

最新新超市开业活动方案 超市开业活动方案(优质5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

新超市开业活动方案篇一

“爱在金秋真爱永久”

威海福鑫金行庆十一促销方案

08级营销一班

启航团队

指导老师：毕可慧

二零一x年十一月七日

一

一、促销目的

国庆节又将是一个结婚的高峰时节，因此，进入11月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰，在一个收获的季节里，推出各种首饰最新的流行款式，并实行不同程度的优惠，采取户外路演宣传和各种促销抽奖必将会促进销售，同时提高在同行业的知名度，留下良好口碑，留住老顾客，发展新顾客。

二、促销对象

促销对象：以年轻情侣尤其是将要结婚的情侣为主，现场观众为辅，主要体现“爱在金秋”的主题，并且全民娱乐，全民参加。

三、促销主题

国庆节时一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰。所以此次促销活动将围绕“爱在金秋，真爱永久”这一主题展开。

“爱在金秋，真爱永久”为我们奏响爱的主旋律，在这一大主题下又将展开“美丽人生天长地久”、“说出你的爱”、“心灵默契”、“爱恋·约定幸福门”等一系列以爱情为主题的活动。

四、促销方式

以国庆节为契机本次促销活动主要采取付费赠送、抽奖促销、有奖竞赛、户外路演等方式进行。

（一）与影楼合作互利双赢

主题：美丽人生天长地久

二

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“福鑫金行”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与福鑫金行合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠（具体打折优惠由每家加盟商

自己决定）。

2、反之，凡在福鑫金行珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）。

（二）抽奖促销

主题：相约福鑫惊喜不断

活动内容：

1、抽奖酬宾：

活动期间，每天进店的前50名顾客，无论其是否购买产品，均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成，正券由顾客保管，副券投入抽奖箱。活动最后一天，进行现场抽奖，顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一、二、三等奖及纪念奖等数个等级，每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化，既可以是不同价值的产品实物（戒指、耳环、链坠等），公司纪念品（台历、钥匙扣、名片夹等），也可以购物代金券或折扣券充当。

2、特价产品：

活动期间，每个门店每天都将主推一至二款特价产品，以适当的折三

扣或是与其他产品搭配销售的形式推出市场酬宾。搭配策略：如按原价购买指定款产品（主打产品）后，再加极少的现金即可拥有一款精致的特色产品（小饰品为主，如戒指）。

3□vip贵宾计划：

活动期间，凡一次性购买产品达到一定金额的客户，即可直接转为vip客户，获得我们特别推出的vip贵宾服务，可享受在所有门店购物折扣、终身免费提供珠宝维护和清洗、购物积分等特惠项目。另外，活动期间可适当的准备部分玫瑰花，在10.1—10.3号这三天，每天前10名进店的女性均可获赠一枝。

（三）户外路演

主题：爱恋·约定幸福门

活动内容：

（1）请乐队进行现场表演，演唱曲目对为情侣对唱，比如《今天你要嫁给我》、《小酒窝》等经典曲目。

（2）请业余模特展示以爱情为主题的饰品，达到视觉上的冲击效应。

（3）请魔术师表演魔术。

（4）请街舞团表演舞蹈，带动现场气氛。

（四）有奖竞赛

这一环节通过穿插在户外路演中与现场观众互动，是现场气氛达到高潮吸引更多观众参与到活动中来！

主题：心灵默契

四

活动内容：互动游戏一：龙凤戏珠

游戏规则：

1、现场征集五对情侣或自愿参与的年轻朋友也可，必须一男一女。

2、参与的两个人背靠背，夹住气球，从起点运到终点，终点放有一个椅子，到终点以后要把气球放到椅子上坐爆，再返回起点继续夹气球，可以在一个人坐气球的同时，另一个人回起点准备气球。注意：如果在跑动过程中气珠落地或因其他原因提前爆炸，要回到起点重新运气球。

3、每组以最先坐爆3个气球的代表队胜出，采用计时制，按照所用时间进行名次排列。

互动游戏二：心灵默契

通过举手报名，选七对情侣参赛，女士们蒙眼站成一排，男士们依次蒙眼后由主持人带上场与女士们逐一握手，认为是自己配偶则带之站到一边。猜到的为获胜者。

互动游戏三：穿针乞巧剪纸乞巧

该环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来，本来的名称是“结彩缕穿七孔针”，活动中男女需相互配合，可以体现情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档

新超市开业活动方案篇二

——201x年春节、情人节活动方案

一、活动时间：

1月30日-2月21日（初八）

二、活动主题：

三、策划思路：

作上发生变化，青梅竹马的小福娃迸发出爱情的火花，天真可爱的形象也将在情人节变化为情窦初开，这两个福娃形象将贯穿我们整个活动。

在促销活动方面，我们将从这个春节开始，大力度推出并推广“主题真金卡”，全面用于促销活动赠品。顾客持卡可在本店任意柜台抵值现金消费。同时根据不同节日时段，每次活动的主题设计并制作风格鲜明的节日主题真金卡，使用之余颇具收藏价值，在春节这一时段中我们将推出“帅虎送福”系列的真金卡，以及情人节“钟爱一生”系列的真金卡，它将起到荟华楼的形象名片、提升时尚度等诸多作用。

与以往不同的是，新春偶遇情人节，双节共贺也将使今年春节的营销活动出现更多亮点。我们将在情人节期间以专题产品的推广为主，在整体上借用美的盛宴系列产品代言人当红影星孙红雷，唯有金产品代言人大众情人刘烨作为宣传主体，吸引年轻时尚人群的瞩目。同时购买我们的情人节单品还加送“爱无界”纯银吊坠，全力推广我们的情人节主题产品。

三、主题活动

1、帅虎送福、真金好礼

活动思路：

打造201x年春节主题促销活动，将我们的销售促进力度提至最高点。活动内容：

福娃送福、好礼真金。春节来荟华楼购物，达额即送装有荟华楼新年真金卡的福袋一份，福袋内有新春对联、福娃招财贴，更有新年真金卡，多买多得，福运无限。（以下赠品福袋固定，其中真金卡面额不同）

购黄金铂金k金工艺品银饰等

每满1000元即送50元福娃真金卡，2000元送100元福娃真金卡，以此类推，上不封顶。

购钻饰翡翠珠宝镶嵌饰品等

每满1000元即送100元福娃真金卡，2000元送200元福娃真金卡，以此类推，上不封顶。

活动细则：

1我店投资金条、20周年店庆金条、特价商品、明示商品及特殊打折商品不参与本活动。

2凭当日发票按金额档次领取，余额不累积。

3使用会员卡、员工卡购物不再赠送此卡。

4真金卡可购买店内任意商品，全额抵值现金，可多张同时使

用，同时在铁西新玛特、北行千盛店、辽阳店、锦州店使用。

5真金卡不记名、不挂失，发生退货时金额退回真金卡内。

6购物余额保留在卡内，真金卡有效期至201x年12月31日，卡内金额使用完毕后收回。

7用卡购物部分可循环累计领卡。

8单张发票满1000送一份福袋，内含春联一副、福字一个。每张发票限送一份，送完即止。

2、贡果圆心愿大佛佑新年

活动时间：2月14日

活动思路：

界最大的翡翠弥勒佛和翡翠观音，并经大师开光，在沈阳当地有非常高的知名度。平时即有专程前来拜佛者，在正月初一当日也必将迎来诸多祈福的信徒。我们准备365枚贡果摆放于案前，分发给前来拜佛之人，将佛的神佑与祝福送给他的荟华楼的朋友们。

活动内容：

正月初一当日，凡购物顾客凭发票均可在鼓楼店大佛、中街店观音处得到禅香和当日贡果，向大佛虔诚许愿。

活动细则：

鼓楼大佛、中街观音处设专人开展活动，

每人仅限1束禅香1枚贡果，两店全天共限365枚，送完即止。

3、鲤鱼跃龙门、福娃撞吉祥

在新年活动中，我们推出了“帅虎、妞妞”，这两个卡通福娃形象作为整体活动的主线，那么在抽奖环节中，也应以这两个卡通形象作为基础，在场景上与消费者互动，开展有年味、有传统意义，又不失趣味性的抽奖活动。我们准备在店内设立一面“吉祥墙”，墙上写有各种新年吉祥话，并开龙门一处。在墙前设置鱼炮一门，消费者通过操纵鱼炮射击吉祥墙，按照击中的位置获得相应的奖项。

活动期间，消费者购物满3000元，即可在福娃引导下操纵鱼炮，玩鲤鱼跃龙门游戏，单张发票仅限一次。

鱼跃龙门奖金虎摆件一个

恭喜发财奖缤纷果盘一个

金玉满堂奖鲤鱼挂件一个

喜气盈门奖精美中国结一个

4、福玉佑平安翡翠超值购

活动思路：

选一枚通灵美玉满载吉祥心意实为新春雅致之选，为了满足翡翠爱好者的需求并让更多的顾客深入了解翡翠文化，特推出此项超值换购活动。同时，为进一步推广荟华楼真金卡，在此次活动中刷真金卡购物更将享受特殊优惠。

活动内容：

福玉佑平安，荟华楼新春福玉特价汇惊憾推出，开设福玉素件翡翠专柜，柜内商品全部5折特价销售。同时，刷荟华楼真金卡消费新春福玉，立享4折。

仅限指定专柜指定商品参与活动

5、狂欢中国年、金彩换出来

活动时间：2月8日——13日

活动内容：狂欢新年，惠及老顾客，凭我店发票，黄金饰品全场免费兑换。

活动细则：

1) 凭我店发票足金兑换足金，千足金兑换千足金，万千足金兑换万千足金免加工费免损耗。

2) 凭我店发票足金兑换千足金免损耗，加工费减半，仅收5元/克。

摆件（普通）加工费30元/克

摆件□3d□加工费40元/克

万足金加工费：8元/克

3d□喜福加工费：40元/克

精品加工费：30元

摆件（普通）加工费35元/克

摆件□3d□加工费45元/克

新超市开业活动方案篇三

[目的]营造开业气氛，为开业聚集人潮，本着超市的“新鲜、干净、丰富、便宜”的宗旨；宣传新百盛超市的“购物到新百

盛，欢乐带回家”的购物理念。为新百盛超市在临淄树立一种全新的超市形象。

二：瑞泽超市内促销安排：

1. 抽奖活动

时间：5月1-5月5日

内容：抓住机遇，抓住欢乐

凡在新百盛超市购物满40元都有机会抽奖；

(注：小票不分解)

奖品：

一等奖mp3一台；

二等奖：猴王卷烟一盒；

三等奖：康师傅饮料四等奖；

四等奖：绿箭口香糖一盒；

特等奖；wp3一个；

新超市开业活动方案篇四

【活动一】、浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会

8月14日—20日，__商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧……等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7：07，__商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

报名方式一：电话报名，咨询热线：__

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕 乞巧大赛”+情侣姓名至__

报名方式三：现场报名，地点：__商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20__年情人节系列全新上市

__黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从16—20日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖 钻石情人1对 奖面值299元奖品一份；二等奖 黄金情人6对 每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节 黄金送情人

黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人—爱情永恒 __珠宝情侣对戒展

四、__珠宝K金、指环展：

五、__化妆—装扮完美恋人

六、__情侣表 见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节 浪漫情人礼

15年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

秋装上市

爱在金秋婚庆

推荐服饰

针纺商场：_____

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

2、“古今”品牌，大型特卖