

2023年个人超市五一活动促销方案 超市五一促销活动方案(通用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

个人超市五一活动促销方案篇一

:xxxx年5月1日-3日(周六-周一)

五一超市促销活动

1、惊喜换购仅需1元

超市一次购满元，凭发票到服务台加1元换购商品(价值3-5元左右)。

注:服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您

3、买30元送10元现金券

活动内容:超市一次购物满30元送价值10元的(超市专柜/联谊商业单位)xx现金券一张，买60元送2张，多买多送。

1、现金券只能在指定专柜使用;

2、现金券在月日至月日期间消费有效;

- 3、现金券不找零，不兑换现金；
- 4、购买xx专柜满xx元时使用一张，满xx元时使用2张，依次类推。
- 5、现金券盖有本公司公章均为生效；
- 6、本次活动的最终解释权归青云购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

个人超市五一活动促销方案篇二

4月28日—5月5日

欢乐五一的来临，市民在紧张的工作学习中得以休闲，并用形式多样的方式来愉悦自己，最大限度的满足假日带来的惬意。本超市将紧扣商机，提前唱响五一，以“玩转五一、畅享酷夏”为营销卖点，引导市民成为黄金周休闲首选地，让市民体验精彩绝伦的购物乐趣，以此达到提高来客数，促进销售的目的。

玩转五一、畅享酷夏

4月28日—5月4日

dm促销、商品促销、文化促销

版块一□dm促销

活动主题：玩转五一“购”实惠

活动时间：4月28日—5月5日

营销重点：晚米、鱼、肉、西瓜、葡萄、饮料、冰棍系列、休闲食品、啤酒、洗衣粉、洗发沐浴露系列、杀虫用品、内衣内裤、凉鞋拖鞋、防晒系列、饮水机、电风扇、电饭煲等。

规格□dm快讯，对8开8p□分超市、百货两个版面，其中超市占6p,百货占2p□

个人超市五一活动促销方案篇三

4月27日——5月1日

开心迎五一购物有好礼

1、乐活五一，好礼十足

4月27日—5月1日，凡在超市部一次性购物满51元，烟酒部满98元，百货部满128元即可凭单张电脑小票参与“乐活五一”幸运双乐球大礼活动。

奖项设置：

两个尾数分别为“5、1”数字的欢乐球：送高档夏凉被(价值30元)

两个尾数分别为“5”数字的欢乐球：送高档提纸(价值10元)

两个尾数分别为“1”数字的欢乐球：送2l可口可乐(价值6元)

摸中其他数字的欢乐球，送精美礼品一份(价值0.8元)

操作方法：

设一抽奖箱，箱中有乒乓球51个，即设1号——51号，每轮摸

出2个乒乓球，凡摸中以上“5、1”，“5”，“1”的数字的欢乐球以及摸中其它数字欢乐球，即送以上礼品，100%有礼。

2、抽奖购物乐

4月29日—5月1日，凡在超市部购物满51元以上，烟酒部满88元以上，百货部满128元以上可抽取奖券一张(单张小票限抽3次)

奖项设置：

一等奖100名(实出50)：奖现金券100元

二等奖200名(实出100)：奖食用油一提

三等奖500名(实出300)：奖可乐一瓶

四等奖3000名(实出1500)：奖高档餐巾纸一包

3、百货夏季服饰靓丽登场，全场8折；春装甩卖清仓买一送一

4、劳模送礼大行动

活动时间：5月1日

领奖地点：一楼服务台

领奖要求：光临金佰汇商场的县级以上劳模，凭证件均可领取精美礼品一份。(礼品有限，赠完为止)

[享乐美食]食品处主打商品：粮油、饮料、休闲食品、乳制品等

[新鲜开播]生鲜处主打商品：冷鲜肉、时令水果、蔬菜、冷

冻食品、凉菜等

[家居秀场]非食处主打商品：洗化、百货等

[衣装饰美]针织区主打商品：凉席凉枕、睡衣、内衣等

[婚嫁、旅游装备]各区域组合五一旅游、休闲、婚庆等关联商品进行促销。

1、8开4页dm单10000份

2、店内广播

3、中门led宣传

4、中门喷绘宣传

5、员工口碑宣传

1□dm单10000份， $0.26\text{元}\times 10000=2600\text{元}$

2、中门喷绘、宣传车喷绘500元

3、超市补贴费用2000元

4、乒乓球100元

5、奖品费用

(1)乒乓球类抽奖：

夏凉被80条 $\times 30\text{元}=2400\text{元}$

提纸200提 $\times 10\text{元}=2000\text{元}$

可口可乐300提 $\times 2.31$ 元=693元

小礼品3000份 $\times 0.8$ 元=2400元

合计：7493元

(2)刮刮卡抽奖：

现金券60人 $\times 50$ 元=3000元

5l食用油100人 $\times 50$ 元=5000元

500ml可口可乐300人 $\times 2.31$ 元=693元

小礼品2000份 $\times 0.8$ 元=1600元

合计：11293元

6、劳模礼品30名 $\times 10$ 元=300元

合计：12993/15793元

个人超市五一活动促销方案篇四

促销主题：举国欢腾庆五一，开心购物 去海联

促销期限：5月1日—5月7日

活动一.：日化节—亮丽人生

活动方法：

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责

统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

现场布置：

太阳伞若干(供应商自备)，氢气球8个以上(供应商自行广告宣传备用)、气拱门一条(20米)、外场展区(4个)、服务台前展区(其它品牌)、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区(舞台、音响设备)

文艺活动安排：

1、最后胜利(5月1日—7日)

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档20—30样商品，超低价起拍。超市五一活动策划方案活动时间：时间从上午9：00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。共享五一文艺演出活动(与英才音乐学校联合举办)

2、风情万种(5月2日)

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深(5月3日)

活动形式：婚纱展现场模特表演

4、人生风采(5月4日)

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品；设置一处景点，现场免费拍摄(1人限拍1次)；免费化妆会；美容美发专家咨询会。

5、爱我中华(5月5日)

活动形式：“世纪海联杯”少儿绘画 大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童（6-13岁）凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦绣中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线(5月6日-7日)

活动形式：模仿秀卡拉ok大赛

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

奖项设置：

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

商品促销活动安排：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

促销目标：在促销期间将举行婚礼的未婚情侣锁定

促销时间：4月26-5月7日

活动方法：

1、极地情婚纱show(二至三场)

由极地摄影浓情推出其款式新颖、气质独特数款婚纱，邀请知名模特举行“极地情婚纱show”□极地情婚纱show气势恢宏，内容丰富，必将吸引众多青年男女特别是将举行婚礼的恋人的青睐，为极地摄影提供宣传的有效途径。

2、见证爱情，留住精彩

凡在超市一次性购物200元以上，可免费在超市商场内由极地摄影师免费拍摄婚纱照一次，并免费提供21寸婚纱照一张。

凡一次性购物80元以上，可免费在超市商场内由极地摄影师免费拍摄生活照一次，并免费提供10寸照片一张。

3、甜蜜之旅

活动期间，凡在一次性购物800元以上的未婚伴侣，可享受免费婚照一套。

4、爱情岁月，幸福共享

活动期间，凡在极地摄影拍摄婚纱照的爱情伴侣，凭极地开出证明单，在超市购物享受9.8折优惠。

宣传计划：

- 1、电视广告岳阳无线频道8次
- 2、广播电台10天
- 3、商品快讯15000份
- 4、店面pop
- 5、店面布幅广告1幅
- 6、报纸广告《长江信息报》1/4版1次
- 7、报纸软文宣传不少于
- 8、活动期间举行婚纱摄影展，设置拍摄景点一个。

活动内容：

一、深呼吸 海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折自己做主超市五一活动策划方案

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受

几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归某超市所有)

五一节，是春节长假后的第一个黄金周，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。嘉元公司建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)2、

长假旅行 消费(箱包旅行包、摄影器材 、旅行用品)3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、)(户外用品、运动用品、园艺用品)4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒 型化妆品 入季)(夏凉家电入季、服装收藏 防蛀品类、雨具、调味品)5、福利消费(夏季消暑用品团体福利消费)我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功 。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

一、确定促销期间 五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不益太长，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为益。

二、确定促销目的

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

三、确定促销主题和主力商品群

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让

利为主题的低价形象诉求;二是换季购物为主题的新品推广诉求;三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语 化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题;五是以春游、旅游 为主题。

如：五一酬宾 惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

劳动光荣 低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

开心度长假 低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)

清凉一夏 低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)超市五一活动策划方案欢欢喜喜庆五一 清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)

五一乐翻天 购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)

购物有乐趣 吃上再拿上(游戏 互动促销 大规模的品尝买赠活动)

四、确定促销商品分类比重及促销价

五、确定促销活动方式

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销活动方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

- 1、买赠(一单购物达××元赠××物品)
- 2、互动有奖游戏(一单购物达××元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)
- 3、刮刮卡(一单购物达××元赠卡一张，刮开兑奖)
- 4、现场试吃试用(请厂家多提供)
- 5、演艺(请演艺队营造气氛)
- 6、小鬼当家

六、确定促销投入

我们建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

共2页，当前第2页12

个人超市五一活动促销方案篇五

天京百货/时尚佳城特惠周，疯狂五一送不停，来这里购物，送超值大奖

4月27日---5月3日

生机盎然的季节，五一黄金周，为满足广大消费者的节日消费需求，扩大市场份额，提升天京百货/时尚佳城的美誉度，开展此次营销活动。

卖场各堆码围裙更换成“疯狂五一送不停”的整体形象，凸显氛围。超市原门楣更换成疯狂五一送不停的门楣。

西门悬挂“天京百货/时尚佳城向广大劳动者致敬”的7m横幅一条。外购拱门一个

五一赠券疯狂送：4月27日---5月3日在天京百货/时尚佳城购物单票达51元，送五元超市提货券，购物单票达102元送十元，依此类推，封顶5张，团购批发除外，现金券不兑现，不找零，4月27日---5月3日在天京百货/时尚佳城使用有效。

非常五一大换购：4月28日---5月1日在天京百货/时尚佳城购物单票达51元，加一元可换购鸡蛋一斤，单票限换一份，每天各限二百份，兑完为止。

五一晚市，黄金1元：5月1日晚19：30---20：30一元钱在天京百货/时尚佳城鸡蛋8枚洗衣，洗发水，可口可乐，5月1日一元钱当黄金使！详见店内当晚pop广告。

激情夏季，倾情抽奖：4月20日至5月3日期间：顾客在天京百货一次性购物满28元（时尚佳城满88元）即可获得抽奖券一张，多买多送，可参加我们5月3日举行大型抽奖活动（详情请见公告）

奖项设置：

特等奖：46寸液晶平板电视机一台1名

一等奖□tcl冰箱一台2名

二等奖□tcl洗衣机一台3名

三等奖□tcl落地风扇一台20台（每周抽）四等奖□5l调和油一瓶30瓶（每周抽）五等奖：10卷纸巾一条：50条（每周抽）

五一气氛装饰：3000元

五一赠券疯狂送：3500元

非常五一大换购：2000元

晚市黄金一元：1000元（限量购买，控制费用）抽奖费用：20000元：

海报费用：10000元：