

最新超市踏青活动方案设计 超市活动方案 (精选7篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

超市踏青活动方案设计篇一

金秋佳节是中国传统的节日，每年这个时候，月饼成了馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品，可是由于很多原因，如加班、临时有事、面子问题、要送的人数太多亲自赠送很麻烦等，人们即使很想也只能放弃这份祝福。现今地区各大超市都几乎实行一贯的打折降价或加送其余礼品等促销活动，顾客已经对此失去兴趣。直接面对面的馈赠对于有些人很难表达其情感。

中秋送礼不用愁，——大使帮你亲自送到家。

因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

- 1、通过此活动增加月饼销售利润，并增加其销售额。
- 2、通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。
- 3、为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。
- 4、为顾客传达情感。
- 5、以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。

6、增加企业竞争手段，做出差异。

1、时间：一月一日——中秋前一天

2、地点：活动仅限惠——城区

3、活动准备：

1、安排一定量的运输车与“中秋大使”。

2、驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。

3、对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。

4、对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

5、联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

4、活动推广：在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但要进行一定的成本核算方可实施。

宣传时应尽量做到语言简洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和最佳运送时间段，最好能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。

2、“中秋大使”的言行代表着商场的荣誉，必须对“大使”

进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对“大使”进行教育。

3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现金。

4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。

5、出现拒收或客户不在等情况时，“大使”必须尽快与商场负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。

6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说明。

7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。如果在月饼售价做调整，卡片也可改为台历等，当然里面要有商场的有关介绍。

超市踏青活动方案设计篇二

春节过后进入了淡季，针对这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来减少淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

“三八·妇女节”是女性的节日，而女性消费又是商场消费的主流。借助本次促销活动拉动年初销量，塑造企业外在形象。

健康的女人最美丽

3月1日——8日

一、健康女人街——组织商场内与女性健康有关的商品（如：太太口服液、补血口服液等药用饮品，养颜美容茶类，日用保健品，美体塑身内衣，家庭保洁用品……）搭建堆头，形成女人用品一条街并布置好。

二、美丽特惠——女性商品特价优惠（冬季服装出清特价、春季服装折扣酬宾、女鞋、化妆品、珠宝首饰等等）都可在此期间推出优惠活动（参展商品可根据各门店具体情况定）。

三、评选健康好“煮”意——由女性顾客参加，根据商场内所出售的食品或佐料，制定一份有益身体的食谱，要求：新颖、易操作、健康指数高、所有配料均可在商场内购买。凡参加者提供详尽的文字内容一份交各门店服务台报名参与，并可领取精美礼品一份。再经美工书写编号刊登在门店外，并接受顾客的评定投票，以半月为限（3月1日——3月15日）得票最多的健康食谱成为健康好“煮”意得主，获奖金200元。

1、方案送审企划部05。2。24

通过营造商场的节日气氛、制造参与性的活动，来吸引消费者（特别是女性消费者）频繁光顾产生消费行为，从而进一步凸现香江的个性化经营。

超市踏青活动方案设计篇三

热烈、喜庆、节俭。

开业庆典+促销，特价大酬宾。

营造开业气氛，为开业聚集人潮，宣传xx超市的“便民、实惠、放心”服务理念，与消费者形成互动沟通，在其心目创造良好的口碑传播，藉此提升xx超市的知名度、美誉度和忠

诚度。

剪彩、演出、促销

月日，一天。

1 庆典活动策划背景

xx年以来，随着信誉楼在零售业终端品牌运营的巨大成功，全市的百货流通业迅猛发展，大型商场、超市连锁、专卖店百花争艳般相继涌现。

xx年底，开业后的运营状况，证明消费者对零售商的认知标准倾向于“诚信、服务和低价”，超市购物热潮日益高涨。

xx超市由小到大，是百姓“小本经营走向成功”的典范，在原商圈内有一定的影响力和较大的支持群体。xx开业是xx超市发展途中的一次跳跃，值此之际，借庆典活动不仅能进一步吸引消费者注意力，还将为树立xx形象，宣传xx经营理念奠定基础。

2 庆典活动内容

(1) 剪彩

(2) 文艺演出

(3) 超市优惠酬宾

(4) 联合供货商开展促销活动

3 会场布置

1、商厦门前搭建6米x4.5米主席台一座，背景为3米高x6米长，

台上铺红色地毯。

2、超市门口摆放拱门一座。

3、超市门廊、外墙等显眼处用小气球结装饰。

4、超市门前留有空地做燃放红鞭炮场地。

5、条幅、彩旗□pop□展牌等由超市自行安排布置。

6、建议：为达到庆典活动的预期目的，建议在超市门前设有各大品牌商品的pop或促销展台，以烘托庆典气氛。

4开业庆典仪式(议程)

20xx年月日

(一)庆典开始

(1)7：30前，完成现场布置，主席台穿插播放轻音乐或欢快喜庆的歌曲。

(2)8：30之前，剪彩服务、演职人员到位，并做好准备工作的。

(3)9点(或9点半，或客户选定时点)文艺演出开始，目的是吸引人潮。

歌曲必选：《好日子》、《好运来》、《红红的日子》、《欢天喜地》、《恭喜发财》(男)等喜庆歌曲。

(二)剪彩仪式

(4)?点?分(由客户决定剪彩开始)

主持人宣布剪彩仪式正式开始。文艺演出暂停，播放迎宾典，

礼仪小姐引领来宾走上主席台。

(5) 主持人(司仪)介绍贵宾，宣读祝贺单位名单。

(6) 主持人：首先由xx超市老总致辞。

(7) 主持人：请来宾代表致贺词。

(8) 主持人：宣布由xxx□xxxx□xxxx共同为xx超市开业剪彩；礼仪小姐携剪彩用品列队上台，嘉宾剪彩。剪彩同时放气球、鞭炮，播放进行曲或欢快乐曲。

(9) 主持人：宣布xx超市开业剪彩仪式结束，演出继续进行，由民歌手演唱《好日子》歌曲。

(10) 至?点?时，主持人：宣布xx超市开业仪式圆满结束，同时上午的文艺演出也告一段落，晚场演出将在?点?分开始(考虑开始时间7：30左右)。

注：演出过程中，为活跃现场气氛，可发放一些小礼品、纪念品。

(11) 晚场文艺演出按计划进行。

5 备选项目

(1) 来宾胸花、花篮等。

(2) 舞台背景布(3米高，6米长)、彩旗、条幅、横幅。

(3) 花篮?个、炮车。

(4) 空飘气球。

(5)或客户自提要求。

策划案说明：

(1)本策划案以“节俭”为原则，以效果未目标，但整场活动“精简而不失大气、节俭而不失档次”。费用控制在8000-10000元，在此基础上可根据客户具体要求进行相应调整。

(2)庆典活动的主题、目的具体由客户决定。

(3)后续活动，可考虑从开业第二天与供货商联合进行促销演出，时间以晚7点—9点为宜。我们可设计方案，亦可协助联系相关厂家。策划案另行拟定，从客户成本考量，费用可控制在每场1200-1600元。

(4)本策划案为草案，得到客户认可后，将根据客户具体要求另行制定详尽可执行方案。

超市踏青活动方案设计篇四

为了更好的培养学生的科学素养，培养学生动手、动脑的能力，使学生更加热爱科学、热爱大自然。在全校学生参与的基础上，进一步体现学校科学教育的成果，丰富和拓展学生的课余生活。

班级参与，人人参加，让校园充满欢乐，让学生健康、活泼、全面发展，挖掘学生的潜能，激发学生热爱大自然的欲望，为学生全面发展提供机会，让学生勤动手、勤动脑，进一步培养学生手脑并用的能力。

3月中下旬。

1、踏青，走出校园，让学生感受大自然。

2、自己动手制作风筝。

3、放风筝比赛。

各年级二班的辅导员教师(邓老师负责汇总统分)。

1、自己动手制作风筝(购买风筝一律不参评)。(3分)

2、样式新颖、美观。(2分)

3、放飞平稳，飞得高。(3分)

4、放飞过程中，不出现任何故障。(2分)

说明：

1、各班提前两天在班内评比。

2、提前一天向大队部上报参评风筝数。

3、放飞评比分年段进行(一、二年级为一段;三、四年级为一段;五、六年级为一段)。

超市踏青活动方案设计篇五

二：活动主题及目标

主题：“参观烈士陵园，缅怀革命先烈”与“校园踏青”

目标：1。号召团员们时刻铭记烈士们为民族解放和国家独立而不畏牺牲的英勇事

迹，倡导团员青年向烈士们学习顽强拼搏、艰苦奋斗的精神；培养当代大学生的爱国主义精神；加强爱国主义教育。

三：活动时间：

四、活动地点

广州烈士陵园和广东白云学院的儒学堂

五、活动对象

xx学院b11工商管理3班和学院董事长谢xx先生

六、活动安排

1、4月5日7：30在学院正门集合，8：00准时出发

2、9：00到达烈士陵园，由主持人（人员待定）介绍广州革命烈士陵园的相关情况及在此参观的路线和在不同地点要举行的活动。

3、9：10到达革命烈士悼念广场，与其他扫墓团体对革命烈士敬献花圈并全体默哀1分钟。

4、9：30默哀之后，团体进入革命烈士陵园烈士墓区，由主持人介绍部分革命烈士（王尽美、邓恩铭等）的英雄事迹，在此期间同学们可以向革命烈士献花，并在英雄亭下合影留念。

5、10：00参观纪念馆中的陈列；回顾历史，了解革命英烈的事迹。

6、15：10在革命烈士悼念广场集合返校。

7、回校后每人务必写一份活动报告（心得），由记者部负责收稿，并予以评选优秀稿件向商院学报推荐。

8、19：30大家进入在儒学堂

9、19：40由学生代表进行讲述后开始同学们的“网上祭奠”演讲活动进行开始

10、20：35欢迎学院董事长谢可滔先生进行最后的总结

七、活动纪律

1、言行举止要符合一个文明大学生，优秀团员形象素质要求，时刻铭记“树商院形象，展旅工商学子风采”

2、一切行动听从指挥，不进入危险区域，未经允许不得单独行动（特殊情况须向组织者报告）。

3、在演讲堂上要认真听和去感悟，一切都要肃静。

八、活动准备事项

1、由校知行社负责和广州市革命烈士陵园工作人员协商，组织落实悼念流程的相关事宜。

2、每个活动成员必须自带笔、记录本。

3、话筒一支，团旗、学生会会旗各一幅。

4、宣传工作由记者站和宣传部负责（海报、展板、条幅等）。

5、活动过程中，午饭自备。

6、每人准备好“网上祭奠”的演讲稿

九、经费预算

1、车费：500元

2、条幅、鲜花、花圈等悼念材料总费用（待定）

超市踏青活动方案设计篇六

一、活动目的：

而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“会展”“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，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：

20xx年10月1日——20xx年10月7日

三、活动主题：

“同喜同贺国庆国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动宣传方式：借助短一信一群一发推广手段进行广泛的宣传

国庆佳节之期，历来是各商家的销售黄金段，各种促销，宣传方式层出不穷，竞争程度真可谓是盛况空前啊，如何增进销售业绩，提高市场占有率，此时重要的不仅仅是产品质量、种类，服务，交通等日常问题，更重要的是宣传，快速、有效的宣传推广，君贤科技短一信一群一发，以其速度快、精确性、瞬时轰动效应强、低成本等功能特点，才能牢牢的抓住市场主动权。

1. 欢乐会展篇：

xx年名酒名特产荟萃展

国庆节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的

消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售額的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

2.、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送! 20xx年国庆节活动方案策划

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。

3、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

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，也想成为我们会员。要让华联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!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置□dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、其他

制作页面为大4k□8p□费用约为0.6万。

超市踏青活动方案设计篇七

五一销售的高峰期后，消费者前期购物热潮渐渐冷静，基本上购物需求不太强烈，可以针对高潮过后，余温犹存的市场销售趋势，展开母亲节的促销活动。

5月11日——16日

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。金佰汇购物广场祝天下妈妈母亲节快乐！

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。

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）

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）

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4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，元×6000=840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*元=125元

5、购物免单按100元/人*10人=1000元

合计：5905元两档费用合计：元企划部