

# 最新超市促销方案设计(模板9篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 超市促销方案设计篇一

我们时常歌颂母亲，却总是无法形容深沉的父爱，对于父亲，我们总是忘了表达，说声我爱老爸有多难？也许我们和父亲之间，就总是这样心息相通，却默默无言。父亲总是真切地默默承受着，为爱扛起一片天。我们将在父亲节这天，让我们回忆自己童年时候的父亲，一起感恩父亲。

20xx年6月xx日

xx好又多超市

商场附近购物者，年轻人

- 1、“感恩老爸祝福便签贴商场将于当天活动前提早一小时，亮出一块感恩父亲节的可移动2mx1m宣传牌，安排工作人员提前装备好笔和便签纸给路过的路人写下祝福的话语，便提醒路人，这些纸条是等等抽奖的筹码。
- 2、《父亲》演讲节目一开始，有演讲师开始朗诵《父亲》朗诵完毕后演讲汶川大地震种种父亲为了保护子女的性命的感人英雄事迹。
- 3、《感恩的心》手语舞演讲一结束，立马由潮汕学院心理协会舞蹈团成员共同送上手语舞《感恩的心》送给天下所有的父亲，祝福他们父亲节快了、主持人互动：

手语舞完毕后，主持人上来先祝福天下所有的父亲，祝福他们父亲节快后，来几道有奖问答的'题目，与观众互动，送出印有好友多logo的小礼品（如钥匙扣，开瓶器等），搞起全场气氛。

#### 4、热舞送上：

互动完毕后，主持人由请上max舞团送上性感的爵士舞，再次带动起全场气氛。

5、抽奖环节主持安排把签好名的祝福牌搬上来，随机抽取几份，抽奖中的幸运儿将会得到有好又多提供的纪念品（印有好多logo的物品，做到最佳宣传效果），但是领取纪念品之前，必须讲出自己小时候父亲做过最感动的一件事情，（理想感动全场观众）讲的最感动的一个幸运儿，可以得到好多提供的更大的奖品。（至于奖品内容与商家达成协议，目的做好商业性宣传）、最后又歌手送上陈奕迅的《单车》作为本次活动的告别曲，跟大家说再见。

## 超市促销方案设计篇二

(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 x 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。

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x超市所有。

## 超市促销方案设计篇三

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高

2. 提高御金第珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的

## “扮靓母亲美丽回忆”

5月12日-5月14日(以13日、14日两天为重点)

1. “母亲节的问候”——活动期间，凡在御金第珠宝中心店或公司所属伊爱渡珠宝饰品店购买珠宝首饰，无论金额多少，均赠送母亲节礼物一份(母亲节贺卡一张，当场填写)

3. 候选活动——公司已有会员可以无条件获赠礼物和拍照留念，同样只收冲洗工本费

### 2. 卖场布置：

门口广告牌摆放活动内容介绍写真喷绘，对外玻璃上张贴活动内容介绍写真喷绘

注：一定加入“本活动最终解释权归御金第珠宝公司所有”

3. 如果已有会员也可参加活动，提前电话通知

4. 采购贺卡预计准备200张由xx负责采购

5. 对“美丽回忆”活动进行准备

### c)注意事项：

ii.活动期间，陪同顾客的公司人员要注意保护好珠宝首饰

iii.出于安全考虑，拍照最好在公司2楼进行

v.事先定好照片冲洗的工本费，考虑好要不要配套像框

6. 对其他活动进行准备

a)活动前3天落实广告宣传喷绘设计稿负责人□xx

b)活动前3天落实报纸上的炒作软文，11日或12日发表负责人□xx

d)所有当班营业员了解活动内容，由值班经理在12日以前的早会上落实

2. 贺卡费用：200×2=400元

3. 拍摄人员费用

估计费用2000元左右

## 超市促销方案设计篇四

五一大促销

（一）深呼吸海的味道

在x月x日到x月x日期间，凡在x超市各分店购物满x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

□x个店共x名）各奖海南四日游名额一个

一等奖x名（x个店共x名）各奖美的吸尘器一个

二等奖x名（x个店共x名）各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖xx名（x个店共xx名）各奖柯达胶卷一卷

## （二）服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在x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

x月x日至x月x日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在x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x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x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（本次活动最终解释权归x超市所有）

# 超市促销方案设计篇五

5月11日——16日

## 感恩母亲节，会员送惊喜

### 活动内容

世界上有一种爱，默默无闻的付出，却不问收获，任你肆意的去索取，却不问回报，这种爱叫母爱，这个人叫母亲。

时光流转，感悟母爱，呵护母亲，温情礼献。\_\_祝天下妈妈母亲节快乐！

#### 1、献给幸福妈妈的爱

超市部购物满38元的女性朋友，均可凭当日电脑小票到服务台免费领取康乃馨一支。(限前30名)

百货部所有女性商品专柜均摆放康乃馨(商户自行购买)，满店花开笑迎母亲。

#### 2、全能冠军妈妈——开心家居趣味赛

母亲节当天，在商场内开展母亲节叠被、打领带、削苹果、穿针引线等趣味比赛活动，谁能在规定时间，通过以上3种趣味赛事来决出全能冠军妈妈，所花时间最短、做得好棒为胜。

### 奖项设置

冠军：1名奖夏凉被一条

亚军：2名奖太阳伞一把

季军：3名奖洗衣液一瓶

参与奖：奖金佰汇专用盒抽一盒

从即日起开始报名，报名限前30名，先到先报。如顾客参与



程度不理想，则安排我们的员工家庭进行参与，各部门进行宣传发动，并恰谈品牌冠名赞助商。（费用暂不计算）

### 3、办理会员有惊喜

凡母亲节当天办理“佰惠通”充值卡的女性，均送礼品一份，并享受百货部打折活动。（限前50名）

### 4、感恩母亲节，购物免单示心意

母亲节当天，凡在超市一次性购物满58元以上的顾客即可参加该活动，开奖时间为上午10点，名额有限，看谁最幸运。

活动规则：

符合参加活动资格的顾客可以获得在抽奖箱内抽取乒乓球的机会：

摸中“全免”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物小票上同等金额的现金；

摸中“5折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额5折优惠；

摸中“7折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额7折优惠；

摸中“9折”字样乒乓球的顾客即可当场获得购物金额9折优惠；

优惠金额当场返还。

超市部根据会员日活动的需求，组织做好生鲜食品、时令商品的销售组织，并通过组织以下品类来开展母亲节营销，根据不同品牌推出单品感恩价、母亲节组合感恩价、品牌心动

折扣及特别赠礼活动。

健康妈妈——滋补保健品、绿色食品、家居用品等

时尚妈妈——服装、珠宝、化妆品、包、鞋等

dm宣传：商品超市30种，百货4种。

## 超市促销方案设计篇六

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日(共七天)

千僖迎新，半价返还

(一)主要活动:千僖迎新半价返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)

5、购物券必须在2月15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)

(二)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。

(三)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。

1、报纸广告

2、电台广告

3、现场横幅

4、现场彩灯

## 超市促销方案设计篇七

六一儿童节到了，新的世纪是儿童的世纪，儿童是新世纪的未来，我们新世纪举办的欢乐儿童节，精心准备了各种精彩游乐活动，将和的小朋友们一起携手度过美好节日。

5月30日—6月1日

某某购物广场某某人民商场店某某超市

活动一：欢度六一到新世纪

一年一次的六一儿童节，家长陪孩子到哪里去买礼物？在莒县当然新世纪，六一儿童节期间，新世纪特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、精品儿童玩具等优惠价出售！

活动期间，穿着类、百货类、儿童用品类商品全场88折，化妆品类、照材类全场9折，大家电、交通类商品推出特价、超低价及厂家系列促销活动。（明示商品不参加，详情见店内海报）

活动二：非常六一进门送礼

六一儿童节当日，进店前100名小朋友免费领取精美礼品一份，送完即止。

### 活动三、快乐六一超市有礼

六一儿童节活动期间，超市推出购物买赠活动；凡在超市购物单票满31元的顾客，可以获赠薯片一包，单票满61元的顾客，可以获赠600毫升饮料一瓶，单票满91元的顾客，可以获赠盼盼法式小面包一袋，小票当日使用有效，每天各限量800份，送完为止。（奖品在一楼服务台领取）

### 活动四、七彩六一——儿童画展

六一儿童节活动期间，为传承弘扬中华文化，促进少儿全面成长，5月29日至6月3日，新世纪联合卓越学校在新世纪购物广场一楼举行“六一儿童节儿童书画展”活动，百幅灿烂童真、多姿的画卷作品将栩栩如生在这里展现。

### 活动五、飞翔六一——儿童文艺晚会

七彩六一，欢乐童年，阳光下，幼苗茁壮成长；舞台上，孩子们欢歌笑语。5月31日晚，庆祝“六一”国际儿童节少儿文艺演出，在新世纪人民商场店举行，欢快的孩子们用歌声舞蹈庆祝他们的节日，也奉献给大家精彩的文化盛宴。

## 超市促销方案设计篇八

结合有阿超市20xx年度营销规划，制定并实施四周年店庆营销方案，以增加超市聚客力和商品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。

欢乐总动员：有阿超市四周年庆典倾情上演

制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的购物气氛。

20xx/11/29—20xx/12/07

散装大米11月29日、12月5日两天超低价销售，1.02元/斤(其余时间1.05元/斤)，使活动掀起两个高潮。

采购部与营销部提前联系规划好供货商自办的促销活动，对于供货商举办的.特殊的、力度大的或较新颖的促销活动，给予积极配合和宣传(包括广场演出和dm宣传)。

心动商品惊喜价：优质低价想不到的实惠，活动期间，每天限量推出几十种超特惠商品回报给您，真正惊爆惊喜，物超所值。

有行动就有赠送：活动期间，每天购物超过80元的顾客，可凭当日购物小票(单张，不累计)到服务台领取贴心礼物一份(11月29日、30日送洗衣粉一袋，12月1日、2日送酱油一瓶，12月3日、4日送面巾纸一盒，12月5日、6日、7日送洗洁精一瓶)。

触“电”有礼：为庆祝四周年店庆，解放店、侯家塘店、五一店、芙蓉店联合推出家电促销，高品质低价位，惊喜多重奏，好运滚滚来。

dm幸运大抽奖：11月29日——12月4日，每天购物一定金额者，持店庆活动海报印制的抽奖卡(每人限填一张，以身份证号码为准，复印无效)，可到各店服务台投卡参加店庆四周年幸运大抽奖活动，12月5日10时在解放店门前广场统一开奖，产生一等奖2名，各奖29寸彩电一台，二等奖10名，各奖微波炉一台，三等奖30名，各奖床品一件，甜蜜奖200名，各奖礼品一份。

4.3.3各店管理部在服务台设置dm投卡箱，张贴介绍dm抽奖活动的大号海报(注明活动规则、员工不得参加、本活动由公证处公证等内容)，12月5日9：00前将抽奖箱完整地送到服务

台，中奖名单产生后立即通知分店。

4.3.6保安部维持好活动期间营业秩序；

4.3.7后勤部配合12月5日广场活动的舞台布置。

## 超市促销方案设计篇九

五一劳动节，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。嘉元公司建议五一劳动节的促销活动不仅不能错过，且要重视并搞好。

继三四月销售低迷后，五一劳动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，五一劳动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）

我们促销活动始终应围绕一个理念，“促销活动不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销活动迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一劳动节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组

织相应的促销活动商品群。

五一劳动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'促销活动期间不宜太长，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，所以促销活动期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

虽说促销活动就是为了促进销售，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，促销活动重客单价的提升；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。

五一劳动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活动，也就是说要以提升客流量为主。在促销活动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。

促销活动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。五一劳动节促销活动主题有几个主流。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活动诉求。将诉求目的标语化便构成了促销活动宣传广告上的促销活动主题。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）

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（游戏互动促销活动大规模的品尝买赠活动）

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销活动主题及主力商品群后，要进一步规划各类商品促销活动比重，建议如下：

五一快讯各类促销活动品量食品类分类

主要品种促销活动品数让利幅度

生鲜包装熟肉装210%—20%

散称熟肉、面包、散称饼干610%—20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯410%—20%

粮油色拉油25%—10%

10公斤代大米、面粉25%—10%



调味醋、酱油、味精、芥末油、花椒油（凉拌型） 25%—10%

代干货（腐竹、粉丝） 210%—20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜 85%—10%

酒饮白酒（当地婚庆常用型） 23%—5%

啤酒（单支、罐装） 23%—5%

饮料（纯水、果汁、乳酸、茶） 105%—10%

冲调（柑粉、固体果味冲饮） 230%—50%

茶叶（散装、袋装） 420%—30%

休闲饼干 210%—15%

膨化 410%—15%

果冻 210%—15%

干果蜜饯 410%—15%

山楂 210%—15%

五一期快讯各类促销活动品量

非食品类分类主要品种

促销活动品数让利幅度洗化

洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化 810%—15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂 410%—15%

香皂（润肤型） 210%—15%

护肤膏霜（防晒、保湿型、换季护肤品） 1020%—30%

牙膏、牙刷 410%—15%

卫生巾、卫生纸 410%—15%

家居收纳整理袋、衣架 410%—15%

居室清洁用具 210%—15%

冰品制作模具、凉杯水具 210%—15%

雨具 210%—15%

家电夏凉家电（电扇、空调） 45%—10%

摄影器材（像机、胶卷、电池） 45%—10%

家纺内衣、睡衣、丝袜（夏凉型） 1010%—15%

床品（凉枕凉席） 210%—15%

毛巾（浴巾、毛巾被） 210%—15%

运动服、鞋 420%—30%

凉拖 420%—30%

文体运动器材（羽拍类、球类） 320%—30%

户外玩具类（风筝、摇控模型） 420%—30%

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销活动方式以

外，还要有同超市促销活动主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销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xx元赠xx物品）
- 2、互动有奖游戏（一单购物达xx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xx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

我们建议五一劳动节促销活动费用投入不易太大，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，最多不要超过促销活动期间预记销售总额的1.5%。