

2023年五一超市促销活动策划方案(大全5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。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

五一超市促销活动策划方案篇一

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

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

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。

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。

五一超市促销活动策划方案篇二

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：（略）

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（本次活动最终解释权归某超市所有）

五一超市促销活动策划方案篇三

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。嘉元公司建议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（夏季消夏用品团体福利消费）

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”只有超市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。

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，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

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，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

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超市当地影响力为出发点，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。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，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；三是以促销活动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 大规模的品尝买赠活动）

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，建议如下：

五一快讯各类促销品量（食品类）：

分类 、主要品种 、促销品数 、让利幅度：

生鲜 包装熟肉装 2 10%-20%

散称熟肉、面包、散称饼干 6 10%-20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯 4 10%-20%

粮油 色拉油 2 5%-10%

10公斤代大米、面粉 2 5%-10%

调味 醋、酱油、味精、芥末油、花椒油（凉拌型） 2
5%-10%

代干货（腐竹、粉丝） 2 10%-20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜 8 5%-10%

酒饮 白酒（当地婚庆常用型） 2 3%-5%

啤酒（单支、罐装） 2 3%-5%

饮料（纯水、果汁、乳酸、茶） 10 5%-10%

冲调（柑粉、固体果味冲饮） 2 30%-50%

茶叶（散装、袋装） 4 20%-30%

休闲 饼干 2 10%-15%

膨化 4 10%-15%

果冻 2 10%-15%

干果蜜饯 4 10%-15%

山楂 2 10%-15%

五一期快讯各类促销品量

非食品类 分类 主要品种

促销品数 让利幅度 洗化

洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化 8 10%-15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂 4 10%-15%

香皂（润肤型） 2 10%-15%

护肤膏霜（防晒、保湿型、换季护肤品） 10 20%-30%

牙膏、牙刷 4 10%-15%

卫生巾、卫生纸 4 10%-15%

家居 收纳整理袋、衣架 4 10%-15%

居室清洁用具 2 10%-15%

冰品制作模具、凉杯水具 2 10%-15%

雨具 2 10%-15%

家电 夏凉家电（电扇、空调） 4 5%-10%

摄影器材（像机、胶卷、电池） 4 5%-10%

家纺 内衣、睡衣、丝袜（夏凉型） 10 10%-15%

床品（凉枕凉席） 2 10%-15%

毛巾（浴巾、毛巾被） 2 10%-15%

运动服、鞋 4 20%-30%

凉拖 4 20%-30%

文体 运动器材（羽拍类、球类） 3 20%-30%

户外玩具类（风筝、摇控模型） 4 20%-30%

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

- 1、买赠（一单购物达××元赠××物品）
- 2、互动有奖游戏（一单购物达××元可参加游戏，积分高可得大奖）（如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛）
- 3、刮刮卡（一单购物达××元赠卡一张，刮开兑奖）
- 4、现场试吃试用（请厂家多提供）
- 5、演艺（请演艺队营造气氛）
- 6、小鬼当家

我们建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

五一超市促销活动策划方案篇四

4月30日-5月8日

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛xx购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

dm4月30日--5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop广播宣传。

2、五一逛xxx购物中大奖

3、低价降到底，好运转不停

4、5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5、5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

五一超市促销活动策划方案篇五

4月28日—5月5日

欢乐五一的来临，市民在紧张的工作学习中得以休闲，并用形式多样的方式来愉悦自己，最大限度的满足假日带来的惬意。本超市将紧扣商机，提前唱响五一，以“玩转五一、畅享酷夏”为营销卖点，引导市民成为黄金周休闲首选地，让市民体验精彩绝伦的购物乐趣，以此达到提高来客数，促进销售的目的。

玩转五一、畅享酷夏

4月28日—5月4日

dm促销、商品促销、文化促销

版块一□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：晚米、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、内衣内裤、凉鞋拖鞋、防晒系列、饮水机、电风扇、电钣煲等。

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