

# 超市端午活动 超市端午节活动方案(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 超市端午活动篇一

情浓五月天，欢乐过端午。

1. 参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组。
2. 人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。
3. 比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满xxx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

食品类：散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类。

生鲜类：五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜。

### (1) 提高竞争力。

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

### (2) 扩大超市知名度。

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

### (3) 提升了超市的形象。

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

(1) 端午包粽大赛预算xxx元。

(2) 超市内外宣传条幅及海报xxx元。

□3□pop广告牌xx个， xx元。

(4) 快讯宣传单xxx元。

共计xxx元。

## 超市端午活动篇二

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节，今年是6月12日（星期三）。

端午节的起源起初是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，满足人们“驱邪，消毒，避疫”的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案提高超市利润和知名度。

### 二、活动时间

20xx年6月6日~6月12日

### 三、活动内容

#### 现场粽子促销

活动时间□20xx年6月6日~11日

活动方式：卖场堆头陈列、捆绑销售、够买搭赠、免费品尝、现做现卖

1) 当天购物金额数每满20元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此

类推，多买多送

天采取“大甩卖”销售。

#### 闻香识粽子

活动时间:6月11日—12日

活动内容:凡在6月11日—12日促销时间内,在本超市一次性购物满55元的顾客,凭电脑小票均可参加《闻香识粽子》活动.

活动方式:在超市消费满55元的顾客可凭小票到超市前台报名参加比赛,工作人员会给每个参赛选手发放一个眼罩,比赛分组进行,每组5人,比赛开始时选手将双眼蒙住,通过粽子的香气分辨粽子的馅料,规定时间内闻出最多的获胜,比赛取前三名发放礼品。

第一名:端午大礼包一份(价值100元)

第二名:高邮鸭蛋一盒(价值50元)

第三名:真空包装烤鸭一只(价值20元)

浓情55送好礼

活动时间□20xx年6月11日~12日

活动内容:凡在活动期间的17:30~21:30在笨超市购物满55元即可参加词活动。

活动规则:顾客满额可凭小票参与此抽奖活动,在预先准备好的.奖箱里,放置了代表不同礼品的乒乓球,球上印有不同的数字,不同的数字可以兑换不同的礼品。

15号球价值1元礼品一份200份/天

25号球价值2元礼品一份100份/天

35号球价值5元礼品一份20份/天

45号球价值10元礼品一份40份/天

55号球价值20元礼品一份40分/天

## 五、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。

## 六、相关支持

- 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，举行闻粽子比赛；

## 七、费用预算

2. 《浓情55送好礼》活动：礼品费用1000

费用总预算：

- 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

六月份促销总费用：约16600元

□

## 超市端午活动篇三

3. 通过各项活动，吸引人气，拉动销售，增加超市效益，提升员工士气。

6月9日--13日

### 五·五端午粽情重义

真情一：真情相聚佳节共度（6月10日--11日）

凡活动期间开店的前100名顾客，每人赠送端午节大礼一份。

礼品为粽子及精美礼品一份，数量有限，送完即止。

真情二：深深父爱字字真情（6月9日--19日）

1. 为庆祝6月19日，特举办父亲节征文比赛，文稿要求情真意切，有感而发，以表达对父亲的深深爱意，体裁、字数不限，文稿邮寄（或email□

2. 地址□xx超市购物广场

奖项设置：

一等奖（1名）：奖高档衬衣一件；

二等奖（2名）：奖名牌领带一条；

三等奖（3名）：奖皮带一条；参与者均有豪礼。

真情三：亲情陆地龙舟赛全家老少齐欢乐（6月11日）

1. 为突出传统端午节日特色，融洽家庭亲情关系，促进家庭

和谐，6月11日晚8：00举行；亲情陆地龙舟赛；。

2. 活动办法：将两人捆在一起（两人关系为亲情关系），比比那队家庭组合最先到达终点即为获胜！每轮合由4组家庭比赛，共2轮，每轮冠军奖电饭锅1个。

3. 报名时间：6月8日~11日晚7点，报名地址：超市一楼总服务台电话：略

真情四：浓浓思乡情乡音大比拼（6月11日--12日）

1. 凡参与者必须用方言来表现才艺，表演项目可为唱歌、相声、小品等，可对歌词、台词进行部分更改，但整首歌曲须用方言表达，以表现家乡特色，报名时间：6月8日--12日。

2. 以现场投票方式评出最佳方言才艺奖1名，奖200元现金券，参与者奖礼品一份。

真情五：激情端午节5天娱乐秀（6月11日--15日）

6月11日--15日，广场连续5天举行大型文艺晚会，以庆祝端午佳节。

## 超市端午活动篇四

本季度着重以情感、娱乐、休闲为活动切入点，多方式、深层次地刺激消费者的购买需求，限度地挖掘顾客的消费潜能。

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里，促销活动多如牛毛，要脱颖而出，活动就必须给顾客一种清新的感觉，主题必须有吸引力。

超市策划设计一个节日促销主题，是基于以下三个方面考虑：消费心态、产品特点、价格相对较低。

社区/家庭

1、开开心心购物、明明白白消费

2、欢乐端午庆，惊喜连环送

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。

一般来说，买一送一的这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。

刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个"谢谢"或"再见"就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。

在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。

注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

a□场内

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。



2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我超市的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息。

## b□场外

1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动

2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动

3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆

4、三角旗：布置大门入口费用预算：3000元

1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象

2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷费用预算□20xx元

活动时间：6月22日——6月24日（端午节法定假日）

### 活动内容一：

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持！为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢！

优惠一：凡于6月23日生日的顾客朋友来我超市购物，不论金额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

优惠二：凡在活动期间购家化妆品满200元的顾客朋友，均可凭电脑小票+2元超值换购指定电风扇一个。

（每日各限换30台，由家电厂家提供）预算费用：3000元

活动内容二：

凡于端午节当天在我超市购物满28元的顾客朋友，均可送粽子一袋。

活动内容三：

喜欢收集小票吗？那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢！凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖！（以返利卡的形式送出），千元的大奖，不可不拿哦！

费用预算：1000元活动操作：顾客6月22日将22日——24日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。

顾客服务中心统计每位顾客的金額，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢？

懂得爱护保养自己的女人才是最聪明的！

女性朋友们，活动期间，您只需要在我超市购物满28元，即可凭电脑小票到我超市赠品台领取一本“美容养颜食谱”一

本!

留住青春，就是这么容易!

## 超市端午活动篇五

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月20日(星期日)

端午节:6月22日(星期二)

5月27日—6月09日 《金色童年,快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽,购物满就送》

### 第一部分端午节促销方案

#### 一, 营销目的

每年的农历五月初五,是我国富有民俗传统文化的节日——端午节.今年是6月22日(星期二).端午节一方面是纪念爱国诗人屈原,但在现代生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,主要是满足人们“驱邪,消毒,避疫”的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本促销方案,以求达到提升我司知名度和节日销售的目的.

6月10日—6月24日 《端午节靓粽,购物满就送》

1, 端午节靓粽,购物满就送

2,xx猜靓粽,超级价格平

3, 五月端午节,xx包粽赛

## 一) 商品促销

### 1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在xx各连锁超市一次性购物满38元, 即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只, 每店限送200只, 数量有限, 送完即止.

### 2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的.)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

### 3, 商品特卖