

最新超市五一节营销活动方案设计 超市 春节营销活动方案(汇总5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

超市五一节营销活动方案设计篇一

20xx年12月28日，在人们的关注之中，世纪莲花超市七甲店隆重开业□20xx年12月28日又是其三周年店庆，同时，她的另一家兄弟门店————扶贫店也于20xx年3月14日隆重开业。自20xx年开业以来，七甲店三年内未做整体调整，至今每年的销售增长相对较为缓慢。原因在于，七甲店经过三年的运作，其主要客流还局限于外地打工者，随着20xx年的金融危机，导致民工流的回乡，加上本地消费群体未能及时抓住，制约了七甲店整体销售额的上升，扶贫店位于工业区，其主要客流更加明确，本次两店店庆重点将从商品营销入手，希望通过对部分特色商品的的重点渲染，尝试营造出新的低价形象，通过供应商活动的支持及营销活动的相互配合，为销售的提升打开新的上升通道。

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵好邻居世纪莲花

第一波：圣诞狂想曲20xx年12月24—20xx年1月10

第二波：春节购物乐翻天20xx年01月15—20xx年1月30

第三波：富贵迎新年20xx年02月01—20xx年2月15

第四波：猜灯谜闹元宵20xx年02月20—20xx年03月7

好邻居世纪莲花

1、营销思路：本次两店店庆营销的.重点在于商品营销，商品营销的重点则在于低价形象的营造尝试，配合“1元区、3元区、8元区”版面配以“三年感恩，低价先锋在莲花”文字标题加以突出表现，并承诺“海报商品价格比商圈内的任何一家超市高，差价二倍补偿”

2、邮报总体安排

商品组织规划：

重点品项要求（注重低价形象）：

第二波：1元商品：5个3元商品：3个

第四波：学生开学、元宵速冻产品的销售

本次两店店庆活动商品的陈列起着较为关键的作用，低价氛围的体现除了宣传因素，重点则在于陈列。以地堆，花车陈列的，必须以绝对的量感配合，可以在食品、百货三个区域分别组成主题促销区，经过氛围装饰，形成二个不同区域的特卖点，必须重点提醒的是，邮报商品必须100%的在重点位置陈列，可适当搭配其它品牌的同品类商品进行组合，以对比出促销商品的更多价格优势。本次陈列主题必须明确，主通道产品必须适合当前市场需求。

第一波：以1元，3元，8元区为主要陈列对象

第二波：以1元，3元，年货为主要陈列对象

第三波：主要以年货为主要陈列对象

第四波：以文化用品为主要陈列对象。

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵

略

超市五一节营销活动方案设计篇二

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。

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。

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邮报制作宣传，增发5000份，

3、电视台信息发布。

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；

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。

总费用预计15000元。

超市五一节营销活动方案设计篇三

圣诞节为西传的最受中国百姓瞩目的大型节日，已经被中国百姓逐步所接受，圣诞节时间虽短，但前期准备时间较长，只要商品选择的好，操作得当，既可收到良好的效果，针对本次节日，主要从以下两个方面进行：

1、卖场布置

卖场布置的进行应围绕营运商品的选择进行，本次根据谢总意见，百货处的圣诞节的商品主要围绕小型的贺卡等礼品性商品，配合杂货处的相关休闲食品和礼品，在卖场相关位置开辟集中的圣诞节礼品区，并进行布置，为了减少费用，卖场的气氛布置尽量简化，着重进行客服中心的布置，在客服中心设置3.30米圣诞树一个，上面布置半铃、雪球、彩灯、彩条等装饰物品，在客服中心的边缘集中布置彩灯，正面服务台布置大型的圣诞气氛pop同时为了增加卖场内的气氛，集中为超市内促销员购买圣诞服装三件套(服装、帽子、腰带)，费用由人事部协调采购向厂家收取，其他员工由公司购买圣诞帽，在圣诞节期间佩带。客服中心的员工统一穿着圣诞服装，除女装外，应另行购买一套男装(圣诞老人服)，由客服中心的一名员工穿着，负责发放赠品。

2、促销活动

铃儿响叮当，圣诞老人送吉祥，22日~26日，超市派出8位圣诞老人在卖场派送“小气球、__年台历、挂历、小礼品包、钥匙链”。

购物颂吉祥，在超市购物满25元，就可获赠超市圣诞帽一个，同时有机会在祝福卡上表达对你所爱的人的一份新年祝福并将他系在超市内外的圣诞树上或直接送给你祝福的人，24、25两日200顶免费的超市圣诞帽送给小朋友。

_22日~26日购物满48元的单张小票在服务台换取“火鸡腿、散糖果、散果冻”三种商品的5折优惠卡，此卡只对应一种商品，每日100张，大家电、团购小票除外，小票不做累加。

_22日~29日，每日前100位满18元的单张小票(累加小票除外)可在发卡处免费获得超市会员卡一张!

_疯狂圣诞夜，__邀您共渡，活动自24日下午14:25分正式开始，22:00结束精彩内容见详单。

疯狂圣诞夜，__邀您共渡

14:25~17:00的外场演出开始，15:00巨型圣诞蛋糕(80cm_180cm)在店堂展出(专人看护)，圣诞老人频繁在蛋糕附近油动，16:00告示蛋糕派对开始的时间(21:00)，16:00~19:00场内大型促销活动要拉动大量顾客，18:00~21:00的演出开始，店堂里圣诞老人要拉拢小朋友跳舞(兔子舞或蝴蝶舞)到场外，同时场外演出队伍要能够配合(__负责)。

21:00蛋糕派对准时开始，场内广播要及时，乐曲在21:00准时切换到“铃儿响叮当”!

先开香槟酒庆祝(__负责)、蛋糕开切分吃(__负责)，保安要维护好现场秩序(__负责)。

22:00广场燃放烟花

超市五一节营销活动方案设计篇四

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

二、促销时间

8月16日——8月17日

三、宣传档期

208月15日——8月17日

四、促销主题

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月16日——8月17日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销：

1情人气球对对碰

费用0、155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：2月10—14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

2、与众不同的情人节

九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c□购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡;

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

酒店七夕活动主题方案

七夕主题活动总结范文

超市五一节营销活动方案设计篇五

光棍节针对单身宅男宅女群体最喜爱的商品统一实行优惠促销，接下来让我们一起来看看吧！

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

****年11月9日--****年11月11日

三、活动主题：

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

四、活动内容：

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的. 奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：

礼品费用0.6万，宣传费用0.3万，人员费用0.5万。