

# 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—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。

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

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)。

二等奖家用厨具一套(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。