

# 2023年幼儿园超市购物的活动方案设计

## 超市购物活动方案(精选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”。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

### 幼儿园超市购物的活动方案设计篇一

迎国庆，惠不停

20xx年xx月xx日—x月x日

2、通过x周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

各店

活动一：迎国庆，惠不停，

x月x日—x月x日活动期在本商场推出系列“迎国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

1、各店必须提前x天向总部作出每日惊爆抢购价、会员独享价书面申请。

2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天

天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。

### 3、主题装饰另附效果图

#### 活动二：购物送国旗

20xx年10月1日到我商场消费者消费满x元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限送一面，限量xx面，送完即止。

#### 活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口（附图）。

#### 活动四：“迎国庆，惠不停”大型文艺晚会演出。

20xx年xx月xx日—x月x日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

#### 1)dm海报宣传单：

a)dm活动时间)20xx年xx月xx日—x月x日

b)印量x张，a3纸4p)105g铜版纸。

2) 大门口海报宣传。

3) 商场广播滚动广播。

4) 卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

## 幼儿园超市购物的活动方案设计篇二

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

迎新春，贺新年，送春联

活动时间:1月27日

活动内容:凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法:

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放;
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

年到福到礼送到

活动时间:1月27日—1月31日

活动内容:

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法:

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

庆元旦贺新春送大礼

活动时间:12月31-1月18日

操作方法:

- 1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

影楼喜结缘，百家欢喜贺新春

活动时间:1月1日

活动内容:在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册

## 幼儿园超市购物的活动方案设计篇三

6月16日—6月17日

健康老爸

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。（扇子或剃须刀片）

二、凡6月18日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福（顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。）

四、想看到平时温文尔雅的父亲，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗？快和爸爸到超市发超市来吧！只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品。

时间：6月16日（周六）、17日（周日）每天分两个场次上午10：30—11：00；下午17：00—17：40地点：大厦店换购处细则：

a□凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

b□每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

## 五、促销主题

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

## 六、促销方式

## 一) 商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 3、烟酒类。

## 二) 商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

## 三) 商品促销

## 四) 商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

活动主题：

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

迎新春，贺新年，送春联

活动时间:1月27日

活动内容:凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法:

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

年到福到礼送到

活动时间:1月27日—1月31日

活动内容:

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法:

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；



4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；

5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

庆元旦贺新春送大礼

活动时间:12月31-1月18日

操作方法:

1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间:1月1日

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法:

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册

一, 节假日

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月20日(星期日)

端午节:6月22日(星期二)

5月27日—6月09日 《金色童年, 快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

第一部分端午节促销方案

一, 营销目的

6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2, xx猜靓粽, 超级价格平

3, 五月端午节, xx包粽赛

### 一) 商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在xx各连锁超市一次性购物满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, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3, 商品特卖

单身购物日顾名思义就是单身贵族的购物节日, 我们推出的主题是“为爱情争一次机会”。在这次活动中, 我们将围绕单身贵族做文章, 这也是我们华商店推陈出新的又一大力作, 真正让顾客感觉到我们做到了“想顾客所想、急顾客所急”“顾客第一、唯一的第一”的宗旨。关于这次活动我们需要关注的几个方面有:

1. 时间和地点活动的时间:20xx.12.26暂定) 地点: 整个卖场。

2. 活动目的我们这次活动的最终目的是赚取人气和知名度, 进而发展一批忠实的客户群。

3. 活动展开方式在活动开始的那天, 我们将在卖场入口处放置一些小的装饰物, 用来区分是否单身, 具体材质还有待商榷。同时我们还在入口处设立一些抽奖盒(具体数字未定)。盒内放置一些小卡片, 上面会标明约会见面的时间和地点, 地点设在我们卖场内。这样做的目的是为了让他们在我们卖场多逗留一段时间, 增加他们消费的概率。同时, 我们也希望他们以团体的形式配对, 并能成为朋友, 这不仅为他们制造了一个配对的机会, 也为他们创造了一个交朋友的机会, 同时能够进一步增加消费的概率。

4、宣传和前期的准备工作宣传: 在活动开展之前的前5天, 我们会在各大大报纸上做3天的软性报道, 从侧面反映我们活动的内容, 吸引足够多的人的关注。在活动开展前2天, 我们开始在各大大报纸上登入图片结合文字的说明, 同时有一个信息栏, 需要登记自己的相关信息, 再递交给我们。要求显眼, 夸张。准备工作: (1) 小饰物的采购或制作。要求美观, 廉价。(2) 配对卡的制作。要求对数量和概率有一个较精确的估计(3) 约会地点和时间的确定。在卖场内选定几个地点, 时间为各个时间段(4) 人员安排5、活动中的安排要让卖场里的所有员工能够较好的配合这次活动, 营造一个好的配对氛围, 不要对来参加配对的人过分注意, 否则会让他们的不自在, 反而达不到我们要求的效果。这一点需要我们互相通气。6、活动后期的安排对于上一次没有配对成功的, 我们欢迎他们继续参加我们以后的`活动, 并希望他们能留下正确的个人信息, 方便我们后期的活动安排。同时对于上次配对成功的人做一个回访, 同时在利用媒体炒做一番。

一、市场分析:

3. 优劣势分析：企业具有相当的信誉，已经有了相当一部分消费者；购物超市存在集客力弱，便利性强的特点，商圈消费者范围小。

4. 本次活动在休闲游戏的同时，体现实惠低价，消费者能选择并购买到满意的商品，体现商品的实惠，并增加顾客源。

## 梦幻中秋节，购物同欢乐

宣传超市自身形象、巩固超市在商圈范围内的地位，稳定现有顾客，提升销售。期望通过此活动实现销售较前期乐观的增长。

## 中秋节前后

热卖！热卖！超值大热卖！超值大热卖！为了喜迎中秋，回报广大顾客，我超市现举行超值亲情大赠送活动，具体内容如下：

### 活动一：

## 快乐中秋，竞镖竞选

1. 内容：当日单张小票满29元，可任意到活动区进行飞镖选购奖品1次；满69元，可飞镖选购奖品2次；满99元飞镖选购奖品3次。

赠品有：每个组准备比较吸引顾客的玩具，商品，其中月饼是主打。

2. 准备：各组负责赠品的组织和配送，于活动前1日完全准备好。

3. 操作程序：门店在入口显眼处设桌子一张，由专人进行组织进行投镖，并书面登记，每日小结，活动结束后汇总。

#### 4. 注意事项

对已领奖品的小票画“已领”标记？

赠品发放登记表

日期消费额赠品发放数量顾客签字发放人签字

合计

活动二：幸运中秋

活动内容：

1、凡于活动期间，在超市进行限时限量商品特卖，这个很重要。

活动细则：

a□每天设定时间进行限时限量商品的抢购，要求宣传，店内气氛都到位

b□工作人员做好防损和排队，杜绝哄抢现象。

活动三：我是大赢家

活动内容：

凡于活动期间在超市区一次性单张小票购物满38元以上

活动细则：

a.注：单张小票无论购物金额多少，只能参加一次竞猜，竞猜小票必须是当天小票。

b.单张小票不可重复参与其他活动，竞猜后小票由工作人员盖“换购章”。

c.各店必须在出口或入口处人流旺、开阔的地方设置竞猜区域，将竞猜商品分类摆大堆头以吸引顾客，月饼是亮点。

策划部负责书写换购内容。

竞猜区域设置原商品的价格牌，注明原商品的价格。

竞猜区域人员安排：防损、服务员。

竞猜区人员交接时由防损员进行盘点一次，理货员与收银员核对销售单据、换购商品数据盘点。

商品由业务部负责洽谈、供货。如果遇缺货、断货现象，应及时通知采购部送货。对于竞猜商品要进行商品发放登记：

赠品发放登记表

日期消费额赠品发放数量顾客签字发放人签字

合计

作用：此类商品是吸引客流的主力商品，对促销活动的整体效果起到至关重要的作用，要求每种商品规定促销的数量，时间操作人员，此类商品在报纸上宣传，起到震撼作用。

组织：生鲜食品组、包装食品组、洗涤化妆组，百货组。保证每日至少3个品种，最长抢购时间不超过7天，由店长安排更换品种。

展示宣传：设计特殊吊旗在上方围成特价区域，吸引注意力，渲染气氛。

作用：通过此类商品在卖场内的大力宣传，营造出“物美价廉”形象，以此类商品带销，做好其他商品的满陈列，库存的控制。

#### 活动四：我爱我家

内容：凡是在活动期间，家长带孩子来购物的可以凭单张小票来领一份精美的小礼品（孩子是一大消费群体）。

注：单张小票无论购物金额多少，只能参加一次活动，购物小票必须是当天小票。

单张小票不可重复参与其他活动，换赠后小票由工作人员盖“换赠章”。

#### 1. 活动宣传：

媒体宣传：店内宣传：由美工书写赠送活动pop提前一天送至门店。门店自行书写并张贴第二天将要进行抢购的商品，要求pop书写醒目、位置显眼。基本内容为：特卖商品、惊爆价格、特卖时间。有音响设备的门店要充分利用广播或小喇叭营造出抢购气氛。同时由营销管理部组织制作巨型竖幅在门前悬挂。

#### 2. 具体工作要求：

要求主要负责人必须读懂方案，分解工作并明确职责，加强对全员营销的发动工作，加强员工的主动推介。通过自查和营销管理部监督检查同时进行。

补货：除抢购商品由采购主动配送外，其余商品全部由门店自行补货；畅销品、20商品为促销商品的，要求门店尽量一次性要货，防止断货。



商品陈列：门店对当日的特卖商品要作充分的展示陈列、要求商品丰满、量足，能调动起顾客的购买欲望，上方悬挂pop□同时将关联性商品书面列出并就近做出关联性陈列。。

对于力度较大的敏感商品，精选出品种，分类别集中陈列，形成门店促销活动的亮点。

买赠商品的展示和赠送活动：要求专人负责并单独在入口显眼处分奖次大量陈列赠品，起到刺激消费并参与活动的作用。

门店特别关注负毛利不限量销售的商品：给门店利润造成损失的，及时给予解决。

由现场人员组织趣味活动，同时店长组织现场人员作好活动的自查工作。

### 3. 对采购的要求

活动期间，必须保证货源，特别是特价品的货源，采购应与供应商签订货源保证协议。

跟踪落实好供应商货源的准备和送货情况。

### 5. 工作时间配档

序号工作内容负责部门负责人截止时间

1方案布置到门店，同时费用明细传财务。

2争取商品政策，组织商品明细表和费用明细表

3商品明细传至门店

4门店补货

5下订单并传至供应商

6送货至门店；

7检查落实货源到为情况，组织特殊陈列

8活动开始

活动结束后4天内（5月19日前）门店传活动评估，包括：

活动期间的销售分析、毛利分析、竞争店状况，消费者的接受程度和变化；

活动商品表现好的和表现不好的做重点例举并分析原因；

供应商及其他一些环节配合情况；

门店宣传和具体操作情况。

## 幼儿园超市购物的活动方案设计篇四

儿童节:xx月xx日(星期二)

父亲节:xx月xx日(星期xx日)

端午节:xx月xx日(星期二)

xx月xx日—xx月xx日《金色童年,快乐六一》

xx月xx日—x月xx日《端午节靓粽,购物满就送》

第一部分端午节促销方案

一,营销目的

## xx月xx日—6xx月24xx日 《端午节靓粽, 购物满就送》

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2, xx猜靓粽, 超级价格平

3, 五xx月端午节, xx包粽赛

### 一) 商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五xx月端午当天, 在xx各连锁超市一次性购物满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, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节xx日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3) 除小木屋或小龙舟促销之外, 各店在促销期间, 应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

3, 商品特卖

# 幼儿园超市购物的活动方案设计篇五

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

迎新春，贺新年，送春联

活动时间：1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12月31—1月18日

操作方法：

- 1、活动结束后，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间：1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

6、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册