

超市活动方案策划 超市活动方案(大全5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。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。

超市活动方案策划篇一

春节是每年销售的顶峰时期，也是超市全年最繁忙的时间，为了能使门店在今年春节集中精力打好销售战，本次春节，我们将以商品组合销售为主要促销方式，同时配以适当的促销活动，以引导消费，挖掘潜在消费为提升途径，同时注重团购促销，希望于正常销售途径之外尽量挖掘市场潜力，迎合顾客购物心理（大批量购物、一站购物），体现我们的经营特色，从而提高客单价，提升销售。

本阶段的新年活动以突出团购特色的商品和其他特价商品相结合的形式，以商品为活动主要角色，挖掘节日前期的消费力量。

活动以团购特价商品为主，以dm为主要体现形式，先期吸引单位集体购买，会员卡赠送主要针对市外门店新客户的吸纳，挖掘和培养的新消费群体，同时也希望籍此活动，吸引对我们的会员身份有兴趣的潜在消费群。

主题：福多春意浓

1. 特价团购商品dm

a□

规格：小8k□4p□共计80个商品；

食品：40个

百货：30个

生鲜：10个

b□

要求所有团购版商品价格平均下降幅度在25%；

c□

商品选择要求历年春节团购需求量大的单品或品类。

3、辅助装饰：制作团购商品标识插卡，醒目标识，提示购买

6、要求参与团购版商品的供应商提供大批量购买的赠送措施，整合供应商活动，体现团购专版的特惠性质。

主题：新春联华抢购第一站

时间□1.28d2.15

（2.9年初一，2.14情人节）

共计19天

由于春节的特殊性，零售活动的策划侧重于通过dm商品的组合推荐，形象生动具体的诉求商品销售点，通过提醒顾客的购买需要、诱发购买欲望等多个手段的结合拉动销售。

适当配合刺激性的活动，结合卖场宣传、装饰等途径，渲染

年末浓重的购物氛围。同时综合考虑节后效应以及情人节活动的配合，达到档期活动策划的完整性和全面性。

超市活动方案策划篇二

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。

超市活动方案策划篇三

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。

超市活动方案策划篇四

一、活动背景分析

如今我国的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。价格战已大大压缩了手机行业参与者的平均利润，可以说是已经进入白热化阶段。我市的手机销售终端更是不计其数。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场份额实可谓难之又难。但随着科技的发展高新技术被逐渐运用到手机上，人们对手机的更换频率越来越快，所以说我们还是由市场的。

二、活动时间：2016年5月1日——7日

三、活动地点：爱力通讯手机卖场及门前搭台演出。

四、活动方式：实行柜台手机展示、团购优惠与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题：爱力通讯精彩不断，爱力通讯让你无所不能。

第二部分：活动分析及策略、

一、手机促销活动现状评述目前知名手机促销现主要存在的问题：

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。
2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。
3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与搭台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

- 1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。
- 2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱力手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

- 1、活动开展时逢五一黄金周，人流量大受众人群目标客户多。
- 2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报

道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

1、锁定目标消费群体：在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

第三部分：活动设置

一、室外展台布置

1、街道布置：

在光明大街和陵园路上每隔50米，高4米的地方悬挂条幅(相邻条幅的内容不同)，

*1米高，长为4米，宽为3米的台子，用红地毯铺上。

*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市(爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果)下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

*舞台左右各放两个音响

*舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉

好(以免风大,吹倒盒子砸到群众),在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

*舞台前在摆个气模

3、店内设置:

*店内布置在平时的基础上进行适当的改装,突出节日氛围。

二、人员选择

1、舞台人员选择:

乐队现场配合邀请的河北工程大学飓风艺术团演出,乐队应尽量“阳光”,能给人一种活力,学生的演出时尚动感,这样注目率高,能体现手机对目标消费者的适应,能更好的留住消费者。主持人外观端正,语言感染力强,并且有很强的应对现场的能力,。

2、柜台销售人员选择:

由店内长期促销员和临时促销员共同组成,但以长期促销员为主。(所招的临促要五官端正,熟悉卖场布局,并且能够跛脚流利的向顾客介绍每款机型的功能、配置和卖点)。

三、服装的选择

1、舞台人员可以随意,服装颜色的选择要尽量鲜艳,尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员穿上店内统一服装;

四、舞台表演:由飓风艺术团全权安排。

五、发放传单

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。

第四部分：媒宣方案

一、宣传周期

三、5月1日——7日活动开幕。

第五部分：成本预算

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用3

场地费用0.5

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅0.015

宣传单 $0.1元*10000=0.1$

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.25

其他费用0.2

现场布置费用0.05

所需费用合计：5.515

超市活动方案策划篇五

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