

# 2023年超市节日促销活动方案 超市促销活动方案(优质6篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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。

## 超市节日促销活动方案篇一

2人流量大，形象好，地理位置好；

3超市定位及其商圈的顾客群与促销产品的定位、目标消费群一致。

如：玻璃瓶汽水促销店选在家属区或学校附近；休闲用品促销选在市中心高形象超市或高尚住宅区、商务区超市。

1、师出有名：以节庆贺礼、新品上市之名打消变相降价促销的负面影响；

赠品绰号要响亮：如：肯德基的球星塑料人起名为“超酷球量派对”

赠品价值要抬高：如：缤纷夏日防紫外线秘笈太阳扇；

3、尽量不做同产品搭赠(如“买二送一”)，免有降价抛货之嫌，结果可能“打不到”目标消费者，反而“打中了”贪便宜低收入的消费群。

4、可用成熟品牌带动新品牌捆扎销售，但要注意两者档次、定位必在同一层次上(如果老品牌已面临种种品牌危机、形象陈旧就不可取)。

可口可乐公司的主力产品之一雪碧，尤其在二三级城市很受欢迎。醒目是该公司继雪碧、芬达之后的推出的'又一新品牌，目标市场定位与雪碧相近。醒目上市与雪碧捆扎销售，在二三级市场取得了良好效果；名嘈一时的三株公司推出新品，与老产品三株口服液捆扎销售，但其老产品因为长期广告诉求对消费者承诺过高，同时又面临重大消费者投诉，品牌形象较差，与新品搭售反而拖了新品的后腿，最终以失败告终。

5、面对消费者的促销政策坎级不宜太高，而且要提供多种选择。

如：买1袋/包送透明钥匙包一个；买2袋/包送荧光笔一支；买5包送飞镖玩具一套；买1箱送t恤衫一件。

6、限量原则。

与超市合作的买赠、特价促销，一定要注意在促销协议中明确限量，否则在促销期间出现赠品/特价产品供货不足，会面临罚款、清场的危险。

1、广宣品设计原则

中低价食品宣传方向：更实惠、更大克重、更多鸡蛋、更营养；

儿童用品宣传风格：产品好吃/好用，赠品好玩，卡通化的诉求方式；

师出有名：冠以新品上市、节庆贺礼等“借口”。

## 超市节日促销活动方案篇二

五一大促销

## (一)深呼吸海的味道

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市各分店购物满x元的.顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(x个店共x名)各奖海南四日游名额一个

一等奖x名(x个店共x名)各奖美的吸尘器一个

二等奖x名(x个店共x名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖xx名(x个店共xx名)各奖柯达胶卷一卷

## (二)服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

## (三)五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

x月x日至x月x日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

#### (四)超市“五一”部分特价商品

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归某超市所有)

## 超市节日促销活动方案篇三

x月10日—15日

凡在x月10日—15日促销时间内，在x各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

在商场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，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

### 《五月端午节□x包粽赛》

1) 我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺;

2) 操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛;

3) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

## 《五月端午射粽赛》

1) 活动时间□x月20日—22日

2) 活动内容：凡在x月20日—22日促销时间内，在x各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3) 活动方式：

4) 道具要求：气球、挡板、飞镖；

5) 负责人——由店长安排相关人员。

### 相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只；

2《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、《五月端午节包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元；

2、吊旗费用：10000元

## 超市节日促销活动方案篇四

xx月份正进入了酷暑阶段，此阶段天气炎热，人们的购物行为主要集中在早、晚2个阶段，所购商品也主要集中在日常生活用品为主，配以一定的消暑商品为辅，如：西瓜、碳酸饮料、果汁饮料、防晒霜等。xx月份岳阳店由于卖场格局的调整，销售有了一定的下降，为更好的加强品类促销，加强夏日商品的销售，特做出夏季商品品类促销。

1、更好加强并稳定会员顾客群，通过每档的会员专享商品及一定的会员抽奖等形式拉拢并稳定好周遍顾客群。

2、通过夏季商品的品类促销，并做出一定的关联性促销，充分挖掘市场份额，在迅速提升一大类别商品销售的同时，提升门店整体销售额。

xx年xx月xx日——一年xx月xx日

主题促销：冰爽底价吓一跳

xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

主旨：拉动并稳定周遍顾客群，以一定的惊爆价商品做为主

流商品，吸引一定的家庭主妇、中低档消费群，并迅速锁定  
周遍目标顾客群，提升客流量，最终实现销售的回升。

促销商品品类选择：此品类促销主要以hr(高清晰度、高敏感  
度)类商品(价格弹性比较高的商品)为主，顾客购买率较高的  
商品)，如鸡蛋、大米、肉类、油类等。

具体数量分配：

生鲜类：10支左右。

蔬果类：(2-3支)如：西瓜、绿豆、大米、应季蔬菜。要求在  
尽量不做负毛利的情况下，可采取平进平出的形式。

肉类：(1-2支)如：前腿肉(肉类现今市场比较火热，价格有  
明显的上涨，可允许做1支惊爆价商品)。

熟食类：(2-3支)熟食类商品多属于毛利较高、价格弹性比较  
低的商品，那么可以列出1支左右的惊爆价商品。如烤鸡、卤  
菜等。

面包类：(2-3支)面包类商品同属于毛利较高、价格弹性比较  
低的商品，顾客购买率较为稳定的商品，建议做1支惊爆价商  
品、1—2支特价商品。

食品类：5支左右。

粮油类：(2-3支)粮油类商品，尤其是大米、食用油都属于毛  
利较低，价格弹性比较高的商品，顾客购买率较高的日常生  
活用品，建议做1支惊爆价商品，1—2支特价商品，如现在油  
在市场上价格统一都上涨，如能做一支特价油，定能形成一  
定的抢购潮。

品类促销：跟酷暑抗衡夏日爽肤100%

主旨□xx月正是夏天最为炎热的月份，古人就有酷暑三伏之说，在xx月中就有中伏和末伏，紫外线强度及温度在全年当中也数最强，所以在本月进行护肤类商品(如：防晒霜、防晒伞等)、去油类的洗面奶等作为主打的促销商品，一定能创造一定的销售高峰。

具体促销商品品项选择如下：

食品类;(主打商品选择)50支

个人护理类：防晒霜、洗面奶、面膜等。

个人清洁类：如：洗发水、沐浴露、香皂、纸巾等。

家庭抗蚊类：杀虫水、蚊香、电蚊片等。

非食品类(关联商品选择)10支

床上用品类：空调被、蚊帐等

家电类：风扇、空调、凉席等

百货类：防晒伞

鞋类：凉鞋、凉拖

会员专享商品

主旨：为了更好稳定会员顾客群，特作出8支左右的会员专享惊爆价商品。

促销商品选择：主要选择品项为mr(无清晰度、无敏感度)商品，如：方便面、高压锅、熟食、饮料等。



附：去年同期销售(XX年XX月XX日——XX月XX日)

含税收入占比毛利额毛利率

食品区77472853.68%588048.83%

非食品区28520619.763703015.19%

生鲜区38320926.55%4441713.21%

全店144314514025211.25%

期间：来客数为44660，客单价为：32.31元

活动分工：

负责部门

负责项目

门店店长室

1. 门店活动总指挥。

2、门店活动各组总协调

门店采购处

负责dm海报之主题促销活动的宣传，商品的组织、备货计划，保证商品全方位到货。

门店管理处

1. 活动的整体监督。

## 门店客服处

1. 店内广播宣传工作。
2. 周边社区的调查，广播稿的循环播出

## 门店各营运区

1. 各项工作的积极配合。
2. 对营业员活动方案的宣传。

## 营销企划课

1. 整体活动方案策划。
  2. 整体广告宣传及造势，场内场外气氛布置设计。
- 1、动内外场、现场气氛的布置，各道具场景的制作准备到位。

负责活动的宣传到位，各活动海报制作及粘贴

## 超市节日促销活动方案篇五

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的目的。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

# 超市节日促销活动方案篇六

礼情款款欢度国庆

（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

2、活动内容为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在超市购买服装、鞋类商品满99元即可返回30元现金，满198元可返回60元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。（注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售）。

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

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。

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x超市所有。