

# 2023年超市购物活动方案设计 超市购物活动方案(大全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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 超市购物活动方案设计篇一

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

活动一：

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。

## 活动二：

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。

## 活动三：

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；

活动四：

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

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

## 超市购物活动方案设计篇二

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

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。

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。

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；

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

## 超市购物活动方案设计篇三

xx月xx日—xx月xx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6xx月18xx日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生xx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□6xx月16xx日（周六□□17xx日（周xx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xx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xx日销售的目的。

## 超市购物活动方案设计篇四

: 莘莘学子, 明日栋梁(开学补给站, 尽在白莲广场购物中心)

活动时间□20xx年8月25日-9月4日

2、即将开学之际, 为答谢广大消费者对我超市的支持与厚爱, 我超市文体专柜开展学前优惠活动, 文化用品9折优惠, 儿童读物8折优惠(特价商品除外)。

3、季末大清货, 尽享特价(蚊香、杀虫水超低价促销, 默默无蚊的. 贡献)

4、书包、电风扇、凉草席、蚊帐、背心全场8折销售(特价除外)

5、物超所值, 尽享半价(凡在本超市对某一件商品同一时间重复购买第二次时可享受半价优惠)

1. 生鲜特价: 每天补充新营养(包括: 水果、蔬菜、鸡蛋、鲜肉)

2. 调味部特价: 调味健康生活(包括: 油、米、面、调味食品)

3. 食品部特价: 美食诱惑, 难以抵挡(包括: 紫菜汤、果冻、

饼干、熟食)

4. 酒饮特价：震撼低价
5. 卫生巾(女人贴心好伴侣)
6. 日常用品类：货真价低为您省钱

会员积分好礼相送每日特卖

积分赠券周一新鲜蔬菜特卖

200分38元周二鸡蛋特卖

400分80元周三水果特卖

600分128元周四大米特卖

800分178元周五面条特卖

1000分238元周六、日新鲜猪肉部分特卖

## 超市购物活动方案设计篇五

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