

# 超市促销活动方案(优秀10篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 超市促销活动方案篇一

二. 活动主题：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！

x月x日-x月x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！

x月xx日-x月x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)

## 超市促销活动方案篇二

感恩大回馈，燃情12月

12月5日——12月25日

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

a)活动时间：12月5日——12月25日

b)活动地点：1-4楼

c)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分钟的限时抢购活动，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

a)活动地点□-1f

b)活动时间：12月5日-25日

c)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)

d)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

a)活动地点：商场大门外步行街

b)活动时间：12月6日-20日

c)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

a)活动地点：商场大门和侧门外步行街

b)活动时间：12月21日-25日

c)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

a)活动地点：全场

b)活动时间：12月24日-25日

c)活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，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12/24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

a)活动地点：大门外步行街

b)活动时间：12月24日、25日晚上7：30-9：00

c)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. 媒体宣传：

a)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b)报纸广告：12月5日在《==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。

### 超市促销活动方案篇三

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少xx五店相同品牌要保证相同力度。

（超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折）

时间□20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需

要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出xx商场以人为本，关心顾客，为树立xx商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出xx商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元（含超市）的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为xx元的意外伤害保险（成本15元）。

b1系列：加10元赠送办理保额为xx元的意外伤害保险（成本30元）。

b2系列：加10元赠送办理保额为xx元的交通意外伤害保险（成本30元）。

c1系列：加20元赠送办理保额为xx元的意外伤害保险（成本50元）。

## 超市促销活动方案篇四

面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动，通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大我超市的固定消费群，促进商品销售。

：冰爽夏日回馈(会员优惠)

： 7月21日-7月31日

1. 增加会员优惠商品，（特价商品除外），通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。
2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。
3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

购物风光无限天天特价不断

7月20日-7月30日

1. 夏季商品全场特价销售。（1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等）每天不定时推出不同商品做活动。
2. 天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。
3. 在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提（1提9瓶装）。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的`兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

## 超市促销活动方案篇五

（一）、七楼挂竖条幅

内容:

xx超市恭贺南大、东大、南师大、南林大、南航等九所高校百年校庆!恭迎返校学子光临本商场!

(二)、在媒体上发两则活动广告

1、内容:百年校庆 乐够同贺——xx超市恭迎返校学子光临本超市

校庆期间:

\*返校学子凭有效证件,可到超市一楼总服务台领取vip金卡一张;

\*返校学子在光临本超市时,可凭有效证件在本商场五楼总服务台领取一张“顶楼旋宫”的嘉宾(免费)参观券。另凭此券可不定期参加本超市的抽奖活动,并可在购物时参加超市同期开展的优惠活动。

2、发布媒体:《金陵晚报》10.5彩通

《南京晨报》10.5彩通

《扬子晚报》10.5彩通

(三)、营销二部组织营销人员,带上“参观券”分头到南大、东大、南师大上门赠券,最好是和他们的校庆组委会联系进行赠发;同时,四部确定一批可使用“参观券”购物打八折的品牌厂家,专门针对这批返校学子优惠使用。

(四)、特价商品特价限购

活动期间,每日推出十款特价商品进行特卖推出,九所大学

的学子均可凭学生证进行购买，会员则需要会员卡进行购买。

#### (五)、费用预算

品名 数量 单价 小计

1、媒体费用 2家 6750元

2、印刷费用 20xx0张 0.085元/张 1700元

3、条幅 20\*2米 7.5元/米 300元

合计：8750元

## 超市促销活动方案篇六

二. 活动主题：欢欢喜喜庆五一 清清爽爽过夏季

三、具体活动：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！

x月x日—x月x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！

x月xx日—x月x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)

篇三

一、春节促销无非是降价、捆绑、赠送、换购等几种形式

可以通过多种沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1、媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。 2、销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列□pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3、人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

## 二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1、属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2、属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。春节期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。

3、春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大

的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

### 三、认真做好商场超市的陈列工作

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1、一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2、重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各分店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和

### 春节style衣食住行玩

原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。针对这些问题，除了补充人员、适当安排外，重点在于向促销人员灌输摆设重要性的思想，如若没有充分的货品在陈设消费者就会转向购买竞争品牌产品，点上。如价签不明显或价格提示错误就会引起消费者误解等；此外，还要安排随时检查、随时培训。

### 四、简洁明快的pop

空白海报和各类价格标签是最有效的传送信息工具。 卖场内

直接展现促销信息的 pop 中。但尽量不要过多打折，空白海报上促销价与原价同时标出。尽量以买赠捆绑的形式来促销)以示区别;尽可能减少文字，使消费者在 3 秒钟之内能看完全文，清楚知道促销内容;但要注意写清楚限制条件，如买什么送什么、限量销售、售完为止，以防止消费者误解。价格随时变化后要及时更换价签，价格标签要醒目、简洁。不能新老价签同时使用，造成价格混乱;一个产品品种只标示一种价格，依据不同的产品设计不同的价格标签，如饮料类产品可以用瓶子形象价签直接挂在饮料瓶上，洗涤类用品可以用洗发水形象价签。通过价签样式的丰富变化，使消费者更容易在无意识中发觉促销信息，促成购买。

## 五、专业导购的口头推荐

### 1 、严格筛选促销人员

春节这种特定的节日气氛自身就是一个很好的条件，消费者的购物热情在很大程度上是被卖场内的气氛鼓动起来的直接面对消费者的促销人员的士气也是如此 鼓舞士气的方式多种多样。卖场内热闹非凡的购物局面也很能增强信心。当然销售情况越好，销售热情也就越高;反之，士气低落，销量停滞。后一种情况下，促销人员要表示得比有顾客时更为忙碌，像捆绑赠品、整理货架、堆头，当着消费者面去完成，这种忙碌的工作场景在一定水平上会引起消费者好奇进而抚慰消费。

或许会遇到大大小小的意外，整个春节超市促销过程中。如促销方式的变卦、各个促销环节连结得不够顺畅、其他部门工作脱节和竞争对手加大促销力度等等，随时坚持与消费者沟通并认真地管理好整个沟通的过程，才干有效保证促销活动的顺利进行及促销效果的圆满达成奇进而抚慰消费。

### 优惠活动

时间□20xx年1月 主题：春节

一、活动持续时间□20xx年1月8日——2月17日 二、活动主题：  
温暖送万家 三、活动方式：

活动期间，凡在永辉超市，一次性购物满80元的顾客朋友可凭单天单张电脑小票可兑换刮刮卡一张，即有机会获得以下礼品：

1. 送惊喜 (1) 五星级酒店团圆龙虾大餐一桌共八桌；

(2) 团圆蛇王大餐一桌共八桌；

共199份

3. 送爱心 (1) 送爱心礼品一份共999份

4. 送温暖 (1) 环保内衣一套共99套

(2) 肯德基儿童套餐一份共40份

5. 送彩头 (1) 送福利彩票一张共599张

6. 送吉祥 (1) “年年有余”火锅一份共99份

注：1月23日至2月12日凭刮刮卡可到各门店领取神秘礼品一份，送完为止。

## 超市促销活动方案篇七

一、活动目的：中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题：精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：9月31日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

四、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.31.1-7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花20xx秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐 欢乐实惠颂：

## 6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼一次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

## 7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

## 8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单

品)

五、广告宣传：

序项 目位 置备 注

1电台广告、飞字广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

2气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

3dm(5万份)活动内容大度16开8张16页码

4宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞 举国同庆

5喷绘中厅及店外活动信息、

6喷绘5米x12米晚会演出背景

7播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等

9地贴全楼卖场主要通道

10门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

11吊挂装饰卖场通道喷绘

## 超市促销活动方案篇八

促销就是营销者向消费者传递有关本企业及产品的各种信息，说服或吸引消费者购买其产品，促销以达到扩大销售的目的。下面是超市促销策划方案，欢迎参阅。

一. 促销时间:

二. 促销目的:

背景:

学校只有一个超市，垄断了学校的超市消费市场，在一定程度上学校超市占有一点优势。就是这样，学校超市的经营模式松垮，没有一点促销手段。使学生都在学校外面购买，从而使学校超市的销售量下降。为了使我们学校的市场占有率提高，我们利用了五一假后开学这段时间，进行校园超市促销活动。

我们针对消费者的用促销目标有:

- (1) 以现有顾客群体为基础，增加销售量、扩大销售;
- (2) 吸引新客户、巩固老客户;
- (3) 树立企业形象、提升知名度;
- (4) 提升超市整体外在形象;
- (5) 清理库存，新产品系列推广;

三. 促销主题:

方案设计的核心是利用价格折扣、实惠、儿时产品回忆的方法来带动学生光顾从而提高销售。

促销主题：超时代的消费，超时代的安享冰凉享受

宣传口号：还记得小时候的零食吗?让我们再回忆一下吧!

四. 促销活动:

学校现在的超市虽占有校园的垄断市场,对于在学校来说没有什么竞争的压力。但现在外面超市的进行了促销方案,这对学校的销售还是有一定影响。我们为了使校园超市立于不败之地,从而进行这次促销活动。

我们主要是先让同学们看到我们的海报。回忆味道,会让他们感觉到好奇,也有些同学想去尝试一下。通过这个我们把顾客拉拢过来,同学在购买商品的同时,还会有很多食品的价格是比外面的价格底的,而且还会有礼物赠送。所以他们再过来看的同时就会不知不觉就买了我们的商品。这样我们的销售量就上来,同学只要感受到一次我们学校的优惠,他们以后就会再来。

来提高销量。我们校园超市的水果是非常新鲜的,我们采用的保鲜方法的有名的玫瑰保鲜法。这样可以是我们的学生每天都能买到新鲜的水果,而且价格十分合理。还有就是五一假之后天气会越来越热,学校超市还可以买各种好吃、好看的冰激凌,同学们听到有好吃的冰激凌都会来抢购。

我们的促销方式:

在校园促销中,我们选择以营业推广为主,人员促销为辅的促销组合方案。食堂是一个人员流通快的场所,我们选用的是在超市外面贴特价条的方式,贴在能引起大家注意的地方。在里面商品会摆放得很整齐,所有商品的价格我们都会标清楚。我们的促销形式:

我们根据消费者的喜好设置了特价促销、赠送促销、有奖促销的营业推广形式。利用这一些促进消费者购买的愿望和行动,使我们的销量增高。在促销期间,在学校超市买10元以上商品,会得到一份精美礼物,每天限额三十名。购买15元商品,加一元可购得355ml百事/统一奶茶一瓶,每天限额三十名。购买商品20元,可获得40g可比克薯片一包,每天限额三十名。

同时商店里的音乐是不可缺少的一部分，在超市里会放着大家都喜爱熟悉的流行歌曲，使大家在购物的同时感受到欢快的喜悦。

海报采用彩色报的形式，在超市门口放两张大的海报。在外面我们贴在人员流动大的地方(校门口，宿舍楼下面、店子街)，采用彩色小海报的形式。

## 五、促销宣传方案

### 1、环境布置

在超市的进出口地方悬挂宣传牌，以突出活动的主题，超市卖场以清凉舒爽的布置，烘托出清凉的气氛，为顾客提供一个舒适的购物环境。

### 2. 宣传广播

在学校的广播里，不定时地播出广告，内容是：

(1) 校园超市商品大特价，一元等于百事可乐，果汁

(2) 喜讯校园最新推出彩色冰激凌，有不同口味，好吃不贵，大家快来抢购。

(3) 同学们还记得儿时食品的回忆吗?现在校园超市推出了我们儿时的小零食，让我们一起回忆一下吧!

(4) 校园超市又推出新产品了，新鲜水果，保证你买得放心，吃得开心。

### 3□pop宣传海报

(1)、制作商品特价优惠海报

## (2) 制作宣传单

### 六、促销费用预算

### 七、促销实施进度安排

#### 一、新年新气象，元旦好礼多

#### 二、活动目的

通过这次活动，借助促销活动的影晌，在提高整体销售部的基础上，全面提升校园超市的企业整体形象，提升企业的品牌知名度和美誉度。

幽雅舒适的购物环境。5、通过促销活动，达到宣传超市、促进销售的目的。6、通过活动，扩大超市知名度，提高校园超市在学校的美誉度，进一步增强校园超市在学校的整体影响力。

#### 三、活动时间

20xx年1月1日----20xx年1月3日

#### 四、活动主题

炫彩冬日欢乐购物新年礼

#### 五、活动地点

校园超市一楼学校文化广场六、活动形式歌舞表演+特价+限时抢购+大抽奖七、活动内容活动一：歌舞表演抓住学生好奇和凑热闹的心态，校园超市将在文化广场举行歌舞表演，届时邀请学校舞蹈队的成员进行现场表演。

#### 1、活动现场将设立三个促销摊位

## 活动规则

3、请依此排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中一种商品。

4、所有参与活动的购物小票为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加。5、本活动解释权归本超市所有。活动三：超市将在促销活动期间内，把部分敏感的畅销商品降价促销以吸引学生，把学生引进超市，以促进营业额的提高。

## 商品促销价格变动表

商品名称规格单位数量原售价促销价差价

牛奶120ml盒303.503.200.30

百事可乐355ml罐3032.50.50

果粒橙480ml瓶3032.800.20

小太平疏达饼80g包102.802.500.30

胶皮笔记本120页本203.502.501.00

佳洁士盐白牙膏90g条204.003.500.50

市将在1月1日在文化广场举行欢乐元旦活动，届时有神秘表演，希望同学们届时捧场

2. 制作商品特价优惠海报

a. 制作小型宣传卡片

b. 制作横幅宣传

九、活动赞助

采购部必需在方案批准之日起负责与供应商联系洽谈促销商品价格以及供货要求，争取供货商冠名赞助，提供部分活动所需设备和人力，实现共赢。

## 六、活动经费

## 七、活动要求

## 八、预计效果

- 1、通过嘉宾的互动表演吸引学生，再加上特价销售，预计能在现场完成300—500元的商品销售。
- 2、整个促销活动3天，预计将完成销售商品3000—4000元，预计获取净利润400—600元。
- 3、通过此活动，旷大了校园超市的知名度，提高校园超市在学校的美誉度，提高校园超市在学校消费市场的占有率，为超市的品牌持续经营打下基础。

## 一、活动名称和意义

本次活动名称定为：辉煌品质4周年“情满xx大庆典”。意在通过系列活动提升超市的品牌影响力，从全新的角度展示形象风采。

## 二、活动的定位

通过“情满”系列活动的组合，以“情”字为切入点，巩固目标顾客群，使消费者切实地感受到品质、实惠、便利。

## 三、活动的流程及展开

活动时间□20xx年11月6——11月12日。(6号星期六)现场氛围布置：

- 1、店面上方巨幅
- 2、门口放跨街彩虹桥

3、店内卖场布置氛围热烈、喜庆(气球装点)

4、2名职员穿礼仪服，身披绶带“辉煌品质4周年，情满xx大庆典，班的职员头戴店庆字样的装饰帽子。

媒体及宣传：1、制作各项组合促销活动的pop□

2□dm海报制作宣传，增发5000份，

3、电视台信息发布。

四、系列活动之一：温情套餐+超值赠送。(时间：11月5——7号)活动内容及形式：凡在本超市购我们组合套餐的均可获得超值赠送：

4、甜蜜爱情套餐+浪漫送购——棒棒美体内衣+德芙巧克力

以上商品要求特价送丝婉婷蛋白质营养嫩肤霜

系列活动之二：强力推出每天一项超低惊爆价

活动内容及形式：12月6日散装鸡蛋1.80元/斤，限购3斤；

12月7日散装冰糖1.50元/斤，限购3斤；

12月8日散三晖蛋黄派，价格：

12月9日丝婉婷去屑洗发露(价格：)

12月10日水果类(苹果、香蕉，价格：)

12月11日佐佐果冻条散装(价格：)

12月12日面巾纸系列(价格：)

## 系列活动之三：快乐来购物，好运满把抓

a□活动时间：11月8日——9日

b□活动方式：在活动期间，凡在本超市内一次性购物满30元以上的顾客，可获得“好运满把抓”活动，满60元可抓两次，以此类推，上限3次。数量有限，抓完为止。顾客凭当日电脑小票可到指定地点抓取糖果、果冻等的商品。（费用控制在1000元/天内，共2天）

## 系列活动之四：超市与您有约

活动方式及内容：

真诚回馈特价周：一周内推出1000个店庆特价商品；

二、真情便民服务周：活动期间开通

1：收银绿色通道，如果您由于行动不便或有特别紧急的事情，可向寄包处说明情况，申领绿色通道卡，可优先结帐。

2：服务：只要您需要可向店长办公室提出此项要求，我们将为你送货上门。

3、管理参议：

(1)意见和建议，我们将设顾客意见建议奖：有效建议每条50元；

(2)可以参与我们指定项目的有奖参议。

五、活动费用：

总费用预计15000元。

## 超市促销活动方案篇九

- 1、扩大和提高xx超市的品牌形象和美誉度。
- 2、加深与消费者的沟通联系，使其成为我们的长期客户。
- 3、增强与供应商的联系，争取更大的供货支持。

随着生活水平的不断提高，消费者的消费观念也在逐渐改变。消费者不仅关注价格，也关注全家一起置办年货这种快乐的消费体验。因此，若想成为消费者置办年货的首选超市，首先考虑的问题是如何使促销活动同时满足消费者的前述两大需求。

如何占领市场，把握客源，有效诱导消费，一直以来都是超市密切关注的问题。超市通常使用的.促销手段之一:将若干件利润较低而消费群面较广的商品(比如大米、鸡蛋等)以超低折扣出售。

从而使消费者认为该超市商品的价格比其他超市低的假象，让消费者购买这些便宜的商品的时候，顺带把其他商品也买好了。从而刺激消费者的消费欲，根据超市一站式购物的消费特点，并以此带动销售额的整体增长。

通过小部分廉价商品来吸引客流，从而带动其他商品的销售，这是超市惯用的促销方法。可是现在这种固定商品的打折对消费者的吸引力逐渐减弱，消费者往往更关注其需要的商品促销信息上。

每年春节，消费者都有其固定购买的'商品比如糖果，酒水之类的，超市也利用这部分商品的低价促销来吸引消费者。倘若商家选择另外一种折扣方式来促销，就象广大歌迷自己投票决定超级女生归属一样，由消费者投票来决定他们想要享受折扣的商品。

超女的火爆就是充分利用了广大群众不甘为人所驱使，渴望自己创造偶像的心理，才使得湖南卫视登上了娱乐类节目第一的宝座。给消费者一次自主定价的全新消费体验，创造一场别开生面的促销活动——海选超级商品。

### 1、选票的设计：

我们的选票分为两部份。

a□消费者自己填写3个自己心目的商品参加超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。

b□消费者勾选部分固定商品参与超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。这需事先与供货商协商，争取供货商的支持和营销费用，这不仅可以有效提高其商品销量及品牌知名度，又可以分担一部分超市的营销开支。

### 2、节前的宣传

提前一个星期，通过各种渠道(如报纸杂志可裁剪传单广告等)向消费者发放宣传单(介绍活动的参与规则和具体的商品折扣等信息)。选票和宣传单印上广告词:这个春节，您当家。

效果目的:为了让消费者知道，今年春节□x×超市有很特别的活动——海选超级商品，让其明白，这个春节，年货的价格是他们定的。

### 3、活动现场

利用大幅的宣传横条吸引消费者的注意力，我们利用购物到一定金额来控制每个超市选票的量，为了增加可信度和聚集人气在超市门口一个小时公示一下投票结果，当日消费满20元可获会员，可以参与投票选择隔天超级商品的活动。

7天内消费累计满999元可以获永久会员，可以在07年的每个月中的某个时段享受这7天海选出来超级商品的折扣优惠，这样用消费者最需要的商品的特价锁定消费者来我们超市消费。

从而带动其他商品的销售，也可以帮助参加这次活动的某个品牌建立一个排他性的壁垒，从而得到供货商更多的支持。

## 超市促销活动方案篇十

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

家的感觉，价的乐趣

4月28日~5月10日

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，联系一家做场外大型促销(演出)等活动。

买赠、现场试吃、抽奖等。

1、“五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区(小食品、小百货、日化类等)，做封面。

2、商品折扣购：一次性购物满38元的顾客可享受大米/500g

的折扣，五一折每人限1kg□

3、凡一次性购物满38元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动，78元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次(外场专柜、家电不参与此项活动)。可幸运获得以下丰厚奖品：(见奖品设置：)

一等奖：价值300元礼品一份(总计5份)

二等奖：价值30元礼品一份(5份)

三等奖：价值10元礼品一份(20份)

四等奖：价值3元礼品一份(100份)

五等奖：价值1元礼品一份(500份)

注：

1. 当日现场抽取奖品，购物小票不予累计(多买多重)。

2. 店内所有员工一律不允许参加此次活动。

生鲜类：促销品项25个(惊爆价商品要求5个)。

惊爆价蔬菜每天1个单品。