

2023年超市活动方案(大全10篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

超市活动方案篇一

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，一一大使帮你亲自送到家。

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：一月一日——中秋前一天

2、地点：活动仅限惠——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。

4、活动推广：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。

超市活动方案篇二

热烈、喜庆、节俭。

开业庆典+促销，特价大酬宾。

营造开业气氛，为开业聚集人潮，宣传xx超市的“便民、实惠、放心”服务理念，与消费者形成互动沟通，在其心目创造良好的口碑传播，藉此提升xx超市的知名度、美誉度和忠诚度。

剪彩、演出、促销

月日，一天。

1 庆典活动策划背景

xx年以来，随着信誉楼在零售业终端品牌运营的巨大成功，全市的百货流通业迅猛发展，大型商场、超市连锁、专卖店百花争艳般相继涌现。

xx年底，开业后的运营状况，证明消费者对零售商的认知标准倾向于“诚信、服务和低价”，超市购物热潮日益高涨。

xx超市由小到大，是百姓“小本经营走向成功”的典范，在原商圈内有一定的影响力和较大的支持群体。xx开业是xx超市发展途中的一次跳跃，值此之际，借庆典活动不仅能进一步吸引消费者注意力，还将为树立xx形象，宣传xx经营理念奠定基础。

2 庆典活动内容

(1) 剪彩

(2) 文艺演出

(3) 超市优惠酬宾

(4) 联合供货商开展促销活动

3 会场布置

1、商厦门前搭建6米x4.5米主席台一座，背景为3米高x6米长，台上铺红色地毯。

2、超市门口摆放拱门一座。

- 3、超市门廊、外墙等显眼处用小气球结装饰。
- 4、超市门前留有空地做燃放红鞭炮场地。
- 5、条幅、彩旗□pop□展牌等由超市自行安排布置。
- 6、建议：为达到庆典活动的预期目的，建议在超市门前设有各大品牌商品的pop或促销展台，以烘托庆典气氛。

4开业庆典仪式(议程)

20xx年月日

(一)庆典开始

- (1)7：30前，完成现场布置，主席台穿插播放轻音乐或欢快喜庆的歌曲。
- (2)8：30之前，剪彩服务、演职人员到位，并做好准备工作的。
- (3)9点(或9点半，或客户选定时点)文艺演出开始，目的是吸引人潮。

歌曲必选：《好日子》、《好运来》、《红红的日子》、《欢天喜地》、《恭喜发财》(男)等喜庆歌曲。

(二)剪彩仪式

(4)?点?分(由客户决定剪彩开始)

主持人宣布剪彩仪式正式开始。文艺演出暂停，播放迎宾典，礼仪小姐引领来宾走上主席台。

(5)主持人(司仪)介绍贵宾，宣读祝贺单位名单。

(6) 主持人：首先由xx超市老总致辞。

(7) 主持人：请来宾代表致贺词。

(8) 主持人：宣布由xxx□xxxx□xxxx共同为xx超市开业剪彩；礼仪小姐携剪彩用品列队上台，嘉宾剪彩。剪彩同时放气球、鞭炮，播放进行曲或欢快乐曲。

(9) 主持人：宣布xx超市开业剪彩仪式结束，演出继续进行，由民歌手演唱《好日子》歌曲。

(10) 至?点?时，主持人：宣布xx超市开业仪式圆满结束，同时上午的文艺演出也告一段落，晚场演出将在?点?分开始(考虑开始时间7：30左右)。

注：演出过程中，为活跃现场气氛，可发放一些小礼品、纪念品。

(11) 晚场文艺演出按计划进行。

5 备选项目

(1) 来宾胸花、花篮等。

(2) 舞台背景布(3米高，6米长)、彩旗、条幅、横幅。

(3) 花篮?个、炮车。

(4) 空飘气球。

(5) 或客户自提要求。

策划案说明：

(1)本策划案以“节俭”为原则，以效果未目标，但整场活动“精简而不失大气、节俭而不失档次”。费用控制在8000-10000元，在此基础上可根据客户具体要求进行相应调整。

(2)庆典活动的主题、目的具体由客户决定。

(3)后续活动，可考虑从开业第二天与供货商联合进行促销演出，时间以晚7点—9点为宜。我们可设计方案，亦可协助联系相关厂家。策划案另行拟定，从客户成本考量，费用可控制在每场1200-1600元。

(4)本策划案为草案，得到客户认可后，将根据客户具体要求另行制定详尽可执行方案。

超市活动方案篇三

(一)活动的策划：

1. 由主办单位确定本次活动方案；
4. 协助省工商局消保处在3月13日召开315纪念活动新闻通报会。在会上通报省消委会的“20xx年消费投诉十大热点”和315纪念活动情况。

(二)活动的组织和实施：

1. 主办单位向相关企业发出组织活动的通知；
3. 由承办单位负责活动的组织和筹备工作；
4. 活动开幕仪式拟邀请省人民政府、省工商行政管理局、省消委等有关领导参加并讲话；

6. 由省消费向参加活动的企业颁发年消费维权定点联系企业”证书、铜牌；
7. 在现场散发刊有参展企业的特刊及年主题宣传资料；
8. 为活跃现场气氛，将在开幕式后进行文艺表演(节目内容待定)；
9. 在现场设立医疗救护(防疫)站、消费咨询台等；
10. 组织治安、消防、防疫、医疗等部门入场开展相关工作。

超市活动方案篇四

2022年x月x日~2022年x月x日

端午购物嘉年华 xx送礼献真情

农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天 必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、艾叶，薰苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

1、场外布置

- (1) 营销店各制作横幅一条，悬挂于xx店店招下。
- (2) 门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2、场内布置

(1) 商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

(2) 对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

(3) 专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

1、商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放x-x个粽子堆头；要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子。x月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放x-x个粽子堆头销售；各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约x-x斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售；要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

3、商品要求：

(1) 相关促销商品品

项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个)；

(2) 商品价格普遍低于市场价；

(3) 同类商品选择价格较低商品；

(4) 跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品)：

食 品 类

散装粽子 包装粽子 包装糯米 散装糯米 火腿肠 花生 红豆

绿豆 芝麻 五香粉 花椒 白砂糖 食盐 红枣

食用油 麻油 虾仁 黄酒 红酒 米酒 鸡精

糯米酒 甜酒 啤酒 红心咸蛋 松花蛋 咸鸭蛋 鸡蛋

生鲜类

五花肉 鸡肉 牛肉 虾肉 豆制品 汤料 紫菜 红枣 蜜枣 豆沙 苏打粉。

1、端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2、端午节前期xx科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3□xx店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值xx元左右礼品一份。

超市活动方案篇五

春节过后进入了淡季，针对这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来减少淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

“三八·妇女节”是女性的节日，而女性消费又是商场消费的主流。借助本次促销活动拉动年初销量，塑造企业外在形象。

健康的女人最美丽

3月1日—8日

一、健康女人街——组织商场内与女性健康有关的商品（如：太太口服液、补血口服液等药用饮品，养颜美容茶类，日用保健品，美体塑身内衣，家庭保洁用品……）搭建堆头，形成女人用品一条街并布置好。

二、美丽特惠——女性商品特价优惠（冬季服装出清特价、春季服装折扣酬宾、女鞋、化妆品、珠宝首饰等等）都可在此期间推出优惠活动（参展商品可根据各门店具体情况定）。

三、评选健康好“煮”意——由女性顾客参加，根据商场内所出售的食品或佐料，制定一份有益身体的食谱，要求：新颖、易操作、健康指数高、所有配料均可在商场内购买。凡参加者提供详尽的文字内容一份交各门店服务台报名参与，并可领取精美礼品一份。再经美工书写编号刊登在门店外，并接受顾客的评定投票，以半月为限（3月1日——3月15日）得票最多的健康食谱成为健康好“煮”意得主，获奖金200元。

1、方案送审企划部05。2。24

通过营造商场的节日气氛、制造参与性的活动，来吸引消费者（特别是女性消费者）频繁光顾产生消费行为，从而进一步凸现香江的个性化经营。

超市活动方案篇六

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。

超市活动方案篇七

为了庆祝五一国际劳动节，以我健康，我快乐为主题，举行庆祝活动，特作如下方案。

一领导机构

组长

副组长

成员

二参加人员全体教职工

三活动内容

第二届教职工乒乓球男女混合团体赛

趣味体育比赛。

四活动时间至

五活动要求

各级组要高度重视，级组长要亲身组织

参加比赛队员要准时到位参加比赛。

六工作安排

趣味体育乒乓球比赛场地器材由体育科组负责

会场横标及摄影由温伟坚负责。

学校党支部

学校工会

附一

第二届教职工乒乓球男女混合团体比赛规程

一主办单位县二小工会

承办单位县二小体育科组

二比赛时间和地点

时间至星期四五一二下午一。

地点本校乒乓球室

三参加单位

各科级组共个代表队英语与体育共同组队

四参加办法和资格

. 每队报领队级组长教练各名可兼队员, 队员名至少有个女队员。

. 凡在我校教职工, 身体健康者均可报名参加比赛

. 报名截止星期五送交体育科组邓贵良老师。

五竞赛办法

比赛执行中国乒乓球协会最新审定的《乒乓球竞赛规则》。
比赛采用五盘三胜制, 每盘比赛至少有个女队员上场, 每局分制, 每球交换发球权。

. 各参赛队

根据抽签, 分小组进行比赛。

. 第一阶段采用分组循环赛，取小组前二名进入第二阶段比赛
第二阶段小组前两名采用交叉赛制，决出至名。

. 小组赛中如遇二队积分相等，则相互间竞赛胜者名次列前如
三队积分相等，则以整个循环赛中的净胜局数多少决定名次
如再相等则以抽签决定名次。

六比赛要求

一领队教练和队员要文明参赛，服从规程安排，服从裁判。

二参赛者应按时参赛，迟到十五分钟视为弃权。弃权者判负。

七录取名次和奖励

比赛取前十名，第一名奖元，第二名奖元，第三名奖元，第
四名奖元，第五至十名奖元。

八未尽事宜另行通知

附二

县城第二小教职工五一节趣味体育比赛规程

一主办单位县二小工会

承办单位县二小体育科组

二比赛时间和地点

星期三一

本校篮球场

三比赛规程

一背靠背挤篮球往返接力

以级组为单位组队，每队人，距离米，两人一组背靠背，两手互握，手臂伸直，背上夹住个篮球，站在起跑线后，比赛开始，两人夹着篮球侧向向前跑，绕过标志物，返回起跑处交同队另一组，依次进行，直到最后一组运动员躯干任何部位抵达终点线的垂直面时计取成绩，比赛采用每组队同时进行，组全部比赛完后用时短者名次列前。

规则

交接球时，交球者必须踏上起跑线，才能交接，否则必须重新交接。

夹球跑过程中如果球未夹住滚开，必须拾回在原位夹球继续比赛。

二同心协力跑

比赛器材捆绑带若干条

参赛人员人女

比赛规则人一组至少女，用绳子把相邻的两只脚捆绑起来，绳子在膝关节以下部位，即人只脚，以裁判鸣哨开始计时，到对面标志处绕回，到达终点时计时结束，以用时少者为胜，赛道长米宽米。在比赛中运动员如遇绑带脱落，应在原地重新绑好再继续比赛，否则视无效。

四奖励办法每项比赛第一名奖元，第二名奖元，第三名奖元，第四至十名奖元。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

超市活动方案篇八

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。

超市活动方案篇九

一、活动目的：

每年的“六一”是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商场、超市购物，而儿童的消费带有许多特殊性。通过在儿童节搞本次活动能提高本量贩及分店在少年儿童心目中的影响力，以家庭参与形式借助儿童节来提高成人的消费。以特别的比赛形式来营造“六一节”的欢乐气氛，促进儿童商品的销售。进一步提高.....的知名度。

二、活动时间：

三、活动主题：

.. 首届.....儿童节

四、活动内容：

1、“..杯”征文及绘画比赛——绿色家园优秀奖分年龄段：

3——6岁组绘画10名征文5名

7——15岁组绘画10名征文5名

颁奖仪式：

6月2日奇得优秀奖的小朋友将得到米兰春天和__公司共同颁发的获奖证书及优秀奖品一份。6月5日——25日优秀作品将分别在量贩、小溪分店、莲花分店、军区分店、凤凰分店进行展出。

2、6元多一件购物小票再加6元，__到米兰春天量贩、分店服

务台还可获得“__”一件。

3、“六一节”买六送一4、少年儿童才艺秀

参赛方式：(2)少年儿童才艺表演内容：时装表演、唱歌、跳舞、武术、讲故事、书法等

您是才童吗?走上米兰舞台，用欢快的歌儿把6月唱，参赛小朋友需自带

vcd或cd□道具，报名时需填写比赛项目及内容。初赛：小组入围奖5名

小组参与奖10名

决赛：一等奖1名二等奖1名

超市活动方案篇十

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。