

活动失败总结 超市促销活动失败总结(大全5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

活动失败总结篇一

一、促销主办方：

***超级市场

二、促销主题：

“五一”回报社会大赠送

三、市场效果：

据工作人员介绍，效果显著，每天平均三百人次。

四、分析本次促销活动

昌大昌超市是湛江市的一个大型连锁超市，雷州昌大昌超市是它的一个子超市，拥有员工二百多名，这次“五一”黄金周，超市搞了一个大型的促销活动，把全体员工的三分之一投入这个“五一”活动中，据负责人介绍，超市想利用这次的活动提高在消费群体的口碑，同时想把握这个黄金周的大量销售额，在和百一等超市竞争中取得有利的主动权。本次的促销活动主要分为三大类。

一、现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具

二、游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进*派送广告品（化妆品和日常生活用品）和宣传单、

三、现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品、

我就从以下几点说说我的看法

一、广告宣传

二、员工积极性

三、增强竞争力

a建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

b健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证，也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

c完善培训制度。现代企业以人为主，优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度，确立员工入企业先培训制度，和员工进行有效的沟通，做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

d充分运用营销理念。解除员工思想包袱，把握好顾客投诉的接待与处理，积极开拓市场、巩固市场。

e做好日志、月志工作。管理人员必须每日书面汇报工作状况及突发事件的发生与处理。超市还应定期举行员工大会，总结经验，进行员工激励，制定发展目标等。

活动失败总结篇二

1、本次活动主要面向特殊消费群——老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的公众形象。

2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的社会知誉度。

3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲合力，真正使“重阳节”富有人情味。

一、时间：

20xx年10月1日--10月21日

二、主题：

礼敬老人送上温馨送上健康——重阳节活动方案

三、活动内容：

1、“重阳节”特价酬宾

保健酒类、

保健品类、

保健食品类

其它老年用品等

2、保健品厂方促销活动

3、健康是福--“义诊”活动(由保健品厂方提供)

4、老年歌舞表演

重阳节当天晚上开始，在超市外场举行。演员由街道提供，20名，每人送礼品一份(由保健品厂方提供)

5、向健康老人、幸运老人送真情

a□满60周岁老人可获得“会员卡一张和赠品一份”(每天限前50名)(赠品由各厂商联合提供)

b□满80周岁老人可获得健康老人礼品一份。

c□生日为10月26日(重阳节)的60周岁以上老人可获得幸运老人礼品一份。

(b□c活动联系一家厂方联合举行，时间可定在重阳节当天晚上，穿插在歌舞表演时进行)

5、敬老行动

重阳节当天组织部份团员青年送老人到某酒店就餐。(与某酒店、居委会联合举行)

活动失败总结篇三

1. 促销前销量与促销期销量的曲线图、柱形图对比。

2. 促销前超市利润与促销期超市利润的曲线图、柱形图对比。
3. 现场照片。
4. 活动总费用汇报、活动总销量汇报、费用占比。
5. 竞品信息、消费者直接/间接参与人数、店方合作意愿以及意见、建议汇报。
6. 项目经理携责任业代再次拜访卖场负责人，通过现场照片、前后销量对比、利润对比等工具“对店方作出汇报“，旨在传达此次活动是双方受益，对店方带来销量、利润以及店头形象改善的利益，听取店方意见和建议，增进双方的合作关系。
7. 活动组召开总结会，总结促销活动成功和不足之处以及经验教训，提出改良意见。
8. 对促销方案中岗位职责、培训资料、准备工作排期表、话术等进一步修改完善，为下次活动做好经验积累，对相关人员的工作绩效进行考评、奖罚。

春节超市促销活动总结2

春节期间各大超市都为吸引客户来购买而大力出击，大部分的超市促销手法都是相似的，所以我大致总结为三个部分：

一、全体出击，营造春节氛围

1. 音乐

不管在春节期间进入哪个超市，里面环绕的音乐必然是喜庆的为过年而准备的吉祥歌曲，如：发财发福中国年、新年好、恭喜发财、好运来、财神来到我家门等，通过音乐让顾客一进门就感受到了浓烈的年味儿，使顾客心情愉悦，提高购物

欲望。

2. 店内装饰

超市内在春节期间挂上喜庆的红灯笼，商品陈列柜也采用红色为主要色彩，有的超市店员的服装也改成了春节特色的福字员工服，购物袋也是xx年新印的大红色福字袋，所有的小细节能给顾客带来很好的购物体验，不仅增添了春节购物激情，同时还为超市提高了印象分，留住了顾客。

二、重点突出，商品分类促销

1. 摆放位置

春节期间顾客进商场购物都是为了置办年货，所以超市管理人员选择一些符合顾客需求的商品放到显眼位置，有助于商品销售。

2. 选择重点

春节期间，超市选择的主要重点是：食品(糖果、饮品、烟酒、坚果、散装熟食类)、春联、果盘、水果、玩具等，选择这些重点的目的是促进销售，让顾客看到这些便觉得自己是需要的，加上打折力度，容易让顾客产生打折消费心理，比如有的商品是打折的，有的商品还维持原价，但顾客看到的时候一个是觉得方便就一起购买，另一个认为这一定是促销价格便选择购买，无形中销量大增。

3. 节日打折宣传单

过节期间，超市印发的降价宣传单能让顾客直接看到商品与价格，促销的降价幅度越大，越能吸引顾客，也有助于吸引客源，扩大销量。

三、具体的促销手法

1. 买一送一

很多食用类商品采用买一送一促销法，比如饼干、酸奶等。

2. 特惠包装

洗衣液、洗发水、牙膏等生活物品通常采用特惠包装，凸显价格优势。

3. 送赠品

方便面、饮料、酸奶、咖啡粉等商品都选择送赠品来吸引顾客，有送水杯、塑料盒、碗等。

4. 印花折扣券

超市今年推出的印花折扣券是在此超市单次购物满100即送印花一枚，集齐印花

就可低于2.5折换购thomas不锈钢刀具系列。

5. 现金折扣券

也是来自于x超市，x在规定日期，单张发票满488元发50元折扣券，满888元发100元折扣券。

6. 试吃

很多火腿、香肠等食品，商家会提供试吃服务，将食品炸熟，供顾客试吃，能让顾客直接感受商品，提高顾客购买欲望。

7. 会员兑奖

很多超市提供办理会员卡积分，当积分到了一定额度，就可以兑换礼品，这样能让顾客固定在一个超市消费。

附：

除了超市之外，沙市今年有很多小型商店推出许多新型打折方法，如：

1. 二维码扫描打折，立减五元
2. 微信宣传发朋友圈，享受8折优惠

大药房推出会员日，每个月带8号的日子(8、18、28)买药可打8折

总结：大数据时代，科技日新月异，人们的生活越来越简便化、电子化，一味的靠老式推销手法是不会取得大的效果的，对待人们已经熟知的推销场所，我们可以保留其原本的推销手法，在其基础上创新，一些更加现代化的商店，我们就必须采用贴近现代化的推销手法，利用人们常用的社交软件、利用互联网来进行推销，甚至可以推广电子平台，经营微商城。

春节超市促销活动方案3

一. 活动时间□20xx年xx月xx日—xx月xx日

二. 活动主题：欢欢喜喜庆新春

三、具体活动：四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

5月1日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可

获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。（注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加）

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](#)

活动失败总结篇四

这次促销的活动也是随着假期的结束而结束了，回顾这次的促销活动，各个部门的同事们都是非常的努力，来把工作给做好，我也是对于这次的活动来总结下。

从前期的准备活动开始，各个部门的同事就是在努力，从货品的准备，宣发的资料准备，以及心理上对于这次活动的重视也是让大家一起去完成了前期的工作，受到疫情的影响，一直以来，超市的销售业绩和去年同期相比起来，也是有了一些差距，特别是二月份的时候更是如此，但是随着疫情的减退，四月份的时候，销售也是有了一定的起色，但是和去年相比还是有一些差距，所以对于这次五一的促销，都是比

较的重视，希望能做好，能让销售回暖，在前期的准备工作之中，大家也是努力的去做好自己本职，货品准备充足，摆放也是提前的做好，同时对于宣传也是积极的去做，无论是广告或者标识，都是积极的配合，一起做好，在节日前，整个超市也是已经有了节日的氛围了。

在促销过程之中，货架空了，同事会积极的去补充，一些促销的产品卖得火爆，也是会提前的做好补仓的准备，各个同事都是积极的去配合，去把促销的工作认真的做好，而今假期结束，回顾这段日子的促销工作，也是过得充实，同时也是达成了当初制定的促销目标，和往年相比，也是不差，同时也是让我们更加的坚定了信心，疫情虽然还是有一定的影响，但是并没有那么大了，我们也是相信通过这次的促销也是会让超市的销售在后续之中回暖，达成往年的水平，去把营业额做好。

当然促销的过程之中也是有一些小的问题，虽然没有影响到营业，但是也是要去反思，要去改进的，一些工作也是可以做的更细致一些，一些准备也是可以再做的充分一点，也是要在下次的促销活动之中去注意，并且把这次做的好的一个地方继续的去发挥，通过促销，也是让我们更加的看到了好的前景，超市的人流量也是多了起来。同时也是让我感受到，这种促销的活动，可以多做，特别是节日或者周末的时间完全也是可以多做一些小型的促销来促进销售，提升营业额，让超市的销售做得更好。并且也是要去不断地去优化，去改进，以前一些促销的手段也是有些过时，要有一些新的方式来更好的吸引到客户，去让超市的促销做得更好。

活动失败总结篇五

千盛超市冷鲜区现在有很多品牌的产品在促销，这次辉山的产品打出了元生牧场的旗号，元乃“初始、第一”之意，生喻意原生态；取名元生，就是指这款牛奶产自辉山自营的五星级牧场，天然、不添加任何防腐剂和抗生素。而且有

广告牌宣传现在购买整箱的辉山牛奶还有玻璃杯赠送，原价42元，现价只需38元。

二、促销策略

1、折价类促销：现金折扣，辉山元生牧场牛奶在其好品质的基础下展开折扣促销，给予顾客实实在在的优惠，原价42元，现价38元。

2、有奖类促销：附赠销售，每箱牛奶附赠一个玻璃杯，可以用来喝牛奶或它用，让消费者觉得实惠。

三、促销媒介

四、促销评价

辉山元生牧场牛奶的促销活动，主要在卖场摆放促销展台，在相同竞争对手中，价格比较占优势，消费者比较关注。赠送的杯子，印有辉山的标志，很醒目。但是，在牛奶市场中，他的竞争优势还很弱，处于中低档，即使促销力度很大，也很难引起消费购买兴趣。

****辉山乳业有限公司**是国家、省市农业产业化重点龙头企业，是集乳品加工检测、奶牛繁育饲养、饲草种植加工、物流配送销售于一体的大型合资企业。

辉山乳业在股份制改造的基础上20xx年转让52%股份给美国隆迪公司进行合资合作□20xx年转让28%股份，隆迪公司追加投资2亿元□20xx年将其余20%股份全部转让给美国隆迪，变成独资企业，把鲜奶加工能力由每天...