5元人民币，相当于让利5%。如果数量减少到5枝一扎，估计费用约为2.5元。

活动3：真心真语祝妈妈

内容：在“母亲节”之际，您最想对母亲说些什么？从5月8日到5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

五、注意事项：

1. 在上述第二项活动中，为了防止作弊，礼品必须在购物小票后标明。
2. 在活动三中，您需要准备一份高档的留言簿，将其放在超市门口，方便顾客在购物后留言；留言簿上的精彩内容由计算机处理，并张贴在一个显眼的位置供客户欣赏，内容包括消息人的姓名和受祝福的人的姓名。

春节刚过，迎来的就是中国的传统节日——元宵节。按中国民间的传统，人们要点起彩灯万盏，以示庆贺。出门赏月、燃灯放焰、喜猜灯谜、共吃元宵，合家团聚、同庆佳节，其乐融融。通过元宵这一传统节日，揭开中华民族传统习俗的神秘面纱，借助各类课程与活动的整合，让大家了解中国的传统节日风俗，传承中华民族的悠久文化。

活动时间：

____年_月_日—_日

活动主题：

____年元宵节促销策划

活动口号：

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

活动节日分析：

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

活动内容：

一、团团圆圆过元宵 美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场

制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏 元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

合作超市推广方案篇五

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节(元旦节)，为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

二、促销主题

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

三、促销时间

四、活动方法

1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强;几十款手机，款款让利100元，超值100。

100件知名保暖内衣，100台知名品牌电热水器1元起拍，最高100元限价，等你来赚。这个冬天不会冷。

晚8：00前在__购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱(长宽高均为1米，透明有机玻璃制作)。____年12月31日上午9点，统一抽奖。

幸运100(1月3日—6日)

dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期：1月1日—1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、(或其他新晋小鲜肉)，____年的最后一场激情(圣诞狂欢夜)

五、广告宣传(略)

六、费用预算(略)

超市促销推广方案篇2

活动规划

活动档期：4月28日—5月5日

活动主题：玩转五一、畅享酷夏

活动时间：4月28日—5月4日

活动形式□dm促销、商品促销、文化促销

dm促销

活动主题：玩转五一“购”实惠

活动时间：4月28日—5月5日

营销重点：米、鱼、肉、西瓜、葡萄、饮料、冰棍系列、休闲食品、啤酒、洗衣粉、洗发沐浴露系列、杀虫用品、内衣/裤、凉鞋拖鞋、防晒系列、饮水机、电风扇、电饭煲等。

规格□dm传单、对8开8p□分超市、百货两个版面，其中超市占6p□百货占2p□

内容：生鲜单品(30个)、日用食杂单品(40个)、针棉服饰单品(30个)、百货单品(20个)，单品合计：150个。

商品促销

(一)玩转五一爽一夏”冰爽饮料节

活动目的：

与百事等知名品牌合作，举办夏日主题的节日活动。五一黄金周期间，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。

活动时间：4月28日—5月5日

活动操作：

- 1、采购部洽谈，活动期间在超市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、面包、奶粉、热狗、面食、水果等)
- 2、在dm传单上体现出本主题活动醒目内容，突出冰凉爽快的感觉，同时进行力度较大的饮料特卖活动，比如原价2.8元的可乐，现价仅售1.5元。(每人限购限购2瓶，5.1—5.3日每天150件可乐，共450件)。
- 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1瓶。每人每天限领1次。

(二)玩转五一刮金奖

活动时间：4月28日—5月5日

活动内容：

活动期间，凡在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，团购业务不参与活动。)凭刮刮卡可参加本次活动。

在超市购物即可凭电脑小票参与，每满68元即可获得刮刮卡1张，在百货区购物即可凭专柜小票参与，每满168元即可获得刮刮卡1张，在黄金珠宝柜一次性购物满888元以上或通讯购手机1台。

奖项设置：

- 1、“感谢光临”字样，谢谢惠顾；
- 2、“够酷够爽”字样□2l可口可乐1瓶(价值约10元/瓶)(200瓶)；
- 3、“喜从天降”字样，名牌电饭煲1个(价值约188元/个)(10个)；
- 4、“奖爽到底”字样，名牌落地式电风扇1台(价值约398元/台)(5台)
- 5、“金奖满地”字样，名牌冰箱1台(价值约1580元/台)(2台)；
- 6、“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；

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。

超市促销推广方案篇3

一、活动时间：5月1日——5月4日

二、活动地点：永顺超市

三、主活动题：五一购物有惊喜，永顺超市五一促销活动有诚意。

四、五一促销活动内容：

购物送现金

休闲送好礼

千种商品低价回报

五一期间，本购物中心为回报新老顾客，已准备千种商品低价促销，数量有限，机不可失，时不再来。

五一活动期间会员卡、贵宾卡打折后不能享受本次提供的现金抓钱活动及礼品赠送活动。

特价商品不能打折，不能参加此次活动。

超市促销推广方案篇4

一、活动时间：

20__年4月29日——5月3日

二、活动主题：

“健康五一，快乐__”

三、活动地点：

__大型综合购物广场(全场)

四、活动内容：

1、主题：“1元=5元花”

凡在1楼超市一次性购物满38元的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处加1元可换取价值5元的商品，满58元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加6元可换购“__时尚t恤运动版”一件。

凡在2楼商场一次性购物满58元以上的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处领取“遮阳帽”一项。

2、主题：“购物积分双倍送”

凡在__1楼超市一次性购物满18元的顾客，凭当日单张购物小票可到服务中心免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分，(特价商品不参加积分活动)积分返礼奖品设在1楼出口处。

3、特别企划

主题：首届“__杯全民长跑赛”

活动时间：20__年5月1日—5月3日

参加活动条件：18周岁以上，身体条件优越，能够独立完成5公里长跑。

参加活动办法：凡在__1楼超市一次性购物满38元，2楼商场满68元的顾客凭当日购物小票可到免费在服务中心办理参赛手续。每日限前100名，参加次日比赛。

比赛时间：次日早6：00从__购物广场出发。

奖项设置：

季军1名：奖“__杯”荣誉奖杯一个+证书+100元__购物卡+积分卡一张

其他参赛选手可获得__遮阳帽一顶。

五、部门职责：

总经办：负责整场活动的监督与协调

外联部：负责协办单位的支持和交警部门协助和颁奖嘉宾的邀请

人事部：负责活动现场的人员安排及调班

营运部：负责活动奖品的提供和店外广场厂商促销联系及活动实施

2f管理部：负责厂商运动装的提供及具体价位报何总审批

策划部：负责整场活动的具体操作和道具的制作联系及媒体的宣传

服务中心：负责运动员参赛手续的办理与编号发放

资讯部：负责活动期限内的双倍积分后台的调试

防损部：负责运动现场督察人员的调配，和维护活动现场的秩序

六、宣传方式及费用预算：

2、电视台：新闻栏目“健康在__”等相关全民长跑健身内容

3、遮阳帽(棒球帽)数量：1000顶

4、奖杯、证书：数量15对

5、__运动t恤衫：数量100件

6、店外巨副喷绘□6.3m_4m=25.2平米

7、__购物卡

8、其他费用：__元

9、预算费用总计：__元

七、注意事项：

1、本店所有员工不得参加本次活动。

2、对换商品的小票须盖章注名“已兑奖”字样，以免顾客再次换购。

3、活动期间概不退换货，如有特殊原因须店长(店值班)签字，并退回所赠奖品，方可进入退换货流程。

4、收银台员工到岗时不得携带个人的积分卡，以免积取顾客商品的分数。

- 5、参加长跑的顾客每人发放“__运动帽一顶”再进行比赛。
- 6、参加比赛的人员需在服务中心填写“__杯”全民健身表格一份。
- 7、每日长跑比赛前需警车开道(关警笛)防损抽出5人分别在队伍的左侧2人右侧2人队尾1人，可骑(__形象自行车)现场监督。
- 8、食品部每日提供特价矿泉水4箱，放置5辆监督车上。
- 9、颁奖台，裁判台设在店外广场东部，背景画面前。
- 10、兑奖人员应分清一、二楼购物小票、再进行盖章确认。
- 11、防勋人员在检验小票后应主动将小票归还给顾客，以防私用领取奖品，如发现一次罚款100元。
- 12、__购物广场拥有本次活动的最终解释权。

超市促销推广方案篇5

活动内容：

(一)穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

(二)购物某商场，尽享意外惊喜—“国庆购物不花钱”

时间：20__年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

(三) 国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为2__元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意

超市促销推广方案篇6

一、活动

每年五月的第二个星期天，这是传统的“母亲节”。这个节日是为为母亲设计的，是一个温暖的节日。超市，家庭主妇经常光顾的，我们可以在这一天经营“亲情”，并做一些有助于超市形象的公关促销活动。

二、活动时间：5月8日至5月10日

三、活动主题：超市康乃馨节，或温暖母亲节

四、推广内容：

活动1：母亲节特价商品

食物：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜等等；

日用品：纸制品、卫生巾等；

化妆品：洁面乳、营养霜等。

活动2：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本计算：母亲节康乃馨(10支)的成本约为5元人民币，相当于让利5%。如果数量减少到5枝一扎，估计费用约为2.5元。

活动3：真心真语祝妈妈

内容：在“母亲节”之际，您最想对母亲说些什么？从5月8日到5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”

上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

五、注意事项：

1. 在上述第二项活动中，为了防止作弊，礼品必须在购物小票后标明。
2. 在活动三中，您需要准备一份高档的留言簿，将其放在超市门口，方便顾客在购物后留言；留言簿上的精彩内容由计算机处理，并张贴在一个显眼的位置供客户欣赏，内容包括消息人的姓名和受祝福的人的姓名。