

超市开业营销活动方案策划 超市营销活动方案(大全5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

超市开业营销活动方案策划篇一

20xx年12月到20xx年2月是一个充满喜庆的年度，通过圣诞节元旦节春节期间，以特卖的活动方式最低的折扣增加日月光中心广场人气，吸引客流，在迎圣诞庆元旦期间推出节日气氛，带动商场商家提高的销售业绩。充分营造良好的购物环境。为商场填补现尚未签约的商铺空间。增加整体商业项目兴奋点。适当引进目标合作商家，为今后的`招商留空间。

“迎圣诞庆元旦大型品牌特卖会

20xx年12月9日—20xx年2月1日

活动场地一，日月光购物广场b1长廊中区

活动场地二，日月光购物广场b1长廊西区

活动面积约670平米

1特卖区域规划

日月光购物广场b1楼长廊区域约670平米主要以国内国外品牌为主流，突出面向周边商务楼社区阶层，引领时尚休闲新生活。

分男装区域，女装区域，箱包区域，鞋类区域，运动休闲区域，童装区域，家纺区域，饰品杂货区域等。其价格将低于市场价，在这里你可以因合理的价格买到你称心如意的商品。

2参与规格：

国内外品牌男装，女装，运动休闲装，皮具鞋类，床上用品，儿童用品等。

- 1、流行服饰品牌
- 2、具备三证或代理授权
- 3、存货或备货充足
- 4、折扣让利

结算 展会结束后7个工作日后结算

一). 现场布置

- 1、 广场主要出入口地铁口广场设置明显的路标指示标示及大型横幅宣传。
2. 特卖会大型展架周围以醒目的横幅，大型宣传海报加强热烈现场销售气氛。
3. 各商家以打折库存突出特卖抢购氛围。

二) 媒体宣传

- 1、 卖场正门口，即9号线轻轨正门出口处特卖广告牌，展区内各种宣传氛围。
- 2、 50万份dm单片发放全区各大商务楼，周边景点 小区，人

口聚集地，重要路口。

3、上海打折网. 上海丁丁网. 名品导购等等。短信10万条

5. 收银条累计购物满300元即送礼一份。

一)特卖区域治安安全;

1. 统一收银处配备定点保安提供安全保障。

2. 商品货物安全管理，并有专人看管。

3. 每天安排保安值班，确保商品货物安全。

二)环境卫生

1. 特卖会现场，严禁所以商家现场吃饭抽烟等。

2. 有专门清洁人员随时清理现场，以保持现场清洁卫生。

本活动由各地区商家参加本次服饰特卖会，提高双方积极性，以公正、公平、守信的态度、诚恳对待客户。

超市开业营销活动方案策划篇二

人间百善孝为先，九九重阳享健康

敬老、爱老孝心大比拼

10月11日—15日

负责人□xx

负责人□xx

1、超市类每天3个负毛利商品。

2、服装类预计论文联盟整理每天销售7万，3个时段销售占全天销售的40%，相当于全场9.1折。

3、欢渡老人节购物送健康

负责人□xx

超市开业营销活动方案策划篇三

(1) 在活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

(2) 与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销（例如买洗发水送护发素等），这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度与关注。

(3) 快乐竞答：凡购买参加活动的'顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

(4) 有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

(5) 活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客简建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

(1) 活动目的：由于家乐超市之前已经推出会员卡制度，所

以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的顾客回头率，提高超市收入。

(2) 对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内某些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示（特价、特卖商品除外）。积点可反礼、不定期满额赠礼。

1. 本卡是您尊贵身份的象征。
2. 本卡可充值消费。
3. 凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠。
4. 结转前请出示此卡，享受专属会员价。
5. 持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇。
6. 此卡只限本超市使用。
7. 此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造家乐品牌，使本地的消费者认同家乐，并且喜欢家乐，提高家乐的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础。同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于家乐超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行

心理干预，使得其提高对家乐的赞誉。最后活动将会员制度作为家乐超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高家乐在北辰的市场份额。

1. 活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。

2. 活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于10000元活动纯收入：大于100000元

超市开业营销活动方案策划篇四

喜庆新开业、百万豪礼大放送!(总计：53800元)

dm档期：1月x日-1月x日

震撼开张——意外惊喜送!费用预算：500元3天=1500元

(开业前3天)

三十万元购物卡大放送!(1月20日~26日)费用：15000元

活动内容：

活动期间现金购物满128元，凭购物小票+85元现金可换取100元购物卡一张。(只限现金消费，限送3000张，米面油等特殊

商品除外，送完即止)

来就赚满就送!(1月20日-1月22日)费用：12600元

开业前3天

活动期间顾客一次性购物满48元(会员38元)以上，凭当日单张电脑小票可获赠百姓精制购物袋一个。每天限送400个，送完即止。

一次性购物满98(会员88元)元以上，凭当日单张电脑小票可获赠黄豆酱油一桶。每天限送200桶，送完即止。

一次性购物满128(会员118元)元以上，凭当日单张电脑小票可获赠精制大号钢化塑料盆一个。每天限送200个，送完即止。

费用预算：2元400名=800元3天=2400元

7元200桶3天=4200元

10元200个3天=6000元

整点购物幸运大免单!(开业前3天)费用预算：10000元

活动期间每个整点时段幸运大转盘就会转出一个幸运收银台号，而此时正在此收银台结账的顾客朋友就可以获得免单，买的多免的越多哦!(每次免单金额最多200元)

开业前三天，每天12个整点分别是：9点、10点、11点、12点、13点、14点、15点、16点、17点、18点、19点、20点。转盘放在收银线的一侧。

注：收银课财务防损等部门共同负责。

喜庆开业大奖等你拿!费用：11700元

即日起会员购物满48元(顾客购物满58元)即可参加，开业当日晚举行大型抽奖庆典活动。

特等奖一名：奖42寸平板电视一台(3500元)

一等奖一名：奖32寸平板电视一台(2000元)

二等奖2名：奖洗衣机一台(2000元)

三等奖二名：各奖微波炉一台(1000元)

四等奖二十名：各奖5l大豆油一桶(1200元)

纪念奖200名：各奖精美礼品一份(2000元)

活动六：开店送温暖，幸福你我他

盛大开业当晚将进行大型抽奖活动及文艺晚会，敬请期待!舞台音响!费用：(3000元)

超市开业营销活动方案策划篇五

随着炎热的夏天的来临，大部分消费者一开始足不出户。再者七月是一个假期，很多消费者有空闲的时间来打扮自己。

切合市场情况，大多数商家已经开始了行动!夏季即将过完，影响到夏季服饰的销售。

推广品牌，提升销量，拉近与客户的'关系!

“清凉夏日，时尚感受”

七月(待定)

西陵一路(夷陵广场右侧、十六中斜对面)

前期：

a□的活动宣传(宣传单的发放、报纸广告的刊登)

b□店面进行装饰(主要突出热血沸腾的环境)

c□活动货品的发放及整理

d□人员的安排落实

活动中期：

a□门边站一位礼仪小姐

b□收银台安排两位人员

c□店内剩下的人员和顾客沟通(导购)

d□总监控人员活动现场气氛(纳帕佳，加油!1，2加油)e□店内音乐伴随

符：仓库管理人员与店内人员协助及时补充需求量大的货品

活动后期：

a□软性新闻跟进，报道特卖活动当日的火爆现场。为活动持续加温。

b□结束后有店铺自行清货物数量并做好记载，进行上报。

c□店内收拾整理特卖的相关宣传硬件，注意保存。

1、室内：

店内天花板上挂特卖宣传吊牌、店内四周的天花板上挂折扣牌
(鞋子和衣物的吊牌

分类)

橱窗外贴写真宣传画

收银台贴背景墙

弧形墙面贴海报3张

2、室外：

门上帖条形图文(3张)共6张

门外方柱用写真包裹

进口地贴一张

店面装饰人员

仓库管理人员

收银人员2名

现场导购8名

迎宾礼仪小姐1名

总监控1名

总调度2名

基本达到本次活动的目的，吸引更多的顾客进入我们lapargay的品牌店进行消费

和了解。提升品牌知名度和亲和力!