

# 超市策划活动方案(实用7篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 超市策划活动方案篇一

12月11日—12月26日。

### 一、平安夜

主题：平安是“福”。

活动方式：对当天在xx超市购物的顾客进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是xx店改善购物形象的好时机，为此□xx店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份xx超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：两棵大型的圣诞树（供应商支持）、苹果，费用大约xx元、亲情卡片，费用xx元。

### 二、圣诞夜

主题：幸运。

活动方式：凡在本超市购物的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：当日购物xxx元以上者都是幸运顾客。

幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(各供应商支持，店内选区)、其它费用预测□xx元。

### 三、狂欢夜

主题：激情狂欢夜。

1. 吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)。
2. 喝：品尝酒水饮料(厂家支持)。
3. 玩：进行喝啤酒比赛。
4. 乐：现场点歌(购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出)。

### 四、特别活动

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人！

所需支持：手机号码一个、目标性商品惊喜特价，超值回报；

## 超市策划活动方案篇二

1. 负责dm的选品及谈判、校稿及费用收取。

### (二)门店

1. 负责dm的发放。
2. 负责各项活动的人员及组织实施。
3. 负责各项现场氛围的具体营造。
4. 负责龙年小庙会活动的组织筹备实施。

### (三) 营销部

1. 负责dm的设计印刷。
2. 负责各项营销活动的组织筹备。
3. 负责各项活动及春节现场氛围的营造。

## 超市策划活动方案篇三

“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是2016年1月1日-1月3日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。
4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

### (一) 二元家电惊爆大放送

2002=2000+2

购物满2000元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

\*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

\*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

## (二) 2016朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共2016支，赠完为止。

操作说明：

\* 此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

\* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

## (三) 新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

## 操作说明

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

## (四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

### 奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

## 操作说明

\* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是2008年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

\* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

\* 活动地点：门前广场

### (五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

\*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

\* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

\* 邀请公证人员现场公证。

\* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

\* 邀请有关新闻媒体到场采访。

### (六)会员感恩大回报

活动时间：2015年12月20日-2016年1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。

2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。
3. 开展新卡换旧卡活动和优惠

超市元旦活动策划书(四)

## 超市策划活动方案篇四

策划方案，是策划成果的表现形态，通常以文字或图文为载体，策划方案源自于提案者的初始念头，下面是关于超市活动策划方案的内容，欢迎阅读！

目前，好又多购物广场、宾隆超市和富万家三大超市在都匀呈三分天下的趋势，任何一方的没落和兴起都将给都匀的零售业带来巨大的变化。经济发展迅速的今天，三家的竞争也是越来越激烈了，现在的竞争不仅只滞留在消费环境、商品质量和数量上，企业知名度、企业文化等新兴力量也在悄然升起。但是，竞争的焦点往往会在不知不觉中集中在价格战上，事实证明，低价吸引来的顾客往往“价值”极低，且很容易被竞争对手用同样的方式抢走。所以，本次重装庆典活动应避免成为一次低价促销活动，而是应该借此次机会提升企业知名度、弘扬企业文化，真正使“好又多”这一品牌形象在都匀人的心中扎下跟，使“好又多”企业成为都匀人生活密不可分的好伙伴，让都匀人真真正正地感受到好又多的“让顾客永远满意，对自己永远不满意”的企业文化。

- 1、策动好又多的品牌竞争力与影响力；

2、树立好又多购物广场在业界的唯一性、权威性地位

3、展示好又多的新颖独特的文化魅力。

立足都匀，放眼全国，闭门造车、酒香不怕巷子深的时代已经过去，只有将自己展示出去，打造属于企业自身的知名度，让群众明白企业的所作所为，才能为大众所接受。宣传自身，也就成为当下企业必不可少的一种营销手段。作为一个好的合作伙伴，黔南电视台准备为好又多购物广场做360度的服务，同好又多人一起为好又多购物广场设计和共同创造一个美好的未来，树立成都匀零售业独一无二的'典范。基于互相信任、互相协助的共识，一个好的契机与平台展现在彼此面前，我们将以重装庆典之事件为栈道，暗渡提升“好又多”品牌之陈仓。

作为一个超市，人脉和地缘是主要优势，即“天时、地利、人和”的概念。对于现在的零售业来说，中国的消费者是不忠诚的，是“唯利是图”的。那我们用什么来留住消费者的心呢？最有效的途径就是建立品牌通道。品牌的塑造其核心内容超不出独特的企业文化和企业经营理念，有了这种内涵的延伸，品牌才会与众不同。基于这种认知，我们便把好又多购物广场的重装庆典作为一个营销手段加以利用，以达到迅速提升品牌，扩大影响力与知名度。

活动方案：

1、金点子行动

活动，利用电视媒体等手段告知消费者，让消费者将其在超市购物时的切身体会和真实感受或对超市经营的好点子与我们沟通（短信、电话、或邮件），经过评审评出金点子、银点子、铜点子。即有机会获取超值礼品。

2、同生缘



重装庆典日当天，凡生日为xx月xx日的消费者，凭身份证即可免费获赠会员卡一张、礼品（蛋糕）一份。凡201x年xx月xx日出生的婴儿，由好又多购物广场赠送一份厚礼，并授予“终身荣誉顾客”称号，并授予相关证书。“终身荣誉顾客”在好又多购物广场消费时评证书均可享受打折优惠。

### 3、疯狂购物日，好礼送不断

庆典日前后几天内（具体时间由好又多决定），凡在好又多购物广场消费达到68元以上，即可评小票参与幸运大抽奖，抽取奖券一张，消费满168，可有两次抽奖机会，每消费上升100元，相应多获取一次抽奖机会。

奖品设置：

一等奖：2名 大家电或超值大礼包（价值500元以上）

二等奖：4名 小家电或礼包（价值200元到500元）

三等奖：4名 礼包（价值50到200元）

纪念奖：若干

### 4、开业剪彩活动

新店开业，新气象，庆典当天，邀请都匀市相关部门领导进行剪彩活动，

剪彩活动热热闹闹，轰轰烈烈，既能给企业自身带来喜悦，又能令人产生吉祥如意之感。最主要剪彩可借自己的活动良机，向社会各界通报自己的“强势回归”，以吸引社会各界人士对企业的关注。

### 5、好又多百姓才艺大舞台

该项活动为此次系列活动的重点，暂拟定于都匀市人民广场举行，人民广场为都匀市广大市民休闲娱乐的聚集场地，人流量大，驻足观看的群众数量巨大。庆典当天，在人民广场开设属于老百姓自己的舞台。

参与人员：参与人员不分年龄、不分性别，只要有才艺绝活就可参加，个人、团体均可。

活动形式：唱歌、舞蹈、乐器、绝活等，形式不限。上台就有机会获得好又多购物广场购物券一张（具体奖品由好又多购物广场决定），面值不等，台上表演时间越长，面值越高，活动时间大约为两个小时。

活动规则：参与人获得奖品价值的高低取决于参与人在台上的表演时间，表演时间由评委决定，时间越长，获得奖品价值越高，表演时间没有超过40秒的获纸巾一包等价值不高的鼓励奖。奖品可在超市内寻求赞助。

报名地点：好又多超市服务台换购处

活动前期准备：

1、时间：

2、地点：都匀市人民广场（暂定）

3、音响、舞美

音响、舞美将邀请市歌舞团进行指导，力求奉献一场有水平有特色的活动。

活动前期准备时间安排（略）

活动期间，我们将以电视媒体这一主流媒体进行全方位宣传报道。黔南电视台《12在线》和《综艺大看台》两大老牌栏

目将强强联手、通力合作，以此打造属于都匀市人民和好又多购物广场的盛大节日。

1、金点子行动、同生缘、疯狂购物日，好礼送不断、开业剪彩活动中，黔南电视台王牌栏目《12在线》将会进行前期宣传和对活动内容进行新闻报道或视频录制。

2、“好又多百姓才艺大舞台”的活动中，黔南电视台收视率最高的《12在线》栏目将以新闻的形式对活动进行前期宣传，为活动的宣传添一把火。活动中，黔南电视台将提供专业的摄像团队进行录制，活动结束后将进行包装后重播，并制作影像光盘赠送作资料保存。

## 超市策划活动方案篇五

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元 免费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1、\*\*超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传\*\*影楼的特色服务。

- 2、\*\*影楼提供折扣支持和照片支持。
- 3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。
- 4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上\*\*影楼宣传册，顾客凭此据均可在\*\*影楼享受优惠。
- 5、顾客享受优惠时间截止到2016年1月3日
- 7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

超市元旦活动策划书(三)

## 超市策划活动方案篇六

20xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们xxx有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立xx超市的品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获!

- 1) 春节贺岁 礼送新春
- 2) 元宵节情缘元宵节
- 3) 情人节感受温馨浪漫

20xx年x月x日—20xx年x月x日

卖场内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

### 1. 场外布置:

- 1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。
- 2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。
- 3) 门口处上方各挂大型灯笼(50cm)□要求美观。
- 4) 10家门店各制作竖副8条, 内容为七彩(各门店进行费用联系).
- 5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6mx2m)□
- 6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口, 内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作).

### 2. 场内布置:

- 1) 门店pop标识用春节专用标识, 海报及广告牌, 货价帖字。
- 2) 门店统一悬挂春节吊旗, 灯笼及帖字样, 气球、彩幅, 以及堆装统一贴满春节广告布。
- 3) 卖场内统一播放春节碟片, 特价信息, 活动内容等。
- 4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。
- 5) 制作吉祥门, 按商场的春节陈列方向进行设计(详情见附图)。

通道：

- 1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。
- 2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

- 1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。
- 2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。
- 3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

- 1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。
- 2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。
- 3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3. 员工布置及服务用语

- 1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装。

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中龙港店、鳌江大厦店，还增加箱包、服饰、鞋子、床铺上用品、生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 厂商的赠品促销

赠品由厂商提供赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动。

2) 联系厂商做大型的文艺活动，主要有蒲公英、红桃k等厂商进行轮回演出，提高各商场的客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

报纸：晚报

年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队

## 超市策划活动方案篇七

狂欢圣诞，礼品不断

12月24日、25日

**XXX**

活动期间,凡光临我商场的.小朋友,均可获得由圣诞老人派发的糖果或小礼物;礼品有限,送完为止。

注:由各分店自行安排一位具有幽默感的男性员工和一位亲切可爱的女性员工穿上圣诞老人服装,在门口及卖场内为小朋友派发糖果和配合有需要拍照留影的顾客一起合影。