# 最新五一超市策划书(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退,写作可以弥补记忆的不足,将曾经的人生经历和感悟记录下来,也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢?以下是小编为大家收集的优秀范文,欢迎大家分享阅读。

### 五一超市策划书篇一

活动主题:

五一大促销

活动内容:

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"

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。

- 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)

# 五一超市策划书篇二

活动一.: 日化节一亮丽人生

活动方法:

联合3一4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。

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"锦锈中华"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

购物达规定现金者, 凭电脑小票加规定现金在指定处换购指 定日常生活用品。

活动二、爱情岁月甜蜜之旅

促销思路: 五一将是婚庆的大市场,将营销目标锁定在五一劳动节,针对婚庆市场开展营销活动,提高企业在婚庆市场的占有率,提高企业知名度。

促销对象: 五一节期间举行婚礼的未婚伴侣

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寸婚纱照片一张。

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□x店面布幅广告1幅

- 6、报纸广告《长江信息报》1/4版1次
- 8、活动期间举行婚纱摄影展,设置拍摄景点一个。

# 五一超市策划书篇三

20xx年x月x日

xxx第三小组

组长:

组员:

xx超市公司是隶属于上海xx集团的连锁超市公司,其以承担上海烟草卷烟网络第一层次(大型超市、商场饭店、宾馆等)的卷烟管理和配送任务并以为大连锁超市、大卖场、宾馆、商场24小时配送到位为主营业务的捷强集团作为基础,因此经济实力雄厚,承担风险能力强,拥有巨大的潜能.虽在同行业中起步比较慢,但因资金雄厚而发展很快,已经在全国建立了200家左右的连锁网点,并且挤身于上海第四、全国第六的连锁超市公司。

为了充分利用超市现有的资源,自食其力,早日成为集团的又一大支柱产业,因此抓住这次"五•一"长假,以上海市内的60家连锁超市为对象,由总公司统一策划的促销活动是一次很好的机会,初步安排促销活动时间2001.4.27—2001.5.7,此次促销的目的是争取在"五•一"期间营业额

比平日增加30%。

根据所得到数据反映,目前xx各大超市全年总营业额的50%左右是来自于节假日消费.可见黄金假日的购物浪潮是一个大商机,近几年的"五•一"假期有三个明显的消费结构特征:

走亲访友多.平时工作忙,无暇与亲朋好友常来常往,很多人会利用长假去走访亲友,因此买礼品的就不在少数,酒类、水果、营养品等也就成为了畅销商品,商家们也应该在此多下功夫。

请客招待多. 相对上述的 " 走亲访友多 " ,同样别人来自家作客的也比较多,而招待客人用的饮料、水果、餐点便成为了焦点。

外出旅游多. 利用难得的七天长假出去放松休闲是许多人的选择,一路上的旅游用品当然也就少不了,所以零食、干点、饮料、盥洗用品、杯子、针线包等也是热点。

又因每年一度的中考、高考就要来临,学生营养品销售旺季再次到来,所以,各类营养品也就成为一大卖点。

捷强超市公司隶属于捷强集团,主要经营烟草,酒类,饮料,糖奶,小食品,粮油制品,南北杂货,日用百货等5000余种商品,并且其进货渠道畅通,在上海乃至整个华东地区的糖烟酒经营上拥有雄厚实力。

在激烈的市场竞争中, 捷强拥有与其独特的竞争优势:

首先,捷强拥有烟草,酒类专卖权,并享受全市烟草,酒类网络第一层次的销售权。

其次,完善的配送系统,使其商品价格低廉,质量稳定,因 此受到了消费者的青睐。 但是,相对于联华,华联,农工商等起步早,资本雄厚,市场份额大的超市公司,捷强也存在许多不足:

- 1. 门店数量少,店面相对较小。
- 2. 商品种类少,更新速度不够快。
- 3. 生鲜数量少,不能满足居民需求。
- 4. 货架丰满度不够, 陈列方式不够一目了然。
- 5. 促销手段缺乏 " 亮点 ",不能很好吸引顾客的吸引力。

此次促销活动的主要对手是联华、华联和农工商。

联华超市有限公司是我国零售业的龙头,其门店数已近千家并不断在全国扩大销售网络,其2000年的销售总额已突破100亿元大关.联华积极实行全国采购,有效降低成本,并不失时机的开拓海外市场,是最具实力的竞争对手。

华联与联华一样,都是国内实力雄厚,成立较早的超市公司,它最近开始发展大卖场和便利店等优势业态,其良好的企业形象,新型的发展战略,使其成为可与联华抗衡的国内第二大超市.

农工商是全国超市零售业的一匹黑马,虽然起步较晚,但已成为全国第三的超市企业,其营业面积居各超市之首,以"规模大,品种全,价格廉"的特点,树立了良好的企业形象。

另外,麦德龙,家乐福,易初莲花等大卖场对假日的销售也有重要的影响,它们虽然分布区域偏僻,但营业面积大,商品价格低廉,品种齐全,服务多样化,并拥有完备的销售体系和丰富的营销经验.是五一市场的一股重要势力。

针对众多实力强劲的竞争对手,捷强应该立足自身的优势,

利用完备的配送系统,确立适合自身发展的连锁经营模式,并要在五一的黄金假期里,增加促销的"亮点",进一步扩大影响,提高知名度,为企业创造新的发展机遇。

主题: "五一"金假/价在捷强.

表现: 1. "五一"是可以放松,休闲的黄金假期.捷强在此为您提供轻松购物的场所,由此体现金"假"。

- 2. 捷强为您提供优质优价的放心产品,由此体现金 "价 "。
- 3. 此主题既突出了捷强的价格优势,又迎合了此次五一的黄金假期,达到一语双关的目的,可以有效的吸引顾客的注意力,并且树立良好的企业形象。

对象: 市内60家分店 预算总额: 40万

负责人:广告宣传部 期限:4月27日前

项目 数量 发行手段 费用预算 作用

海报 600张 店内张贴 10元/张6000元 制造节庆气氛, 树立 企业形象

吊旗 2400张 店内张贴 8元/张19000元 烘托店内气氛,吸引顾客购买

彩旗,彩色气球 600面40个 较大门店前设置 6000元;

4000元 制造节庆气氛,树立企业形象

展台广告 300~350张 展台设置 15元/张5000元 突出店内重 点商品

候车亭广告 50座1000元/座,5万 宣传活动主题,树立企业

形象

附注: 1. 海报以草绿色为底色,用淡黄色、白色、深绿色、 金黄色点缀,突出春天的气息.海报的主题与这次促销主题相 一致。

2. 吊旗的整体色调与海报相同,因为吊旗是在店内设置的, 所以其主题为 " 金价风暴 " , 字体要设计成爆炸式的, 以刺 激消费者的购买欲望。

超市5.1促销活动策划方案--策划书策划书 策划方案3.对促销的商品,要明显的标出原价,让消费者在对比中感到实惠。

4. 店内的灯光、背景音乐及展台设置要突出喜庆欢快的节日气氛。

向消费者提供精美的商品外包装,以满足送礼要求。

推出"买就送"活动,按照消费金额的大小实行"多买多送",刺激消费者购买更多商品。

向附近小学免费赠送印有捷强标志和形象的铅笔,培养孩子对捷强品牌的认识。

慰问附近孤寡老人,制造良好的社会舆论,树立捷强品牌形象。

实行买任何商品,只要加一元,就可换购明星海报的活动,刺激青年消费者的购买。

对于购买高档葡萄酒的顾客,可以免费赠送开瓶器.

对于饮料,酒类等,可以采取集中堆积销售的方式,使消费者产生"又多又便宜"感觉。

推出半成品加工活动,满足节假日消费需求。

购买满一定数额,赠送抵用券,还可进行抽奖活动。

按各种食品类别和它们的价格归类,同一品种同一价格的商品放在同一货架上,划定一个区间定为"一包盖天下",让顾客在每一货架上挑一样凑齐旅游大背包,其价格比单买要便宜。

准备半成品,分成早、中、晚三个区域,不论顾客自己吃或请客都不用亲自动手了,即为"一日三餐不用愁"。

现是换季时节,人们免不了利用节假日更换不同季节的服饰,捷强门店内应设有"防霉、防蛀"区,包括一切洗涤和储藏衣物的系列用品,也可捆绑特价。

〈八〉时间进度安排

进度安排 工作布置 负责人

- 4. 19~4. 22 与供应商洽谈有关事宜 采购员
- 4.22 开始进货 采购员
- 4.19 设置吊旗 宣传部
- 4.25; 5.1; 5.3 作报章广告 宣传部

# 五一超市策划书篇四

借\_\_这一良好商机,通过有计划的促销活动,吸引人流,提 高全店的销售额,增强本超市的美誉度,在消费者心目中树立 "平价实惠"的形象。 二、时间段

2021年 月 日—— 月 日,总计一周时间。

三、促销主题

"欢天喜地贺\_\_, 明礼守信待亲友"。

四、详细方案

(一)购物有"礼"

主要内容:凡于\_月\_日-\_月\_日在本超市购物,并且购物金额达200元的前10名顾客,凭购物小票至客服总台,免费领取5kg大米一袋。每张小票限领一袋,每日10袋送完即止。

### (二)执行要点

- 1、不管采取何种宣传方式进行宣传,都须注明"每张小票限领一袋,每日10袋送完即止,"否则极易引起客诉。
- 2、赠品发放处另设,要注意:耐心和礼貌。

#### (三)喜从天降

主要内容:凡于\_月\_日至\_月\_日,在本超市购物的顾客,都有机会免费获得所购商品。在此五天内,本超市将在每天的早、中、晚,不定时举办两次"喜从天降"活动。在活动开始时,当时每个收银台前的第一位顾客,即为参赛者,只要抽出的乒乓球上显示的是您所在的收银台号,那么您就是当次活动的幸运儿,就会体会到一份"喜从天降"的喜悦。

#### (四)执行要点

此活动所需道具为:

- 1、乒乓球。
- 2、抽奖箱一个。(可用商品包装箱,但不要太大,箱子须密封,在箱顶上要开一小洞,大小以能刚刚伸进一只成人手,同时基本无缝隙为宜)
- 3、电动小喇叭一个。

在此活动开始时,有签单权(购物免费)的负责人需在场。

此活动操作过程为:

- 1、广播通知开始活动。
- 2、所有收银员停止收银动作。
- 3、主持人简单介绍游戏规则。
- 4、邀请一名顾客协助抽奖。
- 5、主持人宣布中奖收银台号后。
- 6、主持人宣布中奖者所购商品金额后。
- 7、中奖顾客发言。
- 8、宣布活动结束。
- (五)我为特价狂
- (一)主要内容:

为了回报广大本地人民对我超市一直以来的惠顾,本超市将在\_月\_日-\_月\_日,推出为期7天的"我为特价狂"这一促销活动。届时将会有众多生鲜、食品、百货类的促销商品供您

选购,我们将期待着您的再次光临。详情见传单或超市海报, 本次活动为期7日,到期即恢复原价。

### 1、执行要点:

此活动是元旦促销计划中最重要的一项活动,这7天的销售目标是否能达到,此活动是关键,因而采购人员应立即与供应商进行谈判,确保挑选出力度最大的促销商品。

#### 2、梦想成真

#### (二)主要内容:

在这个辞旧迎新的时刻,有很多的梦想都希望能在今年实现。 只要您2021年\_月\_日至\_月\_日在本超市购物,并且购物金额 在50元以上,您就有资格参加此项活动。请持收银小票至客 服总台换取抽奖券,并将抽奖券副联投至抽奖箱中。本超市 将于\_月\_日晚上八点钟在超市门口公开抽奖。(具体详情见超 市海报)

### 1、执行要点:

提供一份此活动的抽奖方案供参考:

- 一等奖微波炉一台(两名)。
- 二等奖家用橱具一套(六名)。
- 三等奖手套或者帽子一份(十名)。

纪念奖纪念品100份。

注: 纪念品要求供应商提供。

2、此活动需用道具:

- (1)抽奖箱一个。
- (2)抽奖券若干张,抽奖券须有正、副券,正、副券上须有相同号码。

#### 注意事项:

- (1)此活动期间,前台要做好登记,登记内容是顾客姓名、地址、性别、购物金额、奖券号码;以方便核对。
- (2)此活动具体方案要在超市入口显著位置以海报形式告知顾客。
- (3)如果超市入口附近方便的话,可将奖品的实物显著陈列出来;如果有困难,最好也将奖品的图片陈列出来。
- (4) 在活动开始后, 店内广播需以每半小时一次的频率将信息告知顾客。
- (5)公开抽奖最好邀请公证处派人现场公证;并邀请现场顾客协助抽奖;最后中奖名单出来后,最好把中奖顾客(一等奖、二等奖)名单在本地电视台上公布,以提高今后类似活动的可信度。