

最新超市规划经营方案(精选5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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

超市规划经营方案篇一

12月31日（星期日）——元月3日（星期三）（4天）

缤纷元旦欢乐送礼

火爆酬宾热卖。

越多，赢得越多。

活动三：缤纷元旦庆超市大行动

【超低价买大米】

活动期间，超市大米超低价热卖，每斤1.39元。

【投色子赢鸡蛋】

超市购物单张小票满38元，可凭电脑小票投色子一次，满76元投色子二次，并根据自己所投的点数为准，获得与点数相同的鸡蛋。企划部准备大色子一个，直径800×800（白色红字）超市准备好鸡蛋，在超市出口处参加活动。现场送鸡蛋。

邮报10000张8开2页4版急定印刷28号发行

2、手机短信100000条。

- 3、电视台、气象局广告。
- 4、企划准备灯谜的内容。布置灯谜大街（一楼服务台东走廊、二楼）
- 5、二楼三楼电梯入口柱子用满100送活动内容写真装饰
- 6.a2广告架支撑活动版面10个（一楼4个，二楼2个，三楼2个，四楼2个）
- 7、一楼南门装饰元旦氛围，大活动版面2块。
- 8、临沂发货采购注水旗杆20套，制作布旗，放置楼前营造氛围
- 9、过大年背景做超市出口、入口及超市内立体版面悬挂。超市出口1个，超市入口1个，超市内写真悬挂40套，（写真、泡沫板kt板制作）费用2000元已交。

超市规划经营方案篇二

- 1、进行品牌文化的深度宣传，将今麦郎弹面“弹”的品牌理念明确地传达给学生。活动主题：“有您参与，会让灾区儿童插上希望的翅膀！今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”
- 2、开拓大学生市场。由于“康师傅”已经在我院搞过4次促销活动，学生对“康师傅”有了一定的好感，超市货架货物摆放对今麦郎也不利。但是“康师傅”是以价格和赠品来吸引学生的并没有从情感方面做文章也没有体现自己的品牌理念，更没有和学生的主流文化相结合。我们将今麦郎方便面的独特配方（今麦郎方便面在配方设计上，根据中国人的营养需求特性强化了易损失的营养素。经测试，其100克产品中主要营养素含量相当于每日营养素推荐量的三分之一，比普通挂面营养素密度高。）和灾区儿童的未来相结合用情感诉

求来打动学生，从而开拓大学生市场。

二、市场分析

口味:根据简单随机调查和超市调查，我们发现学生吃面主要集中于香辣、牛肉、原汁猪骨三个口味。学生可接受的价格是：袋装，1元—1.5元；碗装，3元—4元。

现状：我院共有学生6000多人，其中大三有20_人已毕业□_x人在北戴河校区，即现在本校区实际有3_x人。

促销：(1)7月4日前将今麦郎方便面袋交到营销实训室即可为灾区儿童教育捐出0.3元。

(2) 一次购买一箱赠送精美餐盒一个。

(3) 一次购买一桶桶装面赠送今麦郎矿泉水一瓶，两桶赠送今麦郎茶一瓶。

(4)7月5日上午捐赠仪式，邀请今麦郎营销部经理出席。

三、活动主题

四、活动流程

娱乐活动和销售同时进行。

1、主持人开场介绍本次活动的主题和今麦郎的理念“今麦郎理念是：产业报国，造福社会。今麦郎精神是：团结拼搏、超前突破、争创最佳、挑战自我；今麦郎形象是：文明、诚信、高效、进取。”和弹面的特点“越是经煮、经泡的方便面，质量就越好，而这一切都是由面的韧性决定的。

2、开始煮面。

3、事件介绍“今麦郎为灾区捐赠价值一百五十万的方便面并第一时间送达灾区。”

4、歌曲演唱《生死不离》、《爱的奉献》等。

5、灾区英雄事迹介绍

6、今麦郎方便面袋捐赠活动，捐赠一个今麦郎方便面袋为灾区儿童教育事业捐赠0、3元。

7、事件介绍“今麦郎为灾区捐赠价值一百五十万的方便面并第一时间送达灾区。”

8、主持人再次重复本次活动的主题和今麦郎的理念并宣布本次活动结束。

五、促销工具

1、6个展台，12把伞。（一个小组2个展台，一个展台2把伞）

2、一套音响设备。

一个_x米长的条幅（红底白字），条幅内容是“有您参与，会让灾区儿童插上希望的翅膀！各种日常写作指导，教您怎样写今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”

3、3个电磁炉，3个插排（_x米、_x米、_x米）。

六、人员安排

总指挥：王国虹老师职责：活动总体把控

人事处：姜浩职责：各小组的人员调动及安排

总导演：贾雨晨职责：节目安排、节目衔接、音箱调试

总：范亚男职责：兑换零钱

道具组：杨佳艳职责：音箱设备

宣传部：张学芳职责：前期宣传

公关部：高拴职责：接待今麦郎的来客

货物管理：肖颖职责：出货、管货

1、活动主持人两名（一男一女）：李德赫、赵懿。

2、活动小组

第一组：组长：魏征

煮面人员：杨佳艳、秦松

货物管理员：王振方、杜欣

收银员：许亚丽、王娜

销售员：马秀婵、黄金平、田帅

第二组：组长：佟小满

煮面人员：姚小艳、贺伟

货物管理员：蒋泽弘、赵杰

收银员：范亚楠、石燕

销售员：崔晓旭、白京娜、高拴

第三组：组长：胡诚诚

煮面人员:闫广强、赵普

货物管理员:许宝龙、任松龄

收银员:肖颖、左迎

销售员:张志卫、张学芳、刘建成

其他9名同学作为现场管理人员和候补人员。

七、市场预测

我们调查显示有82、3%的人有购买方便面的习惯（一周至少购买一次），现在在校生有3200多人。按一人一次购买4袋计算潜在市场是 $3200 \times 82.3\% = 10534.4$ 袋。据我们调查显示活动当天大概有 $_ \%$ 的人会购买即 $10534.4 \times _ \% = 1053.44$ 袋提供最新和免费模板参考。我们建议香辣、原汁猪骨、牛肉三个口味按2/1/2的比例供货。碗面主要是回家是才购买，对此我们建议这次销售以袋装面为主。

八、资金及设备投入

1、6个展台，12把伞。

2、一个 $_x$ 米长的条幅。

3、3个电磁炉，3个插排（ $_x$ 米、 $_x$ 米、 $_x$ 米）。

4、租用一套音响设备 $_x$ 元。

5、厂家负责提供赠品、试用面、一次性餐具，并负责货物的运输。

6、赠送实训室80袋面作为晚饭 $_x$ 元人民币作为活动经费。

九、活动时间及地点

20__年6月27日17点30分至19点30分

中国环境管理干部学院西教篮球场

十、校园营销建议

1、因为康师傅已经搞过四次促销活动，所以一次活动难以拉回消费者。我们建议做一个高校系列行活动，让学生们对今麦郎的感情从认知到喜欢最终到忠诚。

2、高校系列行

(1) 学期末“为灾区儿童助教”主题活动，让学生对今麦郎有一个深入的了解。

(2) 下个学期初“健康”主题活动，让学生感到今麦郎是为大家的健康成长着想的从而喜欢上今麦郎。

(3) 下个学期中“团结”主题活动，让学生和今麦郎紧紧的团结在一起，从而成为今麦郎的忠诚顾客。

如此一来能够很快很好的启动高校市场，树立良好品牌形象，夺取高校市场的胜利。

超市规划经营方案篇三

1、让幼儿了解超市的特点、价目表的颜色标志

2、培养幼儿能学会自主购物，按要求根据自己的喜好选择物品。

3、引导幼儿为父母购买小礼物，以表达自己的感恩之心。

1、确定购物的路线。

2、向家长说明活动意图，告知本次活动的目的以及需要家长配合的事项。如：给幼儿穿戴舒适、准备好10元钱及购物袋等等。

3、让幼儿知道购物的要求，想好自己要购买的物品。

4、照相机一台。

5、对幼儿进行分类、确定负责人。

1、教师交代活动目的与要求。

2、教师带领小朋友徒步到达目的地，注意路上安全。

3、活动现场：

（1）在老师的带领下，了解超市的特点，以及超市的价目表的区别。

（2）在老师的带领下，孩子们拿着爸爸妈妈给准备好的10元钱陆续进入超市的二楼，分组进行购物。

（3）教师关注幼儿的行动，及时给与指导。引导幼儿为自己的父母购买一份小礼物，并提醒所购买物品价格不超过10元。

（4）在二楼集中幼儿，清点人数。

（5）排队结账。拿出自己准备好的购物袋，放好自己的食品、收银小票和找的零钱。

4、结完帐的幼儿按要求排好队，教师再次清点幼儿人数。

5、教师带领幼儿按原路返回幼儿园。

6、集体交流。

(1) 说一说。请幼儿用语言大胆介绍自己所选购的食品。

7、活动延伸：

请家长与幼儿针对本次活动制作以“我的超市行”为主题的绘本。

超市规划经营方案篇四

为在全校进一步弘扬和树立“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神，让广大学生积极参与和了解志愿者服务活动，现校团委青年志愿者服务队确定在5月份开展第一届校园志愿者服务超市。

以推动学生开展校园公益实践，以弘扬志愿者精神、倡导志愿者文化、开展服务实践、塑造服务形象，学习先进服务理念为宗旨，策划开展校园志愿者服务超市活动。

为了加强和改进学生感恩教育，丰富校园文化，我校欲策划第一届校园志愿者服务超市，使全校师生都能参与到这次校园志愿者服务超市活动中来；为了加深我校师生对我校志愿服务的认识和了解志愿服务精神；提高学生志愿服务的意识；志愿者服务是“送人玫瑰，手有余香”，从而让整个校园充满芳香；在五月里，把校园志愿服务推向高潮，扩大我校在社会上影响力。

通过校园志愿服务超市窗口化的宣传，使学生与志愿文化相结合，突出志愿性、无偿性、公益性、组织性，通过学习雷锋精神，从而营造和谐、文明的校园氛围。学生参加校园志愿者服务超市服务，在服务他人、服务校园的同时，自身也得到了提高、完善和发展，精神和心灵也得到满足。学生参与志愿服务超市，既是在帮助师生，服务社会，同时也是在

传递爱心与传播志愿者精神与文化，在为他人送去玫瑰的同时自己也收获到了芬芳。

与爱同行，志愿服务在心中。

(1) 志愿者服务知识宣传窗口，主要是宣传我校志愿者服务活动（与图片方式展示）以及宣扬志愿者服务精神。（包括志愿者知识、志愿者精神）

(2) 爱心创意义卖窗口：主要通过义卖特殊学校作品、创意品，义卖所得金额资助特殊学校智障儿童。

(3) 节约型校园，环保知识宣传窗口：通过宣传单张进行宣传环保知识，以及倡议节约型校园开展（节约用水与用电）及环保作品展示（巧手杯作品）。

(4) 图书漂流窗口：倡议学生在志愿者服务超市当天把书籍捐赠到图书漂流窗口，捐赠书籍将漂流到山区儿童手中。

(5) 爱心银行窗口：现场倡议学生进行爱心捐赠活动，捐赠所得金额将资助我校特困学生。

(6) 就业指导窗口：现场由就业指导老师进行职业生涯规划与就业形势、行业走向介绍与解答，并印制相关资料供学生参考。

(7) 爱心墙：学生在爱心墙对于本次活动进行爱心寄语及签名。

1、现场师生进行志愿参与方式，每个窗口由志愿者组织与宣传。

2、由学校领导启动校园志愿者服务超市开市仪式。

3、参与师生进行积分形式，换取小礼品，换完为止。

(1) 4月20日—5月10日为活动宣传阶段，印制宣传单张、张贴宣传单张。

(2) 设置宣传标语。

(3) 准备爱心倡议书、环保倡议书、图书捐赠倡议书，发放到各班和各科室。

(1) 5月10日—5月18日为活动进行物资准备。

(2) 召开各班参与校园志愿服务超市动员会。

(3) 安排各志愿服务超市窗口负责人。

(1) 5月24日下午进行校园志愿者服务超市开市。

5月24日下午（暂定）

广播站前操场

校团委青年志愿者服务队、就业科。

全校师生

超市规划经营方案篇五

近几年，电子商务的产生和迅速发展对市场营销产生了深刻而重要的影响。电子商务作为一种商业工具或者平台，为众多的人参与市场信息沟通提供了无以伦比的巨大优势。

正是在这种趋势下，很多企业在进行营销的同时也运用着电子商务[e—sell]校园网络超市是广东女子职业技术学院即将开业的一家校园网络超市，面临着十分激烈的市场竞争[e—sell]如何生存和发展，这是它面临的十分紧迫的课题，本策划力

求从e—sell的定位，提出e—sell的发展方向和营销策划。

3、目录

一、执行概要

二、目前营销状况

(1) 市场状况

(2) 产品状况

(3) 竞争状况

(4) 宏观环境状况

三、优势与劣势

四、目标

(1) 财务目标

(2) 营销目标

五、营销战略

(1) 目标市场

(2) 定价

(3) 销售渠道

(4) 销售队伍

(5) 服务

(6) 广告

(7) 促销

(8) 销售方式

六、开业行动方案（销售活动安排）

七、结束语

一、执行概要

e—sell校园网络超市要适应外部环境的变化，要在市场竞争中生存并取得竞争优势，创新是其必由之路，只有创新才会进步，才能在市场竞争中脱颖而出。这里所说的“创新”是对原来的零售企业的市场形象进行一场真正的“革命”，总的来说包括以下两个方面。

(1) 超市购物空间转移革命。传统的超市都是可以看得见、摸得着的实体超市，考虑到校园空闲的空间少，且我们企业是股份制，手头上的资金不宽裕，我们第一步先采取网络超市的模式，省去场地租金的支出，且现今上网人数俱增，校园里每一个人都会上网，这就是一个充满商机的地方。提供舒适便利的网上购物环境与快速的送货条件以及物美价廉将是我们校园网络超市的改革发展方向。

(2) 超市的功能革命□e—sell校园网络超市是一家零售企业，从旧的观念看，超市是购物的场所，但是e—sell校园网络超市不仅仅是购物的场所，还是一个对消费者具有相当吸引力的“网上生活娱乐空间”，把购物、音乐、健康、服务、游戏等组成一个整体，发挥e—sell校园网络超市综合的网上生活功能。

e—sell校园网络超市面对外部环境的新变化、市场竞争的新

挑战，必须对超市的功能重新定位并与之相配套的营销策划进行创新，只有这样才能稳操胜券[e—sell校园网络超市才能在十分激烈的市场竞争环境下生存和发展。

二、目前营销状况

1、市场状况：广东女子职业技术学院现有5000多名学生，教职工300多人，这是一个何其大的发展市场！校园内现有的商铺所卖的商品的价格普遍偏高，难以吸引学生。学院周边的大型商场只有一家，价格也不低，比较小型的商场有两家，但距离学院比较远，市区离我们也要30分钟的车程。可见广东女子职业技术学院的学生与教职工想舒心。。。。。