

2023年五一超市活动促销方案(实用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

五一超市活动促销方案篇一

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

四、超市“五一”部分特价商品: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(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归某超市所有)

五一超市活动促销方案篇二

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

五一超市活动促销方案篇三

活动时间□20xx年x月x日-x日（周六—周一）

活动内容：五一超市促销活动方案

1、惊喜换购仅需1元

超市一次购满元，凭发票到服务台加1元换购商品（价值3-5元左右）。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额68元以上不累计计算；每次只能使用一次；

3、买30元送10元现金券

活动内容：超市一次购物满30元送价值10元的（超市专柜/联谊商业单位）**现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：五一超市促销活动方案 大众健康网-读者文萃

1、现金券只能在指定专柜使用；

2、现金券在月日至月日期间消费有效；

- 3、现金券不找零，不兑换现金；
- 4、购买**专柜满**元时使用一张，满**元时使用2张，依次类推；
- 5、现金券盖有本公司公章均为生效；
- 6、本次活动的最终解释权归青云购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

五一超市活动促销方案篇四

x月x日-x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，进一步提升超市的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

2) 五一逛xxx□购物中大奖（具体方案见附页）

3) 低价降到底，好运转不停（具体方案见附页）

4□x月x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□x月x日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6□x月x日“五一逛xxx□购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出

(内部员工)

7月x月x日“五一逛xx购物中大奖”颁奖晚会

五一超市活动促销方案篇五

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销活动;

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销活动;

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动(带演绎活动内容);

封一、封二：“五一”主题特价专版【共计30支单品】

1.“1元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别;

1)食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支;

2)百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2支;

3)日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品(蚊香)1支;

4)日配：盒装酸奶2支;

2.“5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课别;

1)食品：饮料1支，冲饮品1支，南北干货类1支，调味品1支，

休闲食品类1支;

3) 日化: 洗涤用品(洗发水, 沐浴露)2支, 夏季防晒用品1支, 纸制品1支;

封三: 生鲜专版: 【共计20支单品】

1. 时令蔬菜4支单品, 时令水果6支单品, 限定销售日期;

2. 五谷杂粮单品4-5支, 主要突出夏季降暑产品(白糖, 红豆, 绿豆等);

封四: “美”食“美”客(粮油, 休闲食品专版)【共计33支单品】

1. 粮油课: (合计17支单品)

2) 香油2支: 鉴于夏季制作凉菜的因素, 选择2支单品, 高低价格区分开;

3) 酱油2支: 大小包装各1支, 可选择生抽或老抽;

4) 醋2支: 瓶装, 袋装各1支, 袋装可选择1元三袋的销售方式;

5) 调味酱2支: 麻辣酱, 芝麻酱各1支;

6) 速食面2支: 五连包方便面, 袋装粉丝各1支;

7) 南北干货类3支: 枸杞, 大枣, 银耳各1支;

8) 袋装大米2支: 对比促销活动, 主推大包装商品, 选择10kg和5kg各1支;

9) 挂面1支: 挂面属于自采商品, 以低毛利或平价销售;

2. 休闲食品课：（合计16支单品）

- 1) 炒货类2支：瓜子，花生各1支；
- 2) 糕点类2支：袋装面包，蛋黄派各1支；
- 3) 休闲小食品(蜜饯类)2支：主要针对蜜饯类产品选择；
- 4) 膨化食品2支：薯片，锅巴各1支；
- 5) 饼干2支：一般夹心饼干，威化饼干各1支；
- 6) 果冻3支：散装果冻1支(金娃果冻折价)，袋装果冻1支(喜之郎果冻)；
- 7) 散装食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1支；

封五、封六：“凉爽夏日风”（酒饮，冲调专版）【共计42支单品】

1. 酒饮课：（合计32支单品）

- 1) 碳酸饮料(可口可乐，百事可乐，非常可乐，雪碧，柠檬汽水等)8支；
- 2) 水饮料(普通矿泉水，运动性矿物质水)4支；
- 3) 茶饮料(绿茶，红茶，凉茶)5支；
- 4) 果汁饮料(橙汁，蜜桃汁，果粒橙)3支；
- 5) 儿童饮料(各种类型)2支；
- 6) 啤酒(单听装，整件装，瓶装)6支；

7) 苹果醋类(盒装, 瓶装)4支;