# 开超市方案策划5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-02

*优秀的活动方案应该包含适当的参与者反馈和评估的机制，优秀的活动方案应该考虑到参与者的安全和舒适度，下面是职场范文网小编为您分享的开超市方案策划5篇，感谢您的参阅。开超市方案策划篇1一、活动主题：情意绵绵赏花灯二、活动时间：20xx年2月10*

优秀的活动方案应该包含适当的参与者反馈和评估的机制，优秀的活动方案应该考虑到参与者的安全和舒适度，下面是职场范文网小编为您分享的开超市方案策划5篇，感谢您的参阅。

开超市方案策划篇1

一、活动主题：情意绵绵赏花灯

二、活动时间：20xx年2月10日至20xx年2月14日

三、活动内容：

一、超市大促销(活动时间：20xx年2月13日-14日)

1、凡在超市购买指定红酒送巧克力一盒(凭购物小票到服务台领取);

2、购买巧克力满58元可获免费精美包装一次(礼品盒除外);

二、情侣对对碰(活动时间：20xx年2月14日)

购物满288元可免费品尝红酒，生鲜试吃活动，现场提供牛排、水果沙拉等，现场烤制试吃、红酒试饮(情侣之间双人搭配);

三、猜灯谜活动(活动时间：20xx年2月11日)

凡在正月十五当天参与猜灯谜答对的顾客可免费获得gbf精美购物袋1个;(谜语存放位置：超市商品展示柜内任意地方寻找)

四、买赠汤圆(活动时间：20xx年2月10日-2月11日)

1、凡在活动期间一次性购物满128元的顾客，凭购物小票可到服务台免费领取汤圆1袋;

2、购物满288元，凭购物小票可到服务台免费领取汤圆2袋(每天限量50份);

备注：凭当日单张小票领取，小票金额不可累加;

数量有限，送完为止;

五、gbf充值会员卡促销活动(固定面值卡)

充值500元赠50元;充值1000元赠100元;(充值请至超市服务台办理，详情请咨询工作人员);

六、巧克力/牛排/红酒/鲜花热卖中···

开超市方案策划篇2

一、主力活动：

甜蜜贺年献冬品3元当9元花，春装抢先上市8折起(2.13-2.15)

内容：顾客购买20xx年冬装凭销售单可直接到收银台用3元当9元/6元/5元，依此类推，没有零头，无须凑整。

2.14-2.15 百货vip卡5倍积分!

二、特献品牌活动(根据商场内各大品牌折扣)

三、sp辅助活动：

1)棒棒糖的爱恋(2月14日)

2.14日，凡到店消费任意金额即可到客服中心免费领取棒棒糖一只，数量有限，送完即止。

甜蜜一百分

2.14日下午16：-18：，大门口免费棉花糖大派发。

费用预估：.5万元

2)甜蜜过年 温暖速递(2月13日-2月18日)

会员朋友在百货区服饰类(女装/内衣/男装/休闲/运动/童装)指定专柜购物满5件商品及以上即可享受市内免费快递。

活动地点：百货各楼层

费用预估：以实际使用快递费结算，百货与供应商对半分摊

3)爱情红利券疯狂送!(2月13日-2月15日)

全场单笔实付每满1元送1元爱情红利券，单票最高限送5张。

红利券限2.13-2.15使用，1f客服台领取共1张。

活动地点：一楼客服台

费用预估：1万红利券

4)爱情基金惠预存!(2月13日-2月15日)

活动期间，情侣顾客进店预存5得6，预存1得13。

(限前5对情侣顾客)

于5f收银台预存，本金不可退，使用时间为215.2.13-2.18

活动地点：5f收银台

费用预估：2万礼券，预估产生连带销售2万

5)爱.要表白，一起回我们的家!(2.13-2.14，每天14：-21：)

2月13日、14日，来xx百货给您浪漫、助您表白活动期间，我商场设有温馨浪漫表白景点，凡情侣进店在景点区大胆向自己的情人表白、求婚，届时将有神秘者助您一臂之力!

神秘者工作安排：根据来店表白的前1对情侣，在景点区情侣表白开始一刻，工作人员在音乐的伴奏下带着羊儿乐队(穿着小羊服装的女郎伴舞)、准备送上玫瑰花一支、巧克力礼盒一份，为主人公呐喊助威。

企划安排专人拍摄视频跟踪每一个精彩的瞬间，并上传官方微信平台，顾客转发分享哪一个能让您最感动的.表白视频，从中抽出部分分享粉丝，送出电影票两张。

活动地点：一楼中庭

费用预估：2万礼品费用，景点美布置1.5万!

6)让爱转动，一站粘到底!(2月13日至2月15日)

活动期间，顾客单笔购满214元可参加转盘活动，即有机会赢取酒店情侣餐、百货异业代金券或电影票等大礼，百分百有奖!

活动地点：一楼中庭

费用预估：1万(不含异业联盟赞助奖品5份)

四、微信活动

运用微信小软件

1、爱情幸运上上签!(2月13日-2月15日)

百万新年贺岁礼送不停，微信测试爱情幸运上上签游戏，凡参与粉丝分享本次活动至朋友圈便可根据官方微信提示进入下一步测试爱情幸运上上签游戏，抽中上上签即可凭验证码来店兑大礼一份哦!想测试一下您20xx年桃花运如何吗?一起来抽一支爱情幸运上上签吧!

礼品设置：爱情幸运上上签礼：新年礼金1元(每天设置5名)

爱情幸运中签礼：新年礼金5元(每天设置1名)

心想事成礼：羊年小玩偶1只(每天设置2名)

活动地点：xx百货官方微信

费用预估：新年礼金可当现金花(在百货区单笔满3立减1元、5元，使用事项详见礼金券背面，此项费用百货与品牌使用供应商对半分摊，礼品为库存现有礼品)

2、喜气羊羊找不同!(2月13日-2月15日)

找出微信内两张羊画图不同，将答案回复，答对者送新年礼品。

礼品领取时间：2.13-2.15，地点：1f客服中心

五、互动环节活动

1、奔跑吧，爱情!(2月14日11：开始-22：结束)

奔跑吧，爱情!凡情侣双人报名参与奔跑活动，根据闯关卡提示，完成各项闯关，即有机会赢取iphone6大奖!

领取闯关卡地点：百货一楼客服台

闯关形式：全场设置12道关卡，每道关卡均设有具体要求。

按规侧完成即为顺利通过关卡(闯关无先后顺序)

奖品设置：完成12道关卡送iphone6一部，完成11道关卡送魅族mx4一部，完成1道关卡送ipad mini一部，完成6-9道关卡送闯关大礼

活动时间：20xx年2月14日11：开始-22：结束

通关指南：

第一关：关注xx百货官方微信并转发奔跑吧，爱情!或者爱.要表白，一起回我们的家等信息。

盖章地点：服务台

第二关：集齐xx百货9大主力店logo照片并上传朋友圈，发表如下口号xx百货生活秀、吃喝玩乐购

温馨提示：可咨询服务台或场内工作人员

盖章地点：服务台

第三关：xx百货五楼餐饮商户当天任意金额消费小票一张

盖章地点：服务台

第四关：在xx百货任一楼层找到奔跑吧，爱情!设计画面并合影

盖章地点：服务台

第五关：持会员凭当日消费1积分小票即可盖章

盖章地点：服务台旁电商抽奖处消1积分

第六关：持xx百货影城20xx年12月份上影电影票根一张

盖章地点：xx百货内影城

第七关：至2楼大玩家玩彩票机，当天累计6666张票，即可过关(很简单哦)

盖章地点：大玩家服务台

第八关：至2楼大玩家玩神奇剪刀游戏机剪掉过关卡即为过关

盖章地点：大玩家服务台

第九关：在五楼餐饮商户内寻找含有情、人、节、快、乐5个字样菜名并拍下照片组成情人节快乐

盖章地点：服务台

提示：如芹菜炒鸡(谐音情)、花生仁(谐音人)、蚧蛤汤(谐音节)、红烧鱼块(谐音快)、\*\*\*乐\*\*\*

第十关：参加2月14日爱.要表白，一起回我们的家!活动，大胆向自己的情人表白，并与现场羊儿乐队合影。

盖章地点：服务台

第十一关：参加xx百货让爱转动，一站粘到底活动抽奖，并抽中《百货5周年庆贺庆珍藏版邮册》

盖章地点：服务台

好啦，恭喜您来到了我们最后一个关卡啦，经过了以上层层的通关考验，是否觉两人的感情更进了一步呢?嘻嘻，再加油吧，还剩最后一关考验喽，大奖就是您的啦!

第十二关：参加xx百货让爱转动，一站粘到底活动抽奖，并抽中《52限量精致版心意卡》

盖章地点：服务台

费用预估：5万礼品费用，景点美布置.8万!

注意：本项活动全程必须由情侣二人共同参与完成，另一方在某个环节离开或者中断视为弃权，无权获得相应奖品!

六、费用预估

开超市方案策划篇3

时间规划：

腊月初八——腊月十四腊八节喜庆年货早买早实惠

腊月十五——腊月二十四除旧迎新欢欢喜喜过大年

腊月二十五——除夕新年好礼精彩亮相

春节初一—初六猴年最炫礼福多运多财更多

节日和背景：

1月27日腊八节，2月3日腊月十五，2月11日小年，2月18日除夕，2月19日—24日春节假期

农历春节即将拉开帷幕，商业年度巅峰时刻来到。通过商品组合、风俗习性和市场需求等对商场商品进行整合，配合一些节日性活动链接刺激消费者的关注和信赖，促成业绩的高升。

销售工作重点和促销活动：

元旦活动后至春节期间应环环相扣，分段拟定不同的促销重点和主题，这样才能把人气和商品营销完美的结合在一起。

第一步

元旦后应立即进入年节氛围的布置，第一时间悬挂起大灯笼和陆续进行春节装饰物的安装，进入腊八节开始播放新年到等音乐。此时间段促销商品重点可放在圣诞·元旦库存清理上，采购配合洽谈部分单品买赠、单品折扣、组合销售等活动。

第二步、1/25—2/2腊八节喜庆年货早买早实惠

1月27日腊八节之前所有的春节装饰、年货大街装饰、商品陈列氛围营造完毕。本时间段对年节销售和门店形象至关重要，保证低价形象以吸引客流让顾客产生此处可买到便宜年货的感觉。

1、本期内以保暖防寒类、洗化清洁护肤纸品类为主，厨房用品为辅的非食、小百货作主打；

2、年货启动生鲜牵头：米、面、杂粮、油、生鲜肉类、腊制品、调味品、散干货、南北干货等单品镶嵌；

3、年节团购手册建立，把酒、肉、干果等礼盒和大礼包进行对外团购引导。

pr活动：

甜蜜换购省钱新一季

1月25日—2月11日，一次性购物满58元，即可至活动区参加甜蜜换购活动，每人每票最多换购2款精品，精品有限换完为止！

加1元换购价值3元xx商品一个

加5元换购价值8元xx商品一个

加10元换购价值15元xx商品一个

加15元换购价值25元xx商品一个

加20元换购价值40元xx商品一个

具体换购商品待定！

三、2/3—2/11除旧迎新欢欢喜喜过大年

腊月十五至小年后腊月二十四日为传统习俗除旧迎新的时间，对家居环境清洁用品、家庭生活用品、床上用品、穿着用品等主打，礼盒类、大包装类食品开始大量陈列和促销，团购提示随处可见。

pr活动：新年好礼满额送（2月3日—2月14日）

一次性购物满398元，送15元新年贺礼一份；

一次性购物满698元，送20元新年贺礼一份；

一次性购物满998元，送30元新年贺礼一份；

一次性购物满1598元，送50元新年贺礼一份；

四、2/12—2/18新年好礼精彩亮相

此时间段是年前采购的最佳也是最后的时间，公司福利和年节走亲访友的礼品筹备高峰期，所以本阶段以食品类主打，尤其是礼盒类、大包装类进行大面积陈列和宣传。大瓶装饮料、散装干果、糖果、干货、饼干类、酒水、礼盒等从腊八节开始销售，到现在变为主推期开始大量走货，价格性占比在小年后要比前期更显惊爆，直至2月18日除夕当天价格再下调一个幅度，到正月初六（2月24日）低价收官。酒类商品可以一直延续到年后还是热期，同时处理一下年前的库存。此时间段中包含情人节，情侣用品、春季新品等也是主推促销商品。小百货果盘、果篮、儿童玩具、红色系列等辅助销售。

pr活动：

1、情人节互动活动：

2月14日当天情人系列活动吸引情侣参与，增加人气。

（1）爱让我们相识：n位参赛者每人代表一个1—n的数字，主持人说一个数字，2人或3人快速走在一起，代表的数字加减乘除后与主持人讲的数字吻合为胜出队伍，一直剩到最后2人为冠军。

（2）爱让我们拥抱：规定时间内情侣用身体挤破气球数量最多者为胜。

（3）爱让我们走在一起：情侣绑腿赛跑，用时最短者为胜。

（4）爱让我们心有灵犀：一个比划一个猜。

2、福运进万家

活动期间，一次性购物满38元即可领取新年福字一对，每人每票限领一对，数量有限，送完为止！

五、2/19—2/24猴年最炫礼福多运多财更多

随着商业普及和便利化，有部分年前没有采购或采购量少的顾客在年后的走亲访友的时候开始采购，这个时间段还是礼节性商品的小高潮期。正好借机大洗货清理一下库存，把一些礼盒性商品清甩，也可以在此调动顾客的积极性。这个阶段一些冬季季节性的商品（服装、小家电等）要下很手，同时主推一下春季新品。

pr活动：

1、开年最炫礼捧场送红包

大年初一和初二，前88位顾客进店便送“恭喜发财”红包一个，5元/10元/20元现金海量送，先到先得！

2、新年好运来，购物抽大奖

2月19日—24日，购物满额即可参与抽奖活动。

开超市方案策划篇4

一、活动分析：

中秋节过后，紧接国庆节，中秋节我们的促销主题是超市月饼酒水等，国庆节七天长假，秋季服装已全面上市，本促销活动以穿着类商品为主，其他为副配合进行促销，全面提升商场在国庆节假日的人气，增加公司美誉度，提高销售额。

二、活动时间：

9月29日——10月7日

三、活动主题：

庆国庆七天乐最快乐

四、活动内容：

活动一：欢乐国庆现金篇——满200送30（现金）

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满200元送30元现金券，满400元送60元现金券。多买多送，依次类推。

活动二：欢乐国庆好运篇——国庆七天乐大奖属于我

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。

奖品设置：

特等奖1名：彩电一台

一等奖10名：电磁炉一台

二等奖100名：2.5升可口可乐一瓶

三等奖1000名：恰恰瓜子一袋

四等奖10000名：

活动三：欢乐国庆特价篇——特价最快乐

活动期间，每天不定时推出十几款超低惊爆价商品限时抢购。生活用品类：炒锅8元/个，拖把9元/把，雕牌洗衣粉3元/袋，舒肤佳香皂1元/块、佳洁士牙膏1元/盒、调味品、等商品，限时抢购！主推季节服装出清以及库存大商品的限时抢购。

活动四：欢乐国庆故事篇——国庆《xx》大行动

活动期间，顾客在我商厦购物折后满2000元以上即可获赠20xx年度全年《xx》，每天限赠100份，赠完即止。

活动五：欢乐国庆生日篇——与您生日同庆

活动期间，凡10月1日生日年满1周岁的婴儿，家长可凭户口薄（复印件）在国庆节当日获赠价值101元的生肖玉坠一个（数量有限，赠完为止），凡10月1日生日的顾客（不限年龄）凭身份证复印件获赠精美礼品一份。

活动六：欢乐国庆激情篇——精彩演出秀不停

活动期间，特邀著名演出歌舞团现场进行歌舞、京剧、吕剧、二人转等系列演出活动。每天1场，好机会不容错过。

（以上活动团购、明示商品不参加）

五、广告宣传：

1、宣传彩页50000份

2、手机短信150000条

3、电视台广告

4、气象局广告

5.xx文艺、xx宣传刊登

6、大型文艺演出：京剧、吕剧

7、卖场活动看板

8、卖场

它山之石可以攻玉，以上就是一秘为大家带来的5篇《超市促销活动方案》，希望对您的写作有所帮助，更多范文样本、模板格式尽在一秘。

开超市方案策划篇5

20xx年超市元旦促销活动春节消费高潮期将至，促销迫切需要出台，定案。今年春节是个“特别”的节日，特别之处就在于情人节放在了春节前夕，将“元旦”、“情人节”、“春节”三个节日做为一个节日促销链，整体宣传，整体促销，主题新颖，独具创新，对商家促销资源的节约、促销机会的把握及促销宣传的预期效果都会有一个较好的改善。

元旦不比春节，但在相对淡季的1月份作为有三天假期的节日也不失为一个较好的商机，这里就元旦期间的促销文案整理归纳为以下内容。

活动主题：

新年新景象xx好礼多

活动目的：

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

活动时间：

元月1日—3日

活动形式：

特卖+赠送+文演+娱乐

活动要点：

有意将“元旦”、“情人节”、“春节”节日促销完美结合，以“元旦”为始点，将部分活动内容贯穿整个元月份及2月份上旬，做好整个春节期间促销的有机促销链。为元月份的商城不间断人气及销售提供有益保证。

氛围布局：

全面围绕“新景象送好礼”活动主题展开布置。（卖场节日气氛、特卖场布置等）（时间：元旦前三天内）

活动办法

a、寒冬送温暖—新款羽绒服热卖（元月1日—7日）

b、新年送惊喜—爱心大换购（元月1日—3日）

c、海报换礼品—剪角来就送（元月1日）

d、好礼贺新年—购物送会员（元月1日—3日）

活动推广：

彩页、《牡丹晚报》、《商业在线》杂志、电视台、《xx信息港》网站。

具体内容：

氛围布局：

营造浓重的节日气氛，为新年期间顾客购物创造一个祥和、愉快的购物氛围。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com