

# 2023年科学小超市教案反思 超市活动方案 (模板6篇)

作为一名教职工，就不得不需要编写教案，编写教案有利于我们科学、合理地支配课堂时间。既然教案这么重要，那到底该怎么写一篇优质的教案呢？以下是小编收集整理教案范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 科学小超市教案反思篇一

一、主题：

居然之家首届家居购物节五一开幕、全场六重惊喜回馈消费者

二、活动内容：

六重惊喜：

- 1、家装满1000送180
- 2、家具、建材、家饰全场成交价基础上市场再打82折
- 3、五金涂料超市全场82折再送礼
- 4、500家高中档家具、建材品牌黄金周联手推出特惠惊喜
- 5、最新流行家具新品展览会、美国爱蒙5月4日大型艺演现场美金大抽奖
- 6、全场当日购物满元现金，抽笔记本电脑、空调□dvd等大奖。

居然之家——重庆首家五星级家居建材主题购物中心，7000个西南地区超大型免费停车位，黄金周掀起山城家居建材消

费新理念。

-----  
一主题：

亿德家居首届家居购物节五一开幕。全场七重惊喜回馈山城消费者。

二活动内容：

装修可打七折，满5万元者可打6折，满8万元可打5折。

到7日。（厂家支持）

3。地板超市全场8折再送设计+装修（与广场装修公司联手）

上在打9。8折优惠。

5。60家高中档家具，建材品牌黄金周联手推出特惠惊喜（厂家支持）

宣传伞等。）

7全场当日购物满2000元现金，抽笔记本电脑，空调□dvd等大奖。（奖品由商场提供）

家居建材消费新理念。

## 科学小超市教案反思篇二

一、活动缘由：

圣诞节(christmas)□这个名称是“基督弥撒”的缩写。弥撒是

教会的一种礼拜仪式。圣诞节是一个宗教节。因为把它当作耶稣的诞辰来庆祝，因而又名耶诞节。而在很快就进入岁末这个黄金季节——圣诞节和元旦，为学生尽情购物与狂欢留有足够多的时间，利用好圣诞节及即将到来的元旦，超市搞促销就自然能提高期末销售额。本次策划以“感恩大回馈，燃情圣诞”为主题，为期一周，打一场漂亮的短期的促销战。

## 二、活动主题：

感恩大回馈，燃情圣诞

## 三、活动时间：

12月19日（周一）——12月25日（周日）

## 四、活动目标：

超市的销售额比活动前有所增长。

## 五. 活动内容：

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在超市购物的顾客消费有50元者获赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

需要支持：

若干顶圣诞帽

两棵大型的圣诞树

苹果n个，费用大约n元。

亲情卡片n张，费用大约n元。

## 科学小超市教案反思篇三

月圆之日、游子归心，全国共赏一轮明月，将有许多人群在饭后会选择到超市购物，\*\*\*超市将为消费者带来休闲好去处，让他们在节日感受到真正的购物乐趣，此次活动主要针对全体消费者为主。

节日前面对民族传统节日，为了增加人气及业绩的增长，进行月饼、酒等相关商品的节日促销活动；节日时许多消费者都会选购生鲜商品、熟食、酒水、休闲食品。

企事业单位：面对民族传统节日，全选择团购月饼对员工的节日品，对领导购买一些购月饼、购物卡、名烟名酒赠送。

离乡青年：购买些月饼、酒、休闲等。

普通消费：购买些月饼、酒赠送朋友（菜、酒水）。

进一步扩大对社会的影响力。我们要让消费者感到我们xx超市不单是消费场所还是休闲场所。

活动内容：凡在活动时间内购物满88元以上，可凭当日购物小票在活动处领取5元现金抵用券一张（以限定金额为准，多买不多得，团购除外、小票不累计）。

活动内容：

1、夏季商品全场折扣销售。（凉席、拖鞋、夏季服饰、饮料民、蚊香、杀虫水、夏季时令水果，蔬菜等）每天不定时推出不同商品做活动。

2、天天促销不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，

低价绝对震撼，主推夏季时令商品，夏季是许多水果的盛产期，同时由于夏季炎热，水果很重要的一点就是价格便宜，可以通过大批量进货来降低进货价格，从而实现以低价格出售。

3、在活动期间一次性购物满66元，即可享受“超低促销”价啤酒抢购，每日限量供应200听。

活动内容：宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。

（各门店自备赠品）

1、对外宣传，海报。

2、客服安排，对于海报回收和礼品。

3、抵用券的在超市门口设一个专门兑换点。

赠品的准备，活动人员安排，海报宣传制作。

### 超市中秋促销活动方案13

金秋佳节是中国传统的节日，每年这个时候，月饼成了馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品，可是由于很多原因，如加班、临时有事、面子问题、要送的人数太多亲自赠送很麻烦等，人们即使很想也只能放弃这份祝福。现今芜湖地区各大超市都几乎实行一贯的打折降价或加送其余礼品等促销活动，顾客已经对此失去兴趣。直接面对面的馈赠对于有些人很难表达其情感。

中秋送礼不用愁，\*\*大使帮你亲自送到家。（\*\*商场中秋大使为你亲自送上对亲友的祝福，为你解决送礼忧愁）

因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

- 1、通过此活动增加月饼销售利润，并增加其销售额。
- 2、通过中秋大使送礼时的`良好言行感染客户，提升企业形象。
- 3、为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。
- 4、为顾客传达情感。
- 5、以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。
- 6、增加企业竞争手段，做出差异。

1、时间：\*月\*日———中秋前一天

2、地点：活动仅限芜湖城区

3、活动准备：

(1) 安排一定量的运输车与“中秋大使”。

(2) 驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。

(3) 对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。

(4) 对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

(5) 联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但要进行一定的成本核算方可实施。宣传时应尽量做到语言简洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和最佳运送时间段，最好能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。

2、“中秋大使”的言行代表着商场的荣誉，必须对“大使”进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对“大使”进行教育。

3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现金。

4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。

5、出现拒收或客户不在等情况时，“大使”必须尽快与商场负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。

6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说明。

7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。如果在月饼售价做调整，卡片也可改为台历等，当然里面要有商场的有关介绍啦。做宣传嘛。

## 科学小超市教案反思篇四

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

活动一：

迎新春，贺新年，送春联

活动时间：1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包



里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：

庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12月31-1月18日

操作方法：

- 1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动四：

影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间:1月1日

活动内容:在活动时间内,凡在本超市一次性购买金额达到一定标准,凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免

费照全家福一次,限3人,送两张

操作方法:

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容,并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则,如果任何一方未能满足方案中提出的要求,均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册,顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

7、收银员在收款时,查看顾客是否满足其条件,然后将收银

条加盖公章与送出宣传册

## 科学小超市教案反思篇五

感恩大回馈，燃情xx月

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

### 1、疯狂时段天天有

(1)、活动时间□xx月xx日-xx月xx日。

(2)、活动地点□xx-xx楼。

(3)、活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日(另含24.25日)每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建议免扣)。

### 2、超市购物新鲜派加1元多一件。

(1)、活动地点□xx□

(2)、活动时间□xx月xx日

(3)、活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

(4)、等级设置

购物满28元加1元得1包抽纸(日限量500包)

购物满48元加1元得柚子一个(日限量200个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量100瓶)

### 3、立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

(1)、活动地点：商场大门外步行街

(2)、活动时间□xx月xx日-xx日

(3)、组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。(建议降扣，让厂家以特价进行销售)

### 4、耶诞礼品特卖会

(1)、活动地点：商场大门和侧门外步行街

(2)、活动时间□xx月xx日-xx日

(3)、组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

### 5、耶诞“奇遇”来店惊喜

(1)、活动地点：全场

(2)、活动时间□xx月xx日-xx日

找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在xx关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼!数量有限，送完为止。

### 6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

(1)、活动地点：大门外步行街

(2)、活动时间□xx月xx日、xx日晚上xx-xx

(3)、活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

(1)□dm宣传单：于xx月xx日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

(2)、报纸广告□xx月xx日在□xx晚报》上发布半版活动信息广告1期。

1、超市购物新鲜派加1元多一件500元×19天=9,500元。

2、耶诞“奇遇”来店惊喜2,000元。

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜15,000元。

4、报纸广告及其他宣传费用：20,000元。

5、活动及圣诞气氛布置10,000元。

6、合计56,500。

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

## 科学小超市教案反思篇六

### 一、活动背景分析

如今我国的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。价格战已大大压缩了手机行业参与者的平均利润，可以说是已经进入白热化阶段。我市的手机销售终端更是不计其数。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场份额实可谓难之又难。但随着科技的发展高新技术被逐渐运用到手机上，人们对手机的更换频率越来越快，所以说我们还是由市场的。

二、活动时间：2016年5月1日——7日

三、活动地点：爱力通讯手机卖场及门前搭台演出。

四、活动方式：实行柜台手机展示、团购优惠与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题：爱力通讯精彩不断，爱力通讯让你无所不能。

第二部分：活动分析及策略、

一、手机促销活动现状评述目前知名手机促销现主要存在的问题：

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。

3. 目前的手机促销方式单一，多采用发传单与搭台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

## 本次促销活动的机会点

- 1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。
- 2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱力手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

## 二、本次活动的主要优势

- 1、活动开展时逢五一黄金周，人流量大受众人群目标客户多。
- 2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

## 三、本次活动主要策略

- 1、锁定目标消费群体：在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。
- 2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。
- 3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

## 第三部分：活动设置

### 一、室外展台布置

## 1、街道布置：

在光明大街和陵园路上每隔50米，高4米的地方悬挂条幅(相邻条幅的内容不同)，

## 2、2. 舞台布置：

\*1米高，长为4米，宽为3米的台子，用红地毯铺上。

\*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市(爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果)下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

\*舞台左右各放两个音响

\*舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

\*舞台前在摆个气模

## 3、店内设置：

\*店内布置在平时的基础上进行适当的改装，突出节日氛围。

## 二、人员选择

### 1、舞台人员选择：

乐队现场配合邀请的河北工程大学飓风艺术团演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。主持人外观端正，语言感染力强，并且有很强的应对现场的能力，。



## 2、柜台销售人员选择：

由店内长期促销员和临时促销员共同组成，但以长期促销员为主。（所招的临促要五官端正，熟悉卖场布局，并且能够跛脚流利的向顾客介绍每款机型的功能、配置和卖点）。

## 三、服装的选择

1、舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员穿上店内统一服装；

四、舞台表演：由飓风艺术团全权安排。

## 五、发放传单

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。

## 第四部分：媒宣方案

### 一、宣传周期

三、5月1日——7日活动开幕。

## 第五部分：成本预算

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用3

场地费用0.5

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅0.015

宣传单0.1元\*10000=0.1

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.25

其他费用0.2

现场布置费用0.05

所需费用合计：5.515