

# 最新超市暑假活动方案(实用8篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下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。

## 超市暑假活动方案篇一

### 活动一：商品优惠

(1) 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和关注。

(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间建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

### 活动二：推行会员制

(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。

#### 使用须知

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！

## 超市暑假活动方案篇二

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日(共七天)

## 千禧迎新，半价返还

### (一) 主要活动：千禧迎新、半价返还

1、7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还。

2、单张购物小票返还金额不超过x元。

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)。

4[x月x日(初x)开始，至x月x日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券。

5、购物券必须在x月x日之前消费，逾期无效。

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)。

(二)可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

### (三) 辅助活动

1、男女装特卖场。

2、儿童商场购物送图书。

3、厂方促销活动。

1、报纸广告。

2、电台广告。

3、现场横幅。

4、现场彩灯。

## 超市暑假活动方案篇三

x店超市商场。

新年大酬宾，购物送大礼。

1、购物送礼。

2、百年好和迎新春。

3、新年抽大奖。

活动一：购物送礼

12月xx日---1月7日

礼品发放地点：三楼收银台

凡在x店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上（含1000元），赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上（含3000元），赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上（含6000元），赠送电饭煲一个；

购物9000元以上（含9000元），赠送床上用品一套。

1、活动期间，顾客购物满1000元，并在++家居各银台交全款

即可参与本活动；

2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；

3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；

4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；

5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

1、顾客持消费兰票到三楼收银台；

2、在礼品登记处接受登记并签名确认；

3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

1、若发生退货须同时退回获赠奖品，并保持赠品的包装完整；

2、若退回奖品影响二次赠送，则顾客须按照礼品实际价值，退回相应金额的现金；

4、若发生全单退货，则须退回所有礼品；

5、其他事项按本商场退换货规定处理。

活动二、百年好和迎新春

活动时间：12月30日---1月7日

礼品发放地点：三楼收银台

持、20xx年结婚证的消费者（全年有效，限一证一个），在++

家居++店消费满1000元（含1000元），除参加商城同期现场促销外，还可再获得时尚抱枕一个。

### 活动三、新年抽大奖

活动时间：12月30日---1月7日

奖票发放地点：++商场各收银台

奖票投放地点：三楼收银台

开奖时间□20xx年1月7日下午15：30时

活动细则：

2、可多单、多柜组累计；

3、未交全款的顾客不参加本活动；

4、抽中特等奖和一等奖的顾客应交纳20%个人所得税；

5、顾客若发生全单退货，除退回所有促销奖品外，若在抽奖环节抽得奖品，经确认后一并退回。

奖项设置：

特等奖1名，奖价值3000元的

一等奖1名，奖价值20xx元的；

二等奖3名，奖价值800元的；

三等奖4名，奖价值300元的

奖票的填制及开奖办法：

- 2、顾客必须将奖票上要求的相关信息填写清楚；
- 3、奖票箱设置于三楼收银台；
- 4、20xx年1月7日下午15：30由现场顾客抽取大奖；
- 5、幸运中奖者将由公司在24小时之内通知领奖；
- 6、中奖者在活动结束后7日内领取奖品有效。

## 超市暑假活动方案篇四

六一儿童节到了，新的世纪是儿童的世纪，儿童是新世纪的未来，我们新世纪举办的'欢乐儿童节，精心准备了各种精彩游乐活动，将和的小朋友们一起携手度过美好节日。

5月30日—6月1日

某某购物广场某某人民商场店某某超市

### 活动一：欢度六一到新世纪

一年一次的六一儿童节，家长陪孩子到哪里去买礼物？在莒县当然新世纪，六一儿童节期间，新世纪特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、精品儿童玩具等优惠价出售！

活动期间，穿着类、百货类、儿童用品类商品全场88折，化妆品类、照相器材类全场9折，大家电、交通类商品推出特价、超低价及厂家系列促销活动。（明示商品不参加，详情见店内海报）

### 活动二：非常六一进门送礼

六一儿童节当日，进店前100名小朋友免费领取精美礼品一份，送完即止。

### 活动三、快乐六一超市有礼

六一儿童节活动期间，超市推出购物买赠活动；凡在超市购物单票满31元的顾客，可以获赠薯片一包，单票满61元的顾客，可以获赠600毫升饮料一瓶，单票满91元的顾客，可以获赠盼盼法式小面包一袋，小票当日使用有效，每天各限量800份，送完为止。（奖品在一楼服务台领取）

### 活动四、七彩六一——儿童画展

六一儿童节活动期间，为传承弘扬中华文化，促进少儿全面成长，5月29日至6月3日，新世纪联合卓越学校在新世纪购物广场一楼举行“六一儿童节儿童书画展”活动，百幅灿烂童真、多姿的画卷作品将栩栩如生在这里展现。

### 活动五、飞翔六一——儿童文艺晚会

七彩六一，欢乐童年，阳光下，幼苗茁壮成长；舞台上，孩子们欢歌笑语。5月31日晚，庆祝“六一”国际儿童节少儿文艺演出，在新世纪人民商场店举行，欢快的孩子们用歌声舞蹈庆祝他们的节日，也奉献给大家精彩的文化盛宴。

## 超市暑假活动方案篇五

xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾xx年，我们xxxxxxx超市已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高超市的销售业绩、树立xxxx超市的品牌形象。届时!在新的一年里，我们将以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有



新的感觉，新的实惠、新的收获!

1) 春节贺岁礼送新春

2) 元宵节情缘元宵节

3) 情人节感受温馨浪漫

XX年XX月XX日—XX年XX月XX日

卖场内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1、场外布置:

1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。

2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3) 门口处上方各挂大型灯笼(50cm)□要求美观。

4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(各门店进行费用联系)、

5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6mxx2m)□

2、场内布置:

1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。

5) 制作吉祥门，按超市的春节陈列方向进行设计(详情见附图)。

通道：

1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)、

2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的`陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3、员工布置及服务用语

- 1) 营销科统一制作春节员工帽子，超市每位员工必须佩带。
- 2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！
- 3) 收银台的收银员穿戴塘装、

## 超市暑假活动方案篇六

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx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！

5月1日当天前300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！

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28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888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：

您购物，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l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18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60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）

## 超市暑假活动方案篇七

促销是市场营销的1种战术，超市作为一种终端市场的载体，对于促销并不陌生，但是随着商品经济的快速发展，市场竞争的愈发的激烈，如何能不让促销变成促死，就成了促销企划人员着实关注的话题，而超市促销过程中，促销总结是往往大家容易忽视的，但它的作用却是重要的。只有认真的’去做促销总结，才会知道本次促销的真实情况，而且总结就是为了以后更好的工作，避免以后出现类似问题，也是为促销活动提高成功率。

1. 促销前销量与促销期销量的曲线图、柱形图对比。
2. 促销前超市利润与促销期超市利润的曲线图、柱形图对比。
3. 现场照片。
4. 活动总费用汇报、活动总结、销量汇报、费用占比。
5. 竞品信息、消费者直接/间接参与人数、店方合作意愿以及意见、建议汇报。
6. 项目经理携责任业代再次拜访卖场负责人，通过现场照片、前后销量对比、利润对比等工具“对店方作出汇报“，旨在传达此次活动是双方受益，对店方带来销量、利润以及店头形象改善的利益，听取店方意见和建议，增进双方的合作关系。
7. 活动组召开总结会，总结促销活动成功和不足之处以及经验教训，提出改良意见。
8. 对促销方案中岗位职责、培训资料、准备工作排期表、话术等进一步修改完善，为下次活动做好经验积累，对相关人员的工作效绩进行考评、奖罚。

## 超市暑假活动方案篇八

圣诞节，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。

感恩大回馈，燃情圣诞

12月19日(周一)——12月25日(周日)

活动期间，通过本次促销具有时尚和流行特色的活动，充分体现“娱乐”型促销的特性，丰富超市的促销手段，积累促销经验，进而改善超市的促销手段贫乏而单调的特征，并提高员工的工作热情和积极性。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有所增长。

12月24日平安夜

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。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是超市改善购物形象的好时机，为此，超市计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份某超市人对顾客一年来的支持和一份祝福。

需要支持：

若干顶圣诞帽

两棵大型的圣诞树

苹果x个，费用大约x元。

亲情卡片x张，费用大约x元。