

# 生鲜超市营销策划方案(通用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。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。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 生鲜超市营销策划方案篇一

### 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：

5月31日——6月2日

### 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

为了庆祝“六一儿童节”，关心我们的地球家园及居住环境。

欢迎小朋友前来一展绘画才能、小朋友可以发挥想象，记下（画下）你所认识或所看到的美丽岩城。凡年龄在15周岁以下的小朋友均可参加此活动。小朋友本人或家长可到....量贩或...各分店服务小组（6岁以下、6~9岁、10~15岁，6月1日初赛每组评出5名优胜者，参加6月2日晚20:00决赛）每位参加者能获得一份礼品，比赛设了丰富的奖品。

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

## 生鲜超市营销策划方案篇二

垃圾猪、注水猪、含有瘦肉精等不合格的鲜肉在市场上地广泛流通，以及吃了不合格肉类给身心健康带来的隐患，不得不让市民们谈肉色变。政府的严打严抓，真正让市民放心多少呢？谁都不敢轻心。肉市场的庞大，必然会让众多奸商鱼目混珠，市民们因此也建起了心里防线，这对正规单位将是一个很大的负面影响。

受市场影响，整个市场肉品销售下降。一个市场危机，往往也是给予聪明人提供了一个生机。因此有必要推出此活动，重新建立华商新鲜肉的美名，真正让顾客了解到放心与廉价的综合体，让华商新鲜肉走进千家万户。

1、全面推出华商店鲜肉的定量出售和“不隔夜”的信息。

2、在肉品区，现场播放鲜肉从屠宰到超市的层层把关和专业保管过程的录像。

1、肉品区的装饰：

卫生：全面打扫与清洗道具（包括员工的个人卫生：工作服、口罩等）

装饰□a□摆放大瓶的绿色盆景，从视觉上增添清洁与放心感。

b□冷柜：底板的垫子更换（建议绿色），醒目标出冷柜的温度等。

2、针对肉联厂的屠宰、检测、保管、运输等一系列环节进行拍摄录制。

3、吃不合格肉类对人体影响的报道和素材地准备。

4、有关组别提供新鲜肉平均每天销售量（去年与今天）；平时与节假日的大致比例等数据，制定出每日出售量计划。

1、通过各种途径传达鲜肉每天定量出售及无隔夜肉类的信息（传单、小区宣传窗、悬挂横幅等）

2、经定量后未出售完的肉，进行烧毁或埋处理。给各大报社提供这新闻素材及有关照片。

3、现场播放放心肉的录像。

4、醒目位置告知顾客不合格肉类地危害。

5、现场设立意见箱。

1、花小钱买健康。

2、为您建立真正放心的家园。

3、向消费者承诺：若发现未检疫的猪、牛、羊肉上市，向举报者当场奖励200元

4、层层把关 专业保证

6、吃上真正的放心肉

7、关心广大居民的身心健康，全面启动放心工程。

## 生鲜超市营销策划方案篇三

礼情款款欢度国庆

xxxx年9月20日——10月7日

(三)加深超市与消费者的相互了解与情感沟通;

(四)扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

(一)买99元送30元现金

1、活动时间：9月20日——10月7日

3、注意事项

(1)顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2)单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

(3)顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

(4)该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

(二)国庆狂欢，\_\_大礼疯狂送国庆狂欢，狂欢1、活动时

间：9月20日——10月7日2、活动内容活动期间，公司在第四期促销手册(时间：9月15日—10月15日)封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

注意事项：

(1)顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2)现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3)顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4)现金券不找零、不可兑换现金。

(三)国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销黄金周1、活动时间：9月20日——10月7日2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

注意事项：

(1)购买特价商品的会员，不可同时使用代金券

(2)特价商品已经售出，概不退换

(四)同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项

(1)顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。

(2)每位顾客在活动期间只可参加活动一次

(3)本活动最终解释权归\_\_超市所有。

## 生鲜超市营销策划方案篇四

活动思路：作为超市这个零售行业来说，低价是吸引顾客的途径，然而随着社会的发展，消费者素质的提高，服务更是吸引顾客的关键。根据“20%的顾客创造80%的销售额”原则，举办“好邻居，好伙伴”活动，目的就是为了培养忠实顾客，提高顾客忠诚度，增加企业亲和力，树立优良企业形象。

活动目的：培养忠实顾客，提高顾客忠诚度，提高门店销售额，同时增加企亲各力，树立优良企业形象。

活动主题：好邻居，好伙伴

活动时间：4月22日-年5与20日

活动安排□a□“油盐柴米酱醋茶我们帮您送到家”活动（见附1□  
b□“最忠诚的客”活动（见附2□c□“最称心的礼”活动（见附3）

附1：油盐柴米酱醋茶我们帮您送到家这是一个长期的活动，主要以送货上门服务为主。活动期间在各门店用kt板制作出以“油盐柴米酱醋茶我们帮您送到家”的广告标语，主要是起到加深巩固的作用。建议：超市各门店成立一个顾客服务部；顾客服务中心主要是有防损成员组成，如哪位顾客需要帮助可直接向顾客服务中心请求；（要求必须离我超市不超过1公里）

附2：“最称心的礼”活动“最称心的礼”活动是以顾客积累购物为主，只要顾客在活动期间购物达到一定数量我们超市将送出一份温馨的家庭日常用品。要求：购物达到以下标准的顾客只须将姓名、联系电话、家庭住址（通信地址）填写在“最忠诚顾客”表上就可以在我超市领取礼品。活动完毕后各门店须将“最忠诚顾客”表提交到营运部。活动期间（年4月22日-年5与20日）每一周购物累积满120元者送精制碘盐一袋每二周购物累积满280元者送汰渍洗衣粉一袋每三周购物累积满480元者送加加酱油一瓶一个月购物累积满580元者再加5元即可获得200ml飘柔洗发水一瓶。并为世纪海联超市“最忠诚顾客”。

通过这次活动不仅可以得到促销作用又可对我超市的忠诚顾客进行一次彻底的调查。有了这份顾客调查报告后，可长期与顾客沟通（如过年、过节向顾客电话问候节日或不定时制作温馨卡，寄予顾客），可稳定顾客对超市的忠诚度，培养一大批稳定的消费者，既可以提高企业的知名度，也对超市发展也有着很大的影响。

附3：“最忠诚的客”活动培养最忠诚的顾客，必须让顾客对我超市的信任度很高，很愿意来我超市购物。用“最忠诚顾客卡”主要是为了抓住顾客的回回头率，培养一批稳定的消费群体在这一个月购物累积满500元者再加5元就可获得200ml飘柔洗发水一瓶并可以成为我超市最忠诚的顾客，可获得“最忠诚的顾客”卡一张。最忠实顾客参加年4月27日“忠实顾客联谊会”主题party我们将聆听你宝贵的意见和建议，

以便为您提供更好的服务现场抽奖（从中固定抽出5名，奖价值100左右的礼品）精彩礼品（凡参加联谊会的忠实顾客均可获得价值20元左右的礼品）

费用预算：

1、“好邻居，好伙伴”活动快讯40000x0.12=4600元

2、精制碘盐9个门店计5000包：5000×0.84=4150元

3、加加酱油9个门店计500瓶□500×4.1=20xx元

4、汰渍洗衣粉9门店计1000袋：1000×2.4=2400元

总计：14560元x1/2=6780元（注：以上赠品拟由供应商赞助1/2自行采购1/2）

6、忠实顾客奖品：500元7、忠实顾客礼品：200×20=4000元

8、各门店pop广告500元以上费用共计：11280元

## 生鲜超市营销策划方案篇五

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高超市知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

xxxx年6月x日—x日

端午节靓粽，购物欢乐送



## 1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满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、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品（如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品）均有特价销售。

## 3、《xxx猜粽，超级价格平》

### 1) 活动时间：

6月x日—x日

### 2) 活动内容：

凡在6月x日—x日促销时间内，在超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

### 3) 活动方式：

在超市入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

## 4、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣

传——组织比赛。

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、传单宣传：传单第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份。

2、场外海报和场内广播宣传。

## 六、费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽限送200只xx3天。

2、《xx猜靓粽，超级价格平》活动：（数量价格由赞助商在各店促销决定）。

3、《五月端午节xx包粽赛》活动：粽子散装米100斤。

其他费用：

装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元。

促销总费用：约8600元。