

最新超市母亲节活动方案有哪些(实用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

超市母亲节活动方案有哪些篇一

5月11日——16日

感恩母亲节，会员送惊喜

活动内容

世界上有一种爱，默默无闻的付出，却不问收获，任你肆意的去索取，却不问回报，这种爱叫母爱，这个人叫母亲。

时光流转，感悟母爱，呵护母亲，温情礼献*xx祝天下妈妈母亲节快乐！

1、献给幸福妈妈的爱

超市部购物满38元的女性朋友，均可凭当日电脑小票到服务台免费领取康乃馨一支。（限前30名）

百货部所有女性商品专柜均摆放康乃馨（商户自行购买），满店花开笑迎母亲。

2、全能冠军妈妈——开心家居趣味赛

母亲节当天，在商场内开展母亲节叠被、打领带、削苹果、穿针引线等趣味比赛活动，谁能在规定时间，通过以上3种趣味赛事来决出全能冠军妈妈，所花时间最短、做得好棒为胜。

奖项设置

冠军：1名 奖夏凉被一条

亚军：2名 奖太阳伞一把

季军：3名 奖洗衣液一瓶

参与奖：奖金佰汇专用盒抽一盒

从即日起开始报名，报名限前30名，先到先报。如顾客参与程度不理想，则安排我们的员工家庭进行参与，各部门进行宣传发动，并恰谈品牌冠名赞助商。（费用暂不计算）

3、办理会员有惊喜

凡母亲节当天办理“佰惠通”充值卡的女性，均送礼品一份，并享受百货部打折活动。（限前50名）

4、感恩母亲节，购物免单示心意

母亲节当天，凡在超市一次性购物满58元以上的顾客即可参加该活动，开奖时间为上午10点，名额有限，看谁最幸运。

活动规则：

符合参加活动资格的顾客可以获得在抽奖箱内抽取乒乓球的机会：

摸中“全免”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物小票上同等金额的现金；

摸中“5折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额5折优惠；

摸中“7折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额7折优惠；

摸中“9折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额9折优惠；

优惠金额当场返还。

超市部根据会员日活动的需求，组织做好生鲜食品、时令商品的销售组织，并通过组织以下品类来开展母亲节营销，根据不同品牌推出单品感恩价、母亲节组合感恩价、品牌心动折扣及特别赠礼活动。

健康妈妈——滋补保健品、绿色食品、家居用品等

时尚妈妈——服装、珠宝、化妆品、包、鞋等

dm 宣传：商品超市30种，百货4种。

拍照时间：5月x日

1、8开2页dm单xx份

2、店内广播宣传

3、中门led宣传

4、中门喷绘宣传

5、员工口碑宣传

六、费用预算：

1□dm单xx元

2、中门喷绘xx元

3、超市特价商品补贴费用xx元

4、母亲节当天康乃馨xx元

5、购物免单按xx元

合计□xx元。

超市母亲节活动方案有哪些篇二

为庆祝母亲节的到来，促进超市消费，本超市将举办“妈妈，谢谢您”主题活动。

妈妈，谢谢您！

5月xx日—5月xx日

女装、珠宝、化妆、针织家居

活动一：“送千禧良缘全家福”——全家的幸福是送给妈妈的礼物！

在本次活动期间，累计购物满xx元的顾客，凭当日有效购物凭证，即可获得价值xx元免费摄影卡一张。每人限领一张。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动二：“妈妈，谢谢您！”亲情特卖场

参加品类：女装、家居用品（礼品）、针织内衣。

特卖地点：南门xx□

特卖时间：5月xx日—5月xx日。

活动三：“妈妈模特秀”——天下最美丽的永远是妈妈！

地点：西广场时间：5月xx日、xx日每天下午xx□00—xx□30

注意：走秀当中会穿插现场互动问答，答对有奖。

活动四：“康乃馨送妈妈”——花香饱含儿女心

活动时间：5月xx日。

当日购物的顾客，凭当日单张小票（满10元）即可获得康乃馨一枝。每位限领一枝。

领取地点：南门xx特设赠礼处。

活动四：“最像母女、母子”评比

报名时间：5月xx日、xx日。报名地点□xx门总服务台。

报名手续：报名母女或母子需持户口本及母女或母子生活合照1张（大于5寸）登记。

比赛时间：5月xx日下午xx点开始。比赛地点□xx广场。

比赛形式：现场公布。

奖项设置：一等奖xx名各奖价值xx元奖品一份

二等奖3名各奖价值xx元奖品一份

三等奖5名各奖价值xx元奖品一份

在本次活动期间，绝对禁止导购员私自提价、私自收银，对违反此规定的专柜，一经发现，商城将对商户处以罚款__元！

对以上两种违规情况，进行举报者将奖励xx元，对现场抓获违规者的奖励xx元。

超市母亲节活动方案有哪些篇三

母亲节服装促销，借助的是母亲节这个促销契机，通过母亲节所发散的孝德文化，拉近与消费者之间的距离，将促销活动打进消费者的心里，因此，母亲节服装促销要想取得好效果，就要以消费者为中心，从消费者入手去做促销。

这里为大家介绍一些母亲节服装促销的促销手段，希望可以为大家提供一些帮助。

1、现金折扣

解释：打折是在营销促进活动中运用最多的手段，现金折扣在实际运用中更多的是购买前让消费者知道产品所能产生的折让。而在购买过程后提供的折扣更能吸引消费者的心理，加强消费者对品牌的亲近感。

2、试用样品/免费试用

解释：试用样品/免费试用这一形式更多的目的是为了没穿过本店服装或对本品牌不曾有过了解的消费者进行尝试性使用，并通过尝试性使用成为常顾客。此活动的另外一个目的是增强品牌的公信力。

例如在母亲节针对适应我产品消费的某类特别目标消费群体（如年轻母亲）推出的主题活动，前十名给予免费赠送。并提附加要求（可被宣传）在随后的品牌宣传中加以运用。

3、优惠券

优惠券促销的目的包括了销售促进的三大目标，和现金折扣有所区别的是，它能更多的吸引没有计划购买服饰的消费者寻找到确定活动的终端进行消费。可与适应产品品味的地区性购物杂志联系，认可该杂志所做的优惠券，并进行产品销售。

4、特价包装

特价包的目的是为了增强产品价格及形像竞争优势，主要包括减价包和组合包两种形式。例如母亲节做一个母亲节套包，事先组合好的同类型不同季节的产品组合或顾客现场搭配。

5、赠品

买赠是除现金折扣外应用最多的一种销售促进活动方式，活动形式多种多样极富变化性。目前众多品牌运用的普通的买赠手段越来越难以引起消费者的关注。在赠品促进这一环节，要最多注意的是赠品的选择，好的赠品方式可以让消费者因为赠品而感觉物超所值选择产品。比如“买即赠二十万”购买正价家居服产品，即送家庭保险一份，保额二十万，成本十元。

6、重复光顾奖励

重复光顾奖励是为了吸引固定品牌消费者的一种手段。通常以贵宾卡的形式体现。

7、产品保证/价值承诺（服务）

产品保证的目的是为了通过承诺坚定消费者对品牌的信心，进而产生消费。产品保证/价值承诺的主要实践手段通过服务体现。比如专卖店承诺本终端产品性价比是目前市面上最高的，如发现有高于本终端同样的产品，给予价差补偿。说明：虽然是一句难于执行的空头承诺，但有时敢于大胆的说出来，对消费者也是一种心理上的促动。

8、联合促销

联合促销的目的是为了通过不同品牌产品间的相互销售促进优惠活动来促进消费者购买行为的发生，进而带动销售并对联合促销的品牌产生相关联的好处。比如母亲节购家居产品，凭吊牌可六折购买xx文胸；购xx文胸凭吊牌也可六折购佰伦世家产品。

9、售点陈列和商品示范

通过售点陈列和商品示范，有效提高消费者对产品的感知度，进一步加强品牌亲近感，增加销售产生的机会。服装博览会成都会议品牌在橱窗内进行的真人模特家居生活。

超市母亲节活动方案有哪些篇四

感恩母亲节，会员送惊喜

世界上有一种爱，默默无闻的付出，却不问收获，任你肆意的去索取，却不问回报，这种爱叫母爱，这个人叫母亲。

时光流转，感悟母爱，呵护母亲，温情礼献。祝天下妈妈母亲节快乐！

1、献给幸福妈妈的爱

超市部购物满38元的女性朋友，均可凭当日电脑小票到服务

台免费领取康乃馨一支。（限前30名）

百货部所有女性商品专柜均摆放康乃馨（商户自行购买），满店花开笑迎母亲。

2、全能冠军妈妈——开心家居趣味赛

母亲节当天，在商场内开展母亲节叠被、打领带、削苹果、穿针引线等趣味比赛活动，谁能在规定时间，通过以上3种趣味赛事来决出全能冠军妈妈，所花时间最短、做得好棒为胜。

奖项设置：

冠军：1名 奖夏凉被一条

亚军：2名 奖太阳伞一把

季军：3名 奖洗衣液一瓶

参与奖：奖金xx专用盒抽一盒

从即日起开始报名，报名限前30名，先到先报。如顾客参与程度不理想，则安排我们的员工家庭进行参与，各部门进行宣传发动，并恰谈品牌冠名赞助商。（费用暂不计算）

3、办理会员有惊喜

凡母亲节当天办理“xx”充值卡的女性，均送礼品一份，并享受百货部打折活动。（限前50名）

4、感恩母亲节，购物免单示心意

母亲节当天，凡在超市一次性购物满58元以上的顾客即可参加该活动，开奖时间为上午10点，名额有限，看谁最幸运。

活动规则：

符合参加活动资格的顾客可以获得在抽奖箱内抽取乒乓球的机会：

摸中“全免”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物小票上同等金额的现金；

摸中“5折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额5折优惠；

摸中“7折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额7折优惠；

摸中“9折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额9折优惠；

优惠金额当场返还。

超市部根据会员日活动的需求，组织做好生鲜食品、时令商品的销售组织，并通过组织以下品类来开展母亲节营销，根据不同品牌推出单品感恩价、母亲节组合感恩价、品牌心动折扣及特别赠礼活动。

健康妈妈——滋补保健品、绿色食品、家居用品等；

时尚妈妈——服装、珠宝、化妆品、包、鞋等；

dm 宣传：商品超市30种，百货4种。

拍照时间：5月x日

1、8开2页dm单6000份；

- 2、店内广播宣传；
- 3、中门led宣传；
- 4、中门喷绘宣传；
- 5、员工口碑宣传。

1□dm单6000份， $0.14\text{元} \times 6000 = 840\text{元}$ ；

- 2、中门喷绘300元；
- 3、超市特价商品补贴费用1000元；
- 4、母亲节当天康乃馨50支 $\times 2.5\text{元} = 125\text{元}$ ；
- 5、购物免单按100元/人 $\times 10\text{人} = 1000\text{元}$ ；

合计：5905元。

超市母亲节活动方案有哪些篇五

5月7日—5月14日

xx超市康乃馨节，或者为温馨母亲节

活动一：母亲节特价商品

食品：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜类等；

日用品：纸品、卫生巾等；

化妆品：洗面奶、营养霜等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票

送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么？5月7日—5月14日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

1. 上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。
2. 活动三中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，方便顾客购物后留言；留言本上精彩的内容用电脑处理后，张贴在显眼的位置，以便顾客欣赏，内容包括留言人姓名及被祝福人姓名。