

最新超市自主营销活动方案(通用5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市自主营销活动方案篇一

20xx年是马年，马是一种吉祥的动物，也一直是人类忠诚的伙伴，对于“马”，人们赋予了很多褒义的词汇，如马到成功、一马当先、万马奔腾等等。马是速度和耐力的体现，象征着朝气和坚强的毅力。通过表现马的形象也可以赋予商家一种“永远朝气蓬勃、永远向前奔驰”的形象内涵，因此围绕“马”展开主题促销是十分可行的。

年2月1日—2月20日

注：2月12日是20xx年农历正月初一，可以提前半个月开展迎春促销，法定春节放假为7天，因此春节促销可以持续20天至一个月。

“马到成功”

(1) 天“马”行空

在商场大门口挂出一幅大型的“马”画像，悬挂在商场正门口上方，除了“马”画像外，可以写上“马到成功”四个大字，同时还可以在画布上标出商场促销的主题内容，如满多少送多少等。

操作说明：

- 1、画布底色可以是蓝色或红色，蓝色意味着“天马行空”；红色象征过春节红红火火。
- 2、画布大小为10x8米，可根据商场门面大小做调整。
- 3、“马”画像除了传神外，整体上应能体现奔腾壮观的气势，给人以美的感觉。

（2）一“马”当先

抢先推出各种商品最新流行款式，包括服装、家电、珠宝首饰类等商品，并采取优惠打折、现场实物展示、模特秀等方式促销。

操作说明：

- 1、春节是一年当中除旧迎新的最佳季节，也是商品推陈出新的良好时机。
- 2、“一马当先”的内涵除了指抢先推出商品外，也可指呼吁顾客抢先一步购买商品，引导时代潮流。在宣传上两者可以并重。

（3）“本命年”的幸运与祝福

凡生肖属马的顾客凭身份证可去商场免费领取小礼品一份，共xxxx份，赠完为止。小礼品为刻有马的玉佩、金属章、幸运结等护身符，价值10元左右。

注：礼品赠送也可以采取购物满多少才赠送的方式：凡生肖属马的顾客购物满50元，即可赠送小礼品，数量不限。

（4）与“马”共舞

在商场门口摆放一匹骏马，顾客购物满200元，即可与“马”合影。合影方式：站在马旁边或骑在马背上。

操作说明：

- 1、生活在都市里的人对马接触不多，商场借此可以让更多的人一睹“马”的风采，从而汇聚人气。
- 2、注意现场清洁卫生，注意给马喂食。
- 3、挑选一骏马，并给马进行一定的装扮，使其能更加吸引顾客的目光，同时注意现场清洁卫生。
- 4、为维持现场秩序，可用栅栏围成一区域，让马停留在其中，以避免顾客过近接触马，令马产生骚动。顾客与“马”合影，必须听从现场工作人员的指导安排。
- 5、此项活动时间不宜太长，以致马过度疲劳，甚至令顾客对马产生同情心理，进而导致对商场这种做法的反感。可以采取两三匹马轮换的方法。同时要记得在现场放置一定的食料，给马喂食。
- 6、马也可以是跟马车连在一起，顾客可以坐在马车上合影。

(5) 万“马”奔腾

开辟专柜，展出各种有关马的礼品，包括马画像、陶瓷马、木雕马、青铜马、剪纸马等等。

(6) “马”一般的腾跃——立定跳远

在商场门前广场圈定一活动区域，划定一长度为2.5米的距离，站在起跳点上，双脚并跳，凡能跳越这个长度的顾客，即可领取价值30元消费券。

操作说明：

- 1、凡是到现场的顾客均可参加，在现场设置一工作台，欲参加的顾客可在现场排队报名参加。
- 2、在跳远区域，铺上沙子，以避免受伤，同时用白线画出起跳点和跨越点，。
- 3、活动分男女组进行，男的距离设置为2.5米，女的为2米。比赛按标准规则举行，不可犯规。

（7）“马”年星座星运

邀请专家在现场讲解“马”年星座与星运，顾客也可现场提问。

活动地点：商场门前广场或中央大厅

操作说明：

- 1、随着越来越多人对星座星运的感兴趣，相信此举必定会吸引众多年轻人的参加。
- 2、专家邀请对象：对星座和星运有研究的专家或心理学家。
- 3、在活动现场，同时可以进行一些星座小测试。在现场放置一些测试资料，顾客可自行测试。

（8）画“马”比赛

开展现场画“马”比赛，邀请小朋友参加，或开展有关马的对联、马的故事等征集活动。

奖品是商场消费券。

超市自主营销活动方案篇二

20xx年春节月的营销工作，应系统性的开展，在12月份推出大清货的活动，为春节主题商品腾出货架空间，陈列空间。第二步梳理出年节主题商品的品类，第三步制定出相关的备货计划。第四步设定好年节品类进场的费用收取标准，制定春节月的营销主题，层层递进。制订好春节期间海报方案的路规划与相关的主题促销活动相配套。

一、年节营销气氛的营造。

12月应该全面布置好春节的气氛营造工作。考虑到12月下旬有个圣诞节，春节气氛布置工作可先把准备工作筹备好，圣诞节一过即时全面中上春节气氛布置：在卖场打造年货大街专区陈列，店内外挂起大灯笼，播放新年的喜庆音乐。引导顾客进入年节的观念中，同时还能把卖场的'年节商品题形象，让顾客一想到年货就想起你家的超市来。

二、元旦促销计划+启动年货上市计划(年前四周)

今年元旦假期是20xx年12月31日至元月3日，抓住元旦三天的假日客流高峰，同期推出春节主题商品上市推广，组织应季商品加节日类商品进行主题陈列。活动方面组织好团购推广、提货卡销售、换赠活动配套实施。

应季类重点商品：

成人/婴童唐装、帽子、围巾、手套、配饰、被子、毯子、件装套装红色系列、婚庆主题目商品、收纳整理箱、大规格包装食品等等。

节日类商品重点：礼盒类商品、元宵、汤圆、春饼、饺子、时令蔬果、整箱贩卖、烟、果汁、茶叶、保健品、鱼虾、羊肉及火锅类、鲜花绿植、套瓷等。

三、年货重点促销时期:(年前两周)

组织好家居用品、日化清洁、服饰等重点商品的销售工作。同时年货商品开始进入购买高峰阶段，礼品礼盒及家庭消费并重。敏感商品需采取低价策略，打造价格形象。

品类规划两点建议：

2. 欢欢喜喜过春节：主打春节家庭消费米面粮油、调味品、袋装干果、糖果、饼干、鸡蛋、奶制品、饮料等。果汁、饮料、乳品等可再标注整箱价，或有整箱特价商品。软硬百含红色系列，硬百须含新年饰品、箱包等。

四、春节主题促销(年前一周)

春节前后两周可以开展品类组合装来提升客单价：

组合装选品特点：食品、杂货、酒水、生鲜日配为主要素。常温调味品和冻品肉类的混合组合火锅系列主打商品：肉制品为主打品类，海鲜鱼丸辅助品类，火锅系列伴侣商品，食品以调味品用料，非食品以厨房配件。节日礼篮商品组合。定价时突出心理防线低价对比单个与组合的价格落差。

重点商品：副食大瓶装饮料\散装糖果炒货\蜜饯散装食品\冲调保健各类礼盒\包装类付食干货酒类。

五、元宵节+情人节主题(年后两周)

元宵节与情人节的时间靠得很近。可以在春节档期结束后，开展这两节的促销活动，组织好特色品类的商品进行促销，汤圆、水饺、巧克力、服饰、糖果等，同时抓紧机会对年后能促销完的散货进行促销，如有条件，可以推出精致的手工礼品包装。

六、春节后清货档期的执行(2月下旬)

春节后的销售往往会被大家忽略，当春节结束后各商家不重视的时候补上一档强有力的折扣活动，会收到意想不到的效果。组织好软硬百的品类进行清货式的力度促销，同是对一些大库存的sku与供货商协商补差。盘活动现金流与卖场空间为春季商品上架做好铺垫。

超市自主营销活动方案篇三

培养忠实顾客，提高顾客忠诚度，提高门店销售额，同时增加企亲各力，树立优良企业形象。

好邻居，好伙伴

XX

a□“油盐柴米酱醋茶我们帮您送到家”活动。

b□“最忠诚的客”活动。

c□“最称心的礼”活动。

附1：油盐柴米酱醋茶我们帮您送到家这是一个长期的活动，主要以送货上门服务为主。活动期间在各门店用kt板制作出以“油盐柴米酱醋茶我们帮您送到家”的广告标语，主要是起到加深巩固的作用。

建议：超市各门店成立一个顾客服务部；顾客服务中心主要是有防损成员组成，如哪位顾客需要帮助可直接向顾客服务中心请求；（要求必须离我超市不超过1公里）

附2：“最称心的礼”活动“最称心的礼”活动是以顾客积累购物为主，只要顾客在活动期间购物达到一定数量我们超市

将送出一份温馨的家庭日常用品。

要求：购物达到以下标准的顾客只须将姓名、联系电话、家庭住址（通信地址）填写在“最忠诚顾客”表上就可以在我超市领取礼品。活动结束后各门店须将“最忠诚顾客”表提交到营运部。

活动期间（20xx年3月22日-20xx年4月20日）每一周购物累积满120元者送精制碘盐一袋每二周购物累积满280元者送汰渍洗衣粉一袋每三周购物累积满380元者送加加酱油一瓶一个月购物累积满580元者再加5元即可获得200ml飘柔洗发水一瓶。并为世纪海联超市“最忠诚顾客”。

通过这次活动不仅可以得到促销作用又可对我超市的忠诚顾客进行一次彻底的调查。有了这份顾客调查报告后，可长期与顾客沟通（如过年、过节向顾客电话问候节日或不定时制作温馨卡，寄予顾客），可稳定顾客对超市的忠诚度，培养一大批稳定的消费者，既可以提高企业的知名度，也对超市发展也有着很大的影响。

礼品兑换日期：

第一周：3月29日

第二周：4月6日

第三周：4月12日

第四周：4月20日详情请见店面海报

附3：“最忠诚的客”活动培养最忠诚的顾客，必须让顾客对我超市的信任度很高，很愿意来我超市购物。用“最忠诚顾客卡”主要是为了抓住顾客的回头率，培养一批稳定的消费群体在这一个月购物累积满500元者再加5元就可获得200ml

飘柔洗发水一瓶并可以成为我超市最忠诚的顾客，可获得“最忠诚的’顾客”卡一张。最忠实顾客参加20xx年4月27日“忠实顾客联谊会”主题party我们将聆听你宝贵的意见和建议，以便为您提供更好的服务现场抽奖（从中固定抽出5名，奖价值100左右的礼品）精彩礼品（凡参加联谊会的忠实顾客均可获得价值20元左右的礼品）

费用预算：

1、“好邻居，好伙伴”活动快讯 $30000 \times 0.12 = 3600$ 元

2、精制碘盐9个门店计5000包： $5000 \times 0.83 = 4150$ 元

3、加加酱油9个门店计500瓶： $500 \times 4.1 = 2050$ 元

4、汰渍洗衣粉9门店计1000袋： $1000 \times 2.3 = 2300$ 元

5、200ml飘柔洗发水9门店计200瓶： $200 \times (12.3 - 5) = 1460$ 元总计： $13560 \text{元} \times 1/2 = 6780$ 元（注：以上赠品拟由供应商赞助1/2，自行采购1/2）

6、忠实顾客奖品：500元

7、忠实顾客礼品： $200 \times 20 = 4000$ 元

8、各门店pop广告500元

以上费用共计：11280元。

超市自主营销活动方案篇四

光棍节针对单身宅男宅女群体最喜爱的商品统一实行优惠促销，接下来让我们一起来看看吧！

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

****年11月9日--****年11月11日

三、活动主题：

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

四、活动内容：

“欢乐在联盛，光棍大采购”

- 1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。
- 2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）
- 3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的. 奖品。
- 4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿

会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：

礼品费用0.6万，宣传费用0.3万，人员费用0.5万。

超市自主营销活动方案篇五

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。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

12月20日—12月25日

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xx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）xx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）xx年的最后一场激情（圣诞狂欢夜）

上午10：30—11：30（或其他新晋小鲜肉），签名合影（或其他新晋小鲜肉）xx年的最后一场激情。