

# 2023年超市设计方案说明 超市促销方案(大全6篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 超市设计方案说明篇一

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。

所有在校大学生以及周边小区居民

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日地点：校园超市内

尽享超低价，新学期巨献”

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。

- 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传单；
- 4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告

人员安排：（1）安排足够数量的服务人员，并佩带工作卡或绶带，便于识别和引导服务；

（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，如遇职能部门干涉等情况应及时处理）。

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。

- 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。

总结，才能更好的发展；

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。

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；

4、发传单工作人员，在活动前派发，300元；

3000元；

6、康师傅饮品300瓶，750元。合计成本：15450元左右

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。

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。

## 超市设计方案说明篇二

成为我们沛绿雅的一个重要课题。

1, 提供商业信息. 通过促销宣传, 可以使顾客了解企业生产经营什么产品, 有哪些特点, 到什么地方购买, 购买的条件是什么等, 从而引起顾客注意, 激发其购买欲望, 为实现和扩大销售作好舆论准备.

2, 突出产品特点, 提高竞争能力. 在激烈的市场竞争中, 企业通过促销活动, 宣传本企业产品的特点, 努力提高产品和企业的知名度, 促使顾客加深对本企业产品的了解和喜爱, 增强信任感, 从而也就提高了企业和产品的竞争力.

3, 强化企业形象, 巩固市场地位. 通过促销活动, 可以树立良好的企业形象和商品形象, 尤其是通过对名, 优, 特产品的宣传, 更能促使顾客对企业产品及企业本身产生好感, 从而培养和提高“品牌忠诚度”, 巩固和扩大市场占有率.

4, 影响消费, 刺激需求, 开拓市场. 新产品上市之初, 顾客对它的性能, 用途, 作用, 特点并不了解, 通过促销沟通, 引起顾客兴趣, 诱导需求, 并创造新的需求, 从而为新产品打开市场, 建立声誉.

2、方式：广告、营业推广等手段结合

3、主题：购物沛绿雅，便利就在你身边！

4、活动：分为长期和短期活动两种

长期性活动：不间断地进行各种折扣促销、办理会员制促销和积分券促销；

5、节日时推出自行精美包装的礼品组合，在便利店入口处摆

放杂志和读物，这里常常聚满“白看杂志顾客”。它的意义在于吸引回头客。而这些白看的客人也给商店带来“顾客喜欢的店”和“好进的店”等的印象。

6、媒体宣传：制作dm杂志，分类、分价的将店内产品呈现在消费者面前。（提现出便利店的特色），在社区里进行大力的气氛渲染。（当进行规模发展时，就要扩大宣传范围，在贴近市民生活的报纸上进行宣传。比如：《华商报》，《西安晚报》）

## 超市设计方案说明篇三

20\_\_年\_\_月\_\_日-20\_\_年\_\_月\_\_日(共\_\_天)

\_\_迎新，半价返还

主要活动：\_\_迎新半价返还。

- 1、\_\_天中一天半价返还：即在\_\_天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还。
- 2、单张购物小票返还金额不超过\_\_元。
- 3、\_\_日当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)。
- 4、\_\_月\_\_日开始，至\_\_月\_\_日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的.购物券。
- 5、购物券必须在\_\_月\_\_日之前消费，逾期无效。
- 6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)。

可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

#### 辅助活动

- 1、男女装特卖场。
- 2、儿童商场购物送图书。
- 3、厂方促销活动。

#### 四、活动推广

- 1、报纸广告。
- 2、电台广告。
- 3、现场横幅。
- 4、现场彩灯。

#### 五、费用预算

\_\_\_元。

## 超市设计方案说明篇四

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节(元旦节)，为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

12月20日—12月25日

## 1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

100件知名保暖内衣，100台知名品牌电热水器1元起拍，最高100元限价，等你来赚。这个冬天不会冷。

晚8：00前在xx购物的`顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱(长宽高均为1米，透明有机玻璃制作)□xx年12月31日上午9点，统一抽奖。

幸运100(1月3日—6日)

## dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期：1月1日—1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、(或其他新晋小鲜肉)□xx年的最后一场激情(圣诞狂欢夜)

## 超市设计方案说明篇五

礼情款款欢度国庆

□

(三) 加深超市与消费者的相互了解与情感沟通;

（四）扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

（一）买99元送30元现金

1、活动时间：9月20日——10月7日

3、注意事项

（1）顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

（2）单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

（3）顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

（4）该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

（二）国庆狂欢□xx大礼疯狂送国庆狂欢，狂欢1、活动时间：9月20日——10月7日2、活动内容活动期间，公司在第四期促销手册（时间：9月15日—10月15日）封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

注意事项：

（1）顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

（2）现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金



券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

(三) 国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销黄金周1、活动时间：9月20日——10月7日2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

注意事项：

(1) 购买特价商品的会员，不可同时使用代金券

(2) 特价商品已经售出，概不退换

(四) 同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项

(1) 顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。

(2) 每位顾客在活动期间只可参加活动一次

(3) 本活动最终解释权归xx超市所有。

## 超市设计方案说明篇六

姓名：邓婵婵

指导老师：吕凯20xx年5月

### 一、活动背景

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5月30日（星期一）。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5月28日~5月31日

### 三、活动内容

现场粽子促销

活动时间□20xx年5月28日~31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:5月28日—31日

活动内容:凡在5月28日—31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5月28日—31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