

超市五一活动方案(优秀5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。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

超市五一活动方案篇一

活动背景：

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、玩美假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“玩美假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的：

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

活动主题：

“锣开五月、玩美假期”

主体宣传：

- 1、我开锣、您省钱。
- 2、玩转假(价)期

活动时间：

4月25日——5月15日

篇章：

- 一、开锣省钱、玩美假期
- 二、诗歌花语、完美母亲节
- 三、爱心行动、完美助残日
- 四、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵：商场在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间:5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期,在市民准备前往旅游目的地之前的采购,部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容:实质是捆绑,销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体,将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群,尤其是单身消费群体,主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念,推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括:菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b□开锣时刻、争分夺秒（活动时间:xx年5月1日至xx年5月7日止）

活动内容:实质是限时抢购,在每天的早上8:00—9:00分、下午:14:00—15:00、晚上20:30—21:30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性,能够让消费者产生购买欲望。

早上8:00—9:00以家庭主妇商品为主

下午14:00—15:00普通商品

晚上20:30—21:30只要在活动期间一次性购物满68元,即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购,抢购票当天使用有效,过期作废,(数量有限,抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购票交于工作人员,才能入场抢购,抢购票必须加盖华达财务章方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参与本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间:xx年5月6日晚20:00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1元起拍。

促销主题:“五”动心情,清爽“一”夏,轻松竞拍

促销目的:针对“五一”假期消费,推出全品项促销,提升店形象;

促销时间□20xx年4月28日——20xx年5月8日

促销方式：风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

促销内容：

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销；

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销；

版面安排：

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动(带演绎活动内容)；

封一、封二：“五一”主题特价专版【共计30支单品】

1. “1元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别；

1) 食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支；

2) 百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2支；

3) 日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品(蚊香)1支；

4) 日配：盒装酸奶2支；

2. “5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课别；

1) 食品：饮料1支，冲饮品1支，南北干货类1支，调味品1支，休闲食品类1支；

3) 日化：洗涤用品(洗发水，沐浴露)2支，夏季防晒用品1支，纸制品1支；

封三：生鲜专版：【共计20支单品】

1. 时令蔬菜4支单品，时令水果6支单品，限定销售日期；

2. 五谷杂粮单品4-5支，主要突出夏季降暑产品(白糖，红豆，绿豆等)；

封四：“美”食“美”客(粮油，休闲食品专版)【共计33支单品】

1. 粮油课：(合计17支单品)

2) 香油2支：鉴于夏季制作凉菜的因素，选择2支单品，高低价格区分开；

3) 酱油2支：大小包装各1支，可选择生抽或老抽；

4) 醋2支：瓶装，袋装各1支，袋装可选择1元三袋的销售方式；

5) 调味酱2支：麻辣酱，芝麻酱各1支；

6) 速食面2支：五连包方便面，袋装粉丝各1支；

7) 南北干货类3支：枸杞，大枣，银耳各1支；

8) 袋装大米2支：对比促销，主推大包装商品，选择10kg和5kg各1支；

9) 挂面1支：挂面属于自采商品，以低毛利或平价销售；

2. 休闲食品课：（合计16支单品）

1) 炒货类2支：瓜子，花生各1支；

2) 糕点类2支：袋装面包，蛋黄派各1支；

3) 休闲小食品(蜜饯类)2支：主要针对蜜饯类产品选择；

4) 膨化食品2支：薯片，锅巴各1支；

5) 饼干2支：一般夹心饼干，威化饼干各1支；

6) 果冻3支：散装果冻1支(金娃果冻折价)，袋装果冻1支(喜之郎果冻)；

7) 散装食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1支；

封五、封六：“凉爽夏日风”（酒饮，冲调专版）【共计42支单品】

1. 酒饮课：（合计32支单品）

1) 碳酸饮料(可口可乐，百事可乐，非常可乐，雪碧，柠檬汽水等)8支；

2) 水饮料(普通矿泉水，运动性矿物质水)4支；

3) 茶饮料(绿茶，红茶，凉茶)5支；

4) 果汁饮料(橙汁，蜜桃汁，果粒橙)3支；

共2页，当前第2页12

超市五一活动方案篇二

活动主题：欢度五一感恩回报千万家

活动时间：20xx年x月x日-x日（周六—周一）

活动内容：五一超市促销活动方案

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

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额x元以上不累计计算；每次只能使用一次；

3、买x元送x元现金券

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

注意事项：五一超市促销活动方案 大众健康网-读者文萃

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x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xx购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

超市五一活动方案篇三

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、玩美假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“玩美假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”、“助残日”、“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

“锣开五月、玩美假期”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假（价）期

4月25日——5月15日

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、完美价期、任您挑选

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”。

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列。

5月2日“开锣首席餐”特色系列。

5月3日“玩美心情餐”绿色系列。

5月4日“时尚青年餐”营养系列。

5月5日“青春飞扬餐”美容系列。

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列。

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列。

每日食谱不同（主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、

捆绑销售)。

超市五一活动方案篇四

x月x日-x月x日

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛某某，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

dmx月x日---x月x日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop□广播宣传。

3、低价降到底，好运转不停

4□x月x日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5□x月x日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

超市五一活动方案篇五

5月1日——5月4日

xx超市

五一购物有惊喜□xx超市五一促销活动有诚意。

购物送现金

休闲送好礼

千种商品低价回报

五一期间，本购物中心为回报新老顾客，已准备千种商品低价促销，数量有限，机不可失，时不再来。

五一活动期间会员卡、贵宾卡打折后不能享受本次提供的现金抓钱活动及礼品赠送活动。

特价商品不能打折，不能参加此次活动。