

端午节超市促销商品 超市端午节活动促销方案(模板6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

端午节超市促销商品篇一

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月11日——6月11日

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等；

（一）价格促销：对一些成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等进行特价活动（6月1日——11日）

具体品项：

（二）娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，促销策划部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（五）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日——6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日——6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日——6月11日

端午节超市促销商品篇二

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月16日——6月16日

主要商品成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等；

(一) 价格促销：对一些成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等进行特价活动(5月16日——6月16日)

具体品项：

(二) 娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三) 免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五) 卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日—6月11日

负责人;生鲜部、营销策划部

场外:

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

端午节超市促销商品篇三

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月11日——6月11日

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等;

(一) 价格促销:对一些成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等进行特价活动(6月1日——11日)

具体品项:

(二) 娱乐促销:

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组;限时5分钟,以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，促销策划部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（五）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日——6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日——6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日——6月11日

端午节超市促销商品篇四

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月19日(星期日)

端午节:6月6日(星期二)

二, 快讯档期

5月27日—6月09日 《金色童年, 快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

第一部分 端午节促销方案

一, 营销目的

二, 快讯档期

6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

三, 促销主题

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2, __猜靓粽, 超级价格平

3, 五月端午节, __包粽赛

四, 促销方式

一) 商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在__各连锁超市一次性购物满38元, 即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只, 每店限送200只, 数量有限, 送完即止.

2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3) 除小木屋或小龙舟促销之外, 各店在促销期间, 应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

3, 商品特卖

二) 活动促销

1, 《__猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间: 6月10日—15日

2) 活动内容: 凡在6月10日—15日促销时间内, 在__各连锁超市一次性购物满18元的顾客, 凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3) 活动方式

在商场入

口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子,让顾客进行粽子品牌及价格竞猜;商品由采购部落实价格一定要相当低,以顾客意想不到的价格出售给顾客,使顾客感受到真正的实惠,为节日下一步的销售立下口碑打下基础.

2,《五月端午节,包粽子》

1) 我司去年已经举行过,顾客反响强烈,效果也不错,实施与否敬请公司领导定夺;

2) 操作步骤:采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛;

3) 参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得.

3,《五月端午射粽赛》

1) 活动时间:6月20日—22日

2) 活动内容:凡在6月20日—22日促销时间内,在__各连锁超市一次性购物满38元的顾客,凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3) 活动方式:

7) 道具要求:气球,挡板,飞镖;

8) 负责人——由店长安排相关人员.

五, 相关宣传

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2, 我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一,二期各40000份,第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙

丽园, 莲花相隔距离 较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3, 场外海报和场内广播宣传.

六, 相关支持

1, 采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2, 采购部联系洽谈1000斤粽子材料, 举行包粽比赛;

3, 采购部联系洽谈2200只粽子, 举行射粽比赛;

七, 费用预算

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动: 靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2, 《__猜靓粽, 超级价格平》活动: (数量价格由赞助商在各店促销决定);

3, 《五月端午节, __包粽赛》活动: 粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4, 《五月端午射粽赛》活动: 粽子每店100只/22店=2200只.

费用总预算:

1, 装饰布置, 气球, 横幅, 主题陈列饰物, 平均每店300元, 费用约6600元;

2, 吊旗费用: 10000元

六月份促销总费用: 约16600元

以上方案, 妥否 敬请领导批示:

企划部

5月16

端午节气氛布置评分标准

第一项——陈列类(共40分)

一, 粽子陈列(30分)

1, 有无按要求将指定的粽子商品陈列于指定的位置——3分

2, 粽子在促销台陈列的丰满度——3分

3, 粽子在促销台陈列的整齐度——3分

4, 粽子标价在促销台的美观度——3分

5, 是否运用特殊饰品突出粽子的节日气氛——3分

6, 粽子在促销台陈列 外型新颖, 大方及创意——3分

7, 除促销台外是否增加了堆头(端架)的粽子陈列——2分

8, 粽子堆头商品的整齐度——2分

9, 粽子堆头美观度——2分

10, 是否运用特殊饰品突出岛柜粽子的节日气氛——2分

11, 粽子在岛柜陈列品项类别是否清晰——1分

12, 粽子在岛柜陈列的丰满度——1分

13, 粽子在岛柜陈列的整齐度——1分

14, 粽子标价在岛柜的美观度——1分

二, 生鲜陈列(5分)

1, 生鲜品质保证(无变质, 腐烂商品)——1分

2, 生鲜陈列的丰满度——1分

3, 生鲜陈列的整体度和美观度——1分

4, 生鲜标价是否清晰——1分

5, 生鲜护理是否及时和到位——1分

三, 货架陈列(5分)

1, 货价商品整齐度和美观度——1分

2, 货架商品丰满度——1分

3, 是否符合先进先出原则——1分

4, 商品标价是否清晰, 是否货签对应——1分

5, 无过期, 变质, 包装受损商品——1分

第二项——形象类(共46分)

一, 音乐广播(3分)

1, 有无播放端午节喜庆歌曲——1分

2, 有无对端午节促销活动用广播介绍——1分

端午节超市促销商品篇五

xx超市端午节期间将开展为期一个月的促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

：5月16日——6月16日

(一) 价格促销：对一些成品粽. 速冻粽子. 及绿豆糕. 熟食、海鲜等进行特价活动(5月16日——6月16日)

具体品项：

(二) 娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三) 免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五) 卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日—6月11日

负责人；生鲜部、营销策划部

场外：

2) 店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

端午节超市促销商品篇六

端午节当天，超市将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

一、超市的播音室于当天将适时推出为亲友送歌的免费业务，以带去您对身边亲友的祝福与节日的问候，让舒适的购物场所更添温馨的氛围。

二、超市将设立老公寄存处，不爱逛街的老公被老婆寄存此处，看书、喝喝咖啡、吸吸烟，逃却逛街之苦，不亦乐乎。

三、当天购物金额数每满xx元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

四、推出六六顺金球制胜法的摸奖活动。

细则如下：消费者凭xx元以上的购物小票即可参与摸奖。摸奖时，每次只能摸出一球，购物额每xx元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有xx个白色乒乓球与x个黄色乒乓球，其中，黄色球为中奖球，奖金值为每球xx元。

超市每隔一小时将取出一个白色球，并再放进一个黄色球，直至有黄色球被消费者摸出为止。

参与摸奖的消费者，只要能摸出箱内的任一黄色球，则箱内所已经投放的黄色球一并视为归其中得，并可当场兑换与黄色球数相应的奖金额。

此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，也同时以巧具匠心的独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。

通过此次活动，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。