

超市开学活动促销方案(实用5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

超市开学活动促销方案篇一

时间：美容院美丽新年酬宾做完美女人

内容：1. 专家促销。请专家学者授课时要采取预约的形式，一是显示专家的尊贵，二是确保参会人数。专家讲课内容化妆品知识、中医养生、形象设计、化妆等话题。

2. 健美活动：邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院新服务、新产品。

超市开学活动促销方案篇二

一、活动主题：

莘莘学子，明日栋梁(开学补给站，尽在白莲广场购物中心)

活动时间：20__年8月25日-9月4日

二、活动内容：

2、即将开学之际，为答谢广消费者对我超市的支持与厚爱，我超市文体专柜开展学前优惠活动，文化用品9折优惠，儿童读物8折优惠(特价商品除外)。

3、季末大清货，尽享特价(蚊香、杀虫水超低价促销，默默

无蚊的贡献)

4、 书包、电风扇、凉草席、蚊帐、背心全场8折销售(特价除外)

5、 物超所值，尽享半价(凡在本超市对某一件商品同一时间重复购买第二次时可享受半价优惠)

三、版面设计：

1. 生鲜特价：每天补充新营养(包括：水果、蔬菜、鸡蛋、鲜肉)

2. 调味部特价：调味健康生活(包括：油、米、面、调味食品)

3. 食品部特价：美食诱惑，难以抵挡(包括：紫菜汤、果冻、饼干、熟食)

4. 酒饮特价：震撼低价

5. 卫生巾(女人贴心好伴侣)

6. 日常用品类：货真价低为您省钱

会员积分 好礼相送 每日特卖

积分 赠券 周一 新鲜蔬菜特卖

200分 38元 周二 鸡蛋特卖

400分 80元 周三 水果特卖

600分 128元 周四 大米特卖

800分 178元 周五 面条特卖

1000分 238元 周六、日 新鲜猪肉部分特卖

超市开学活动促销方案篇三

一、活动目的？

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点？

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

四、活动主题

“尽享超低价，新学期巨献”

五、活动方式

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客都会获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精美套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参加“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机(1名)；一等奖：超市500元购物卡(3名)；二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元(5名)；三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、限时购买，将品牌化妆品和睡衣作为限时促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购买，将袋装整提纸抽、洗衣液设为限量购买商品，由于价格便宜，所以每人限购2件。

六、广告配合方式

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，并且设有活动咨询台；

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报；

3、安排工作人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单；

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告

七、前期准备

(2) 现场要有一定数的秩序维持人员；

(3) 现场咨询人员,销售人员既要分工明确又要相互配合；

(4) 应急人员(一般由领导担任,如遇政府职能部门干涉等情况应及时公关处理)。

物质安排：2月26日前准备好所有参加促销活动的商品。

人员培训：对现场咨询人员、销售人员进行培训，全力打造在各个环节都比较有战斗力的团队。

八、中期操作

- 1、工作人员第一个到达现场,各就各位;
- 2、宣传人员派发宣传单,介绍活动和产品,引导顾客至进入超市内;
- 3、掌握好活动节奏,维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外,以免造成负面效应;
- 4、销售人员准备销售事项,介绍销售产品;
- 5、赠品在规定时间内发放不宜太早太晚,发放时登记个人资料,签字;
- 6、结束时清理现场,保留可循环物品以备后用。

九、后期延续

- 2、对活动进行追踪报道、终端建设、终端走货及广告调整、总结报告归档。

十、费用预算

- 1、活动现场横幅、咨询台,海报、现场装饰1000元;
- 2、活动宣传单打印1000元;
- 3、校园期刊或报纸广告500元;
- 6、康师傅饮品300瓶,750元。

合计成本:15450元左右

十一、意外防范

- 1、如果出现促销商品缺货情况，要尽快用其他商品替补，避免不必要的纷乱；
- 2、如果出现疯抢等混乱情况，做好疏通工作，必要时可以安排一定数量的保安人员；
- 3、做好各种意外发生的防范措施，维护好现场的秩序；
- 4、做好应急人员安排，必要时可以与公安及保安联络，请求其支援。

十二、效果评估

借助新学期这个契机，由于大学生们在开学之初资金都比较充裕，而且都需要购买一些生活用品等展开此次促销活动，采用一系列的促销手段，预期会产生满意的效果。

超市开学活动促销方案篇四

一、活动主题：莘莘学子，明日栋梁(开学补给站，尽在白莲广场购物中心)

活动时间□20xx年8月25日-9月4日

二、活动内容：

2、即将开学之际，为答谢广消费者对我超市的支持与厚爱，我超市文体专柜开展学前优惠活动，文化用品9折优惠，儿童读物8折优惠(特价商品除外)。

3、季末大清货，尽享特价(蚊香、杀虫水超低价促销，默默无蚊的贡献)

4、书包、电风扇、凉草席、蚊帐、背心全场8折销售(特价除

外)

5、物超所值，尽享半价(凡在本超市对某一件商品同一时间重复购买第二次时可享受半价优惠)

三、版面设计：

1. 生鲜特价：每天补充新营养(包括：水果、蔬菜、鸡蛋、鲜肉)

2. 调味部特价：调味健康生活(包括：油、米、面、调味食品)

3. 食品部特价：美食诱惑，难以抵挡(包括：紫菜汤、果冻、饼干、熟食)

4. 酒饮特价：震撼低价

5. 卫生巾(女人贴心好伴侣)

6. 日常用品类：货真价低为您省钱

会员积分好礼相送每日特卖

积分赠券周一新鲜蔬菜特卖

200分38元周二鸡蛋特卖

400分80元周三水果特卖

600分128元周四大米特卖

800分178元周五面条特卖

1000分238元周六、日新鲜猪肉部分特卖

超市开学活动促销方案篇五

在开学初，校园的超市会通过促销活动，达到宣传超市、促进销售的目的。以下有三篇超市开学促销活动方案可供参考：

1

9月01日-9月3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：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)

2

一、活动时间：9月6日到8日

二、活动目的：盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9月8日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、活动主题：花好月圆人团圆盛隆送礼喜连连

四、卖场陈设：卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、活动内容：

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张；

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元；(此券限活动期间使用)

指定月饼品种有：

b.购保健品或酒(指定商品)可分别抵1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用)；已买断的酒为使用品牌。

中秋礼券

a类保健品或酒此券可抵1元

b类保健品或酒此券可抵2元

c类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品(礼券、现金)

b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品(礼券、现金)

c.盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置□a共100个;b共1000个;c共10000个;

六、商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10米*6元/条*26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张*10万=1万元

吊旗：2.5元/张*1000张=2500元

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定

八、注意

- 1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；
- 2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。
- 3、吊旗□dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。
- 4、连锁店负责各门店的条幅。
- 5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。
- 6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

3

一、策划背景与总体思路

超市在开学进行有针对性的促销活动必能引起广大市民及媒体的关注，增强企业的知名度和美誉度。

二、活动时间

8月23日—8月31日

三、活动主题

“上学了开学了你需要的xx商场都给你准备好了”

三、活动内容

1. 买200减30开学实惠一减到底，书包、文具各种学生用品全场优惠，活动惊喜不断！

2. 学生专场：家居家纺区、箱包区、休闲运动区开设学生特惠专场，更多优惠。

3. 同贺高考：实惠某某。活动期间凭国家统招高考录取通知书在百货类购物享受现价9折优惠，累计购物满200元可享受抽奖活动。

4. 奖项设置

一等奖现金1000元奖学金，每日一名

二等奖报销学生及一名家长的至学校报到火车票总价限700元，每日两名

三等奖时尚皮箱一个，每日五名

四等奖某某纪念高档笔记本，每日八名

纪念奖钢笔礼盒一套，每日十二名

5. 整点再送

四、活动地点

兑奖地点一层共享空间

五、具体执行

(一)活动期间各楼层营业员操作注意事项

活动期间各楼层营业员必须做到以下几点：

- 1、参加活动的品牌营业员必须宣传活动规则。
- 2、不参加活动的品牌营业员必须在品牌所在柜位标示“本柜不参加活动”以免顾客与商场产生争议。不参加活动的商品营业员开票时注明不参加，以免顾客参加活动。
- 3、顾客在退换货时工作人员注意顾客是否有参加活动。
- 4、参加活动品牌柜位的营业员注意pop等宣传品的摆放。
- 5、提醒顾客先参加活动再开发票。
- 6、告诉消费者凭购物小票到活动点参加各项活动。
- 7、销售单日期必须准确以免顾客因为小票日期开错而不能参加活动。

(二)活动点工作人员要求

1. 在商城一楼设置活动点每日活动点工作人员2名在活动期间负责每日奖品领取和登记工作。
2. 与保卫部联系负责现场秩序维护。每一位工作人员自带圆珠笔1支。工作人员对礼品共同负责出现差错共同赔偿。
3. 人员要求每日两班每班2人，保安1人。

(三)促销活动现场操作规范流程

- 1、顾客来到活动点工作人员致礼貌语“欢迎光临”并热情主动接待。

- 2、热情主动接待每一位顾客做好宣传工作。
- 3、登记活动情况对销售凭证做参加记录以免顾客重复参加。确保每件奖品的出入做到有单可查。
- 4、保证每日奖品数量充足。如遇存货不足提前申请
- 5、顾客凭当日购物小票参加活动。工作人员在抽奖前检查销售单日期有无不参加记号。不参加活动的柜台不允许参加。
- 6、工作人员登记参加活动消费者人的销售单号码兑奖后在销售单上注明已参加并写出奖品及数量。请消费者签字。

(四)各部门需配合工作

各经营部

1. 与商户联系不允许私自打折讨价还价折扣直接降至最低点。
2. 负责活动的直接操作。
3. 组织员工学习活动期间的退换货方法。
4. 每个区域不参加活动的柜台要求少于3家

总经办

- 2、人员要求每日两班每班2人，保安1人。
- 3、协助企划部采购本次活动的奖品。

企划部

- 1、做好活动期间的宣传广告的发布pop书写等工作。

2、收银组，注意在整点活动时间段将电脑小票附加在顾客联上方便奖品的发放。

(五) 宣传方式

1、户外看板

2、电视广告

3、报纸广告

4、户外拱门

5、dm报纸夹送

6、楼体及店外悬挂条幅若干5-10条

六、 活动安排

总体执行企划部负责，企划部负责此次活动的整体组织、实施办公室全力配合其它部门各司其职。