

超市母亲节活动方案设计(模板8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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

超市母亲节活动方案设计篇一

一、活动目的：

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高超市知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

二、活动时间：**年6月x日—x日

三、活动主题：端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式：

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满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、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品（如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品）均有

特价销售。

3□□xxx猜粽，超级价格平》

1) 活动时间：6月x日—x日

2) 活动内容：凡在6月x日—x日促销时间内，在超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3) 活动方式

在超市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，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

4、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

五、相关宣传

2、场外海报和场内广播宣传。

六、费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽限送200只*3天；

2□□xx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□xx包粽赛》活动：粽子散装米100斤；

其他费用：

装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元；

促销总费用：约8600元。

超市母亲节活动方案设计篇二

目前，好又多购物广场、宾隆超市和富万家三大超市在都匀呈三分天下的趋势，任何一方的没落和兴起都将给都匀的零售业带来巨大的变化。经济发展迅猛的今天，三家的竞争也是日趋激烈，现在的竞争不仅只滞留在消费环境、商品质量和数量上，企业知名度、企业文化等新兴力量也在悄然升起。但是，竞争的焦点往往会在不知不觉中集中在价格战上，事实证明，低价吸引来的顾客往往“价值”极低，且很容易被竞争对手用同样的方式抢走。所以，本次重装庆典活动应避免成为一次低价促销活动，而是应该借此次机会提升企业知名度、弘扬企业文化，真正使“好又多”这一品牌形象在都匀人的心中扎下跟，使“好又多”企业成为都匀人生活密不可分的好伙伴，让都匀人真真正正地感受到好又多的“让顾客永远满意，对自己永远不满意”的企业文化。

- 1、策动好又多的品牌竞争力与影响力；
- 2、树立好又多购物广场在业界的唯一性、权威性地位
- 3、展示好又多的新颖独特的文化魅力。

立足都匀，放眼全国，闭门造车、酒香不怕巷子深的时代已经过去，只有将自己展示出去，打造属于企业自身的知名度，让群众明白企业的所作所为，才能为大众所接受。宣传自身，也就成为当下企业必不可少的一种营销手段。作为一个好的

合作伙伴，黔南电视台准备为好又多购物广场做360度的服务，同好又多人一起为好又多购物广场设计和共同创造一个美好的未来，树立成都匀零售业独一无二的典范。基于互相信任、互相协助的共识，一个好的契机与平台展现在彼此面前，我们将以重装庆典之事件为栈道，暗渡提升“好又多”品牌之陈仓。

作为一个超市，人脉和地缘是主要优势，即“天时、地利、人和”的概念。对于现在的零售业来说，中国的消费者是不忠诚的，是“唯利是图”的。那我们用什么来留住消费者的心呢？最有效的途径就是建立品牌通道。品牌的塑造其核心内容超不出独特的企业文化和企业经营理念，有了这种内涵的延伸，品牌才会与众不同。基于这种认知，我们便把好又多购物广场的重装庆典作为一个营销手段加以利用，以达到迅速提升品牌，扩大影响力与知名度。活动方案：

1、金点子行动

超市经营追求人气的聚集，追求消费者对超市产生亲近感。因此，本活动应以消费者为中心，充分围绕消费者做文章，尽最大可能与消费者有效沟通、交流，让消费者通过各种途径积极参与到活动中来，以此来增加好又多购物广场的亲合力。庆典之前我们就落实开展该项活动，利用电视媒体等手段告知消费者，让消费者将其在超市购物时的切身体会和真实感受或对超市经营的好点子与我们沟通（短信、电话、或邮件），经过评审评出金点子、银点子、铜点子。即有机会获取超值礼品。

2、同生缘

重装庆典日当天，凡生日为月日的消费者，凭身份证即可免费获赠会员卡一张、礼品（蛋糕）一份。凡20xx年月日出生的婴儿，由好又多购物广场赠送厚礼一份，并授予“终身荣誉顾客”称号，并授予相关证书。“终身荣誉顾客”在好又

多购物广场消费时评证书均可享受打折优惠。

3、疯狂购物日，好礼送不断

100元，相应多获取一次抽奖机会。

奖品设置：

一等奖：2名大家电或超值大礼包（价值500元以上）

二等奖：4名小家电或礼包（价值200元到500元）

三等奖：4名礼包（价值50到200元）

纪念奖：若干

4、开业剪彩活动

新店新气象，庆典当天，邀请都匀市相关部门领导进行剪彩活动，剪彩活动热热闹闹，轰轰烈烈，既能给企业自身带来喜悦，又能令人产生吉祥如意之感。最主要剪彩可借自己的活动良机，向社会各界通报自己的“强势回归”，以吸引社会各界人士对企业的关注。

5、好又多百姓才艺大舞台

该项活动为此次系列活动的重点，暂拟定于都匀市人民广场举行，人民广场为都匀市广大市民休闲娱乐的聚集场地，人流量大，驻足观看的群众数量巨大。庆典当天，在人民广场开设属于老百姓自己的舞台。

参与人员：参与人员不分年龄、不分性别，只要有才艺绝活就可参加，个人、团体均可。活动形式：唱歌、舞蹈、乐器、绝活等，形式不限。上台就有机会获得好又多购物广场购物券一张（具体奖品由好又多购物广场决定），面值不等，台

上表演时间越长，面值越高，活动时间大约为两个小时。

活动规则：参与人获得奖品价值的高低取决于参与人在台上的表演时间，表演时间由评委决定，时间越长，获得奖品价值越高，表演时间没有超过40秒的获纸巾一包等价值不高的鼓励奖。奖品可在超市内寻求赞助。

报名地点：好又多超市服务台换购处

活动前期准备：

1、时间：

2、地点：都匀市人民广场（暂定）

3、音响、舞美

略

活动期间，我们将以电视媒体这一主流媒体进行全方位宣传报道。黔南电视台《12在线》和《综艺大看台》两大老牌栏目将强强联手、通力合作，以此打造属于都匀市人民和好又多购物广场的盛大节日。

1、金点子行动、同生缘、疯狂购物日，好礼送不断、开业剪彩活动中，黔南电视台王牌栏目《12在线》将会进行前期宣传和对活动内容进行新闻报道或视频录制。

2、“好又多百姓才艺大舞台”的活动中，黔南电视台收视率最高的《12在线》栏目将以新闻的形式对活动进行前期宣传，为活动的宣传添一把火。活动中，黔南电视台将提供专业的摄像团队进行录制，活动结束后将进行包装后重播，并制作影像光盘赠送作资料保存。

一品牌，牢牢抓住春晚这一台中国人最为丰盛的文化大餐，

最终使之深入人心；其二，提高企业形象和品位，良好的企业形象，不仅可以扩大企业的知名度，增加消费者的好感和信心，还可以得到消费者的信赖，为企业的商品和服务营造出一种良好的消费心理。总而言之，活动的开展肯定会给企业带来形象和品位的急剧提升以及最强大的宣传效果，给企业带来最大化的效益。

超市母亲节活动方案设计篇三

20xx年x月x日—x月x日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

x月x日当天前x名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

x月x日—x月x日，凡在本商场一次性购物满x元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡x元x名

二等奖：现金购物卡x元x名

三等奖：现金购物卡x元x名

四等奖：精美礼品一份x名

惊喜三：您购物，我送礼！

x月x日—x月x日，凡来本商场超市一次性：

购物满x元送牙刷一把；

购物满x元送xml茶饮一瓶；

购物满x元送xl可乐一瓶；

购物满x元送xl洗洁精一瓶；

购物满x元送xl调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满xx元，就可凭海报剪角加x元换购牙膏1支；一次性购物满x元，加x元可换购价值x元冲调礼品盒一盒；购物满x元，加x元换购价值x元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

超市母亲节活动方案设计篇四

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵好邻居世纪莲花

第一波：圣诞狂想曲。12月24日—1月10日

第二波：春节购物乐翻天。1月15日—1月30日

第三波：富贵迎新年。2月1日—2月15日

第四波：猜灯谜闹元宵。2月20日—3月7日

好邻居世纪莲花

1. 营销思路：本次两店店庆营销的重点在于商品营销，商品营销的重点则在于低价形象的营造尝试，配合“1元区、3元区、8元区”版面配以“三年感恩，低价先锋在莲花”文字标题加以突出表现，并承诺“海报商品价格比商圈内的任何一家超市高，差价二倍补偿”

2. 邮报总体安排

商品组织规划：

重点品项要求（注重低价形象）：

第二波：1元商品：5个3元商品：3个

第四波：学生开学、元宵速冻产品的销售

本次两店店庆活动商品的陈列起着较为关键的作用，低价氛围的体现除了宣传因素，重点则在于陈列。以地堆，花车陈列的，必须以绝对的量感配合，可以在食品、百货三个区域分别组成主题促销区，经过氛围装饰，形成二个不同区域的特卖点，必须重点提醒的是，邮报商品必须100%的在重点位置陈列，可适当搭配其它品牌的同品类商品进行组合，以对比出促销商品的更多价格优势。本次陈列主题必须明确，主通道产品必须适合当前市场需求。

第一波：以1元，3元，8元区为主要陈列对象

第二波：以1元，3元，年货为主要陈列对象

第三波：主要以年货为主要陈列对象

第四波：以文化用品为主要陈列对象。

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵

超市母亲节活动方案设计篇五

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（夏季消暑用品团体福利消费）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。

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）

辐度生鲜包装熟肉装210%—20%

散称熟肉、面包、散称饼干610%—20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯410%—20%

粮油色拉油25%—10%

10公斤代大米、面粉25%—10%

调味醋、酱油、味精、芥末油、花椒油（凉拌型）25%—10%

代干货（腐竹、粉丝）210%—20%

罐頭、白糖、冰糖、蜂蜜85%—10%

酒飲白酒（當地婚慶常用型）23%—5%

啤酒（單支、罐裝）23%—5%

飲料（純水、果汁、乳酸、茶）105%—10%

沖調（柑粉、固體果味沖飲）230%—50%

茶葉（散裝、袋裝）420%—30%

休閒餅乾210%—15%

膨化410%—15%

果凍210%—15%

干果蜜餞410%—15%

山楂210%—15%

五一期快訊，各類促銷品量，非食品類分類，主要品種促銷品數讓利幅度：

洗化洗衣粉、皂、芳香劑、防蟲日化810%—15%

洗潔淨、洗滌劑、柔順劑410%—15%

香皂（潤膚型）210%—15%

護膚膏霜（防曬、保濕型、換季護膚品）1020%—30%

牙膏、牙刷410%—15%

卫生巾、卫生纸410%—15%

家居收纳整理袋、衣架410%—15%

居室清洁用具210%—15%

冰品制作模具、凉杯水具210%—15%

雨具210%—15%

家电夏凉家电（电扇、空调）45%—10%

摄影器材（像机、胶卷、电池）45%—10%

家纺内衣、睡衣、丝袜（夏凉型）1010%—15%

床品（凉枕凉席）210%—15%

毛巾（浴巾、毛巾被）210%—15%

运动服、鞋420%—30%

凉拖420%—30%

文体运动器材（羽拍类、球类）320%—30%

户外玩具类（风筝、摇控模型）420%—30%

超市母亲节活动方案设计篇六

每年五月的第二个星期天，是传统的“母亲节”。这个节日为天下母亲所设，是一个充满温馨的节日。超市，家庭主妇经常光顾的卖场，我们可以在这一天经营“亲情”，做一些有助于超市形象的公关促销活动。今年母亲节为5月13日。

5月10日—5月13日

珠宝康乃馨节，或者为温馨母亲节

活动一：母亲节特价商品

精品珠宝、翡翠、情侣项链等；

活动二：凡在珠宝购物单张收银小票满x元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨（10枝）的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么？5月9日—5月13日，您可将最想对妈妈说的话填在店内的“留言本”上。由超市把这些话在店面的显眼处张贴公布。

1、上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。

超市母亲节活动方案设计篇七

1、幼儿知道五月的第二个星期日是母亲节。

2、了解妈妈的辛劳，培养幼儿对妈妈的感激之情。

3、用实际行动为妈妈做一些力所能及的事情。

1、晨间谈话活动围绕感恩母亲的话题：妈妈的生日、爱好习惯、我怎样让妈妈开心等等。

- 2、教师和家长共同给幼儿讲述爱妈妈的一些故事，也可观看一些教育影片《妈妈再爱我一次》、《母女情深》等。
- 3、与幼儿共同协商选用什么样的方式、什么样的材料布置节日环境，编排节目等等。
- 4、制作花、贺卡、项链、画画所需要用的的各色纸、油画棒等。
- 5、事先在家与妈妈说说怎样的饮食习惯会让自己更健康，并与爸爸一起查阅各种资料，鼓励孩子和爸爸在母亲节这一天一起动手制作送给妈妈的健康一餐。

低幼、幼幼组

学习感恩母亲的歌，例如：《我的好妈妈》《世上只有妈妈好》等，增强爱妈妈的情感

“感悟母亲，拥抱亲情”母亲节活动方案百科。

学说对母亲感恩的话语，回家开展“我送妈妈一个吻”活动，唱一首感谢妈妈的歌曲，帮妈妈做一件力所能及的事。

中幼、高幼组

利用晨间谈话时间围绕感恩话题进行“妈妈，我永远爱您”的主题谈话。

利用各种材料，给妈妈做一份礼物，如项链、花等。

结合美食节活动，组织幼儿画一张“绿色健康饮食食谱”作为送给所有妈妈们的母亲节礼物。

结合教学活动《给妈妈的心愿卡》，幼儿绘制简单的心愿卡送给妈妈(中幼组)。

以绘画的形式写一封信给妈妈，画面中表达自己对妈妈的爱(高幼组)

超市母亲节活动方案设计篇八

“滴水之恩，当涌泉相报。”“感恩”是一个人的基本素质，懂得感恩的人，长大后才能懂得孝敬父母，尊敬师长……才能更好的融入社会。

每一名幼儿都是在母亲纯洁而无私的沐浴下长大，为了引导幼儿体验浓浓的亲情，激发幼儿爱的情感，从小培养他们懂得饮水思源，尊重、感激别人的劳动，知道回报、关爱妈妈，在母亲节即将来临之际，我们设计了“母亲节，游园会”的活动，引导幼儿感悟自己成长过程中妈妈所付出的艰辛和不易，从而对妈妈产生了感激和敬仰的心情。让幼儿从感激身边的亲人入手，来感激社会，逐步树立起“人人为我，我为人人”的社会道德规范。

1. 让幼儿了解母亲节，通过系列活动让幼儿更加了解自己的母亲。
2. 让幼儿感悟自己成长过程中妈妈所付出的艰辛，让幼儿懂得感恩。
3. 通过亲子游戏，体验亲子活动的乐趣，增进幼儿和妈妈之间的感情及互动。

幼儿及妈妈，活动前向妈妈宣传此次活动的意义，邀请妈妈们参加。(邀请函详见附件一)(签到表详见附件二)

年 月 日

各班教室

预先和幼儿开展“护蛋总动员”游戏，以便在母亲节当日发表幼儿的护蛋成果(预备活动方案详见附件四)