# 开超市方案策划最新5篇

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

*活动方案的可预测性能够帮助组织者预测可能的问题和挑战，优秀的活动方案应该考虑到参与者的安全和舒适度，以下是职场范文网小编精心为您推荐的开超市方案策划最新5篇，供大家参考。开超市方案策划篇1一、活动时间：20xx年4月29日——5月3日二、活*

活动方案的可预测性能够帮助组织者预测可能的问题和挑战，优秀的活动方案应该考虑到参与者的安全和舒适度，以下是职场范文网小编精心为您推荐的开超市方案策划最新5篇，供大家参考。

开超市方案策划篇1

一、活动时间：

20xx年4月29日——5月3日

二、活动主题：

“健康五一，快乐xx”

三、活动地点：

xx大型综合购物广场（全场）

四、活动内容：

1、主题：“1元=5元花”

凡在1楼超市一次性购物满38元的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处加1元可换取价值5元的商品，满58元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加6元可换购“xx时尚t恤运动版”一件。

凡在2楼商场一次性购物满58元以上的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处领取“遮阳帽”一顶。

2、主题：“购物积分双倍送”

凡在xx1楼超市一次性购物满18元的顾客，凭当日单张购物小票可到服务中心免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分，（特价商品不参加积分活动）积分返礼奖品设在1楼出口处。

3、特别企划

主题：首届“xx杯全民长跑赛”

活动时间：20xx年5月1日—5月3日

参加活动条件：18周岁以上，身体条件优越，能够独立完成5公里长跑。

参加活动办法：凡在xx1楼超市一次性购物满38元，2楼商场满68元的`顾客凭当日购物小票可到免费在服务中心办理参赛手续。每日限前100名，参加次日比赛。

比赛时间：次日早6：00从xx购物广场出发。

奖项设置：

冠军1名：奖“xx杯”荣誉奖杯一个+证书+500元xx购物卡+xx运动t恤+积分卡一张

亚军1名：奖“xx杯”荣誉奖杯一个+证书+300元xx购物卡+xx运动t恤+积分卡一张

季军1名：奖“xx杯”荣誉奖杯一个+证书+100元xx购物卡+积分卡一张

其他参赛选手可获得xx遮阳帽一顶。

五、部门职责：

总经办：负责整场活动的监督与协调

外联部：负责协办单位的支持和交警部门协助和颁奖佳宾的邀请

人事部：负责活动现场的人员安排及调班

营运部：负责活动奖品的提供和店外广场厂商促销联系及活动实施

2f管理部：负责厂商运动装的提供及具体价位报何总审批

策划部：负责整场活动的具体操作和道具的制作联系及媒体的宣传

服务中心：负责运动员参赛手续的办理与编号发放

资讯部：负责活动期限内的双倍积分后台的调试

防损部：负责运动现场督察人员的调配，和维护活动现场的秩序

六、宣传方式及费用预算：

1、印制dm全城发放：数量10000份，规格：16k4页，材料80g铜板纸双面印刷

2、电视台：新闻栏目“健康在xx”等相关全民长跑健身内容

3、遮阳帽（棒球帽）数量：1000顶

4、奖杯、证书：数量15对

5、xx运动t恤衫：数量100件

6、店外巨副喷绘：6.3mx4m=25.2平米

7、xx购物卡

8、其他费用：xx元

9、预算费用总计：xx元

七、注意事项：

1、本店所有员工不得参加本次活动。

2、对换商品的小票须盖章注名“已兑奖”字样，以免顾客再次换购。

3、活动期间概不退换货，如有特殊原因须店长（店值班）签字，并退回所赠奖品，方可进入退换货流程。

4、收银台员工到岗时不得携带个人的积分卡，以免积取顾客商品的分数。

5、参加长跑的顾客每人发放“xx运动帽一顶”再进行比赛。

6、参加比赛的人员需在服务中心填写“xx杯”全民健身表格一份。

7、每日长跑比赛前需警车开道（关警笛）防损抽出5人分别在队伍的左侧2人右侧2人队尾1人，可骑（xx形象自行车）现场监督。

8、食品部每日提供特价矿泉水4箱，放置5辆监督车上。

9、颁奖台，裁判台设在店外广场东部，背景画面前。

10、兑奖人员应分清一、二楼购物小票、再进行盖章确认。

11、防勋人员在检验小票后应主动将小票归还给顾客，以防私用领取奖品，如发现一次罚款100元。

12、xx购物广场拥有本次活动的最终解释权。

开超市方案策划篇2

一、活动主题

礼情款款欢度国庆

二、活动时间

20xx年9月20日—10月7日

三、活动目的

（一）以国庆节为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度；

（二）借助国庆节促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额；

（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。

四、活动内容

（一）买99元送30元现金

1、活动时间：9月20日—10月7日

2、活动内容：

为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在超市购买服装、鞋类商品满99元即可返回30元现金，满198元可返回60元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。（注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售）

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，xx大礼疯狂送

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。

3、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。

（三）国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展??

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。

3、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

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xx超市所有。

五、活动分工及执行

负责和各品牌洽谈和签定本次活动的条件及活动费用的分摊。

负责培训员工活动的内容和操作方法。

开超市方案策划篇3

【活动主题】：

年年岁岁月相似，今岁中秋大不同

【活动时间】：

9月15日至10月6日(国庆、中秋)

【活动创意】：

中秋节是一个传统隆重的节日，也是下半年旺季的开始，及其重要，其主要特征表现在团圆的寓意深长。如何在这个节日做好商品销售（主是月饼和礼品）和提升品牌，是提升下半年整体销量的关键。本次活动抓住中秋节情、礼、义以情义礼为诉求点炒作商品，使品牌进一步深入，商品销量大幅度提高。

【活动方案】：

明月寄相思，美味传真情

9月15日至10月6日采购部争取一些赠品免费品尝，同时争取中秋月饼在一楼醒目处作散装、礼品月饼陈列性商品展示，用于本次活动主题的体现及活动的吸引点，根据惠州的实际消费做各种礼品搭配。商品陈列性展示注意技巧及美观感，充分利用灯光，色彩的搭配加强卖场气氛，企划部配合。

（注：由企划部在卖场内外布置活动的气氛或展销商户提供，在合理的位置安排一些节日祝贺及文化气息较浓的诗句，体现企业的文化品味，使顾客进入卖场即有购买的欲望。）

刮刮乐，刮出大彩电：

【活动时间】

9月15日至10月6日凡一次购买月饼或礼品满39.80元的顾客（特价月饼，带赠品礼品组合除外）可摸取刮刮乐奖卷一张。

一等奖为29寸大彩电一台，相应图片字样：中秋大团圆。

二等奖为精致vcd一台，相应图片字样：明月寄相思。

三等奖为小家电一个，相应图片：嫦娥奔月。

普通奖为月饼一个或点型食品一份相应图片：时代百货标志。

彩电两台1500元/台左右。

vcd6台120元/台左右。

小家电12个60元/个左右。

月饼8000个1元/个左右。

奖卷共做xx0份。

中秋送月饼，美味先品尝：

9月15日至10月6日凡来我商场购物满49元的顾客送月饼一个，89元送两个，味道如何，自己先品尝。单张小票限送两份。

（注：由采购部争取一定资源作为赠品由门店发放。）

合家团圆大联欢：

10月5日或6日晚中秋大演艺，将由“月饼供货商”联合举办，

在此之前请密切留意时代百货超市月饼的所有信息，到时看精彩节日，现场答题拿价值268元的月饼礼品大奖。还等什么？赶快行动！

（注：由企划部联系惠州地区最负盛名的……演出公司进行演出，并与供货方共同设计一些有利品牌宣传和月饼销量的问题现场让顾客答题加深顾客的印象激刺顾客的购买欲，并对合种月饼月饼作主要的宣传,由采购部争取月饼供货商做几场文艺商品促销演出。 时代百货超市将对其提供如下支持：

1、 优先一级磁点堆码位置作商品陈列性展示。

2、 场内外pop免费支持。

3、 场内广播全天滚动播音。

4、 场内喷绘广告制作提名。

5、 舞台背景设计注明品牌名。

6、 场内特色气氛广告布置。

同时建议各月饼供货商相应作一些礼品团购促销活动，如：一性购月饼礼品盒xx元以上95折优惠，5000元以上送价值388元的中秋礼品一盒……等。并由时代百货超市采购部洽谈与名烟名酒等进行一些礼品搭配组合出售，在dm上扩大展示版面将活动做上出，提高中秋月饼销量。

好礼送亲人，中秋礼品大展销：

9月15日至10月6日时代百货一楼精美中秋礼，美食月饼大展销，够品味，够档次，价格更实惠是您过中秋购买礼品的理想选择！

（注：由采购部争取供货商，门店提前将中秋月饼，礼品作好商品陈列展示，加强节日的气氛，企划将卖场内的气氛做一定的.布置使商品更有吸引力）

【活动宣传】

横幅10条：商品促销，节日问候

文字内容：每逢佳节倍思亲，好礼都在新时代。月饼大展销。

巨幅广告：9月15日至10月6日

文字内容：9月15日至10月6日时代百货月饼特卖会，中秋礼品大展销更多实惠，更多惊喜，请到时代百货。

dm商品快讯：9月15日至10月6日

这次dm的制作要求相对比平时更到位，一是数量的增加到xx0份，二是整个气氛即突出商品、月饼，又要有较高的文化品味，从中可刊登一些月饼的几种吃法、中秋趣事增加其阅读性、长久性。请采购争取主要以月饼、礼品组合为主，作一个中秋专栏整版。

电视广告：10月5日6日两天，共享佳节欢乐，欢庆传统大节。

时代百货月饼大展销，有品味，上档次，更实惠。时代百货祝惠州人民中秋愉快，共享天伦之乐。

中秋佳节共享文化大餐：

由书法界名流现场巨献，挥毫洒墨，现在感爱中秋节的文化大典。购物208元以是者还可以获赠一幅具有收藏、欣赏价值的上等佳作。

活动宣传费用预算：

横幅：20条每条90元左右，共计1800元。

电视广告：飞字每晚300元，两晚600元。

dm快讯：10000份，每份0.50元左右，5000元。

刮刮卡：xx0份，每份0.05元，1000元

kt板，堆码布置每个60元，八个480元。

合计8880元

时代百货企划部

xx年7月30日星期日

领导批复意见：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

质比三家：

时代百货向广大顾客郑重承诺，绝不销售假冒伪劣产品，不满意便退换货。

价比三家：

时代百货将低价进行到底，更具价格优势，购物更超值。

我们从来不标榜自己的价格最低，因为消费者是明智的。

我们也不会降低某些商品的价格就号宣全场都是最低价，因为消费者是明智的。

我们只做一件事，就是将价格降低一点再降低一点，将低价进行到底，开创一个低价的时代。

开超市方案策划篇4

一、活动主题：

佳美精品年货节

二、活动时间：

20xx年1月20日——2月20日

三、整体活动广告语——

欢乐佳美中国年，购物惊喜不间断

说明：可用作公交车前后的宣传、一店前厅入口、一店店内气氛、各店对联等

四、活动内容

（一）新春到，“福”送到！

活动时间：1月20日开始

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断！

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字“福”联一个（共20xx个送完为止）

（二）新年送“鲤”年年有“鱼”

活动时间：1月27日——2月7

新年送吉祥，新年有“礼”年年有“鱼”，风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条！

（三）特别企划，情人节专版

活动时间：2月7日——14日

我亲爱的.情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少！

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

（三）新年“福”运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：1月28日——2月17日

新年到福运到，佳美让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是“福”运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名（1名）二等奖：500元礼券5名（2名）三等奖：100元礼券（3名）四等奖：50元礼券20名（10名）五等奖：20元礼券50名（30名）

（四）团购价低更有礼，财运吉祥送到家！

活动时间：1月27日——2月17日

团购满20xx元送价值50元的一件礼品

团购满3000元送价值99元的酒

团购满5000元送价值150元的酒

团购满10000元送价值280元的礼盒

开超市方案策划篇5

一选择合适的卖场;

1店方对该产品较重视,有较强烈的合作意愿，愿意配合厂方促销、备货、陈列、让利、宣传、定价等(

尤对其素有砸价恶名的超市合作一定要小心);

2人流量大，形象好，地理位置好;

3超市定位及其商圈的顾客群与促销产品的定位、目标消费群一致。

如：玻璃瓶汽水促销店选在家属区或学校附近;休闲用品促销选在市中心高形象超市或高尚住宅

区、商务区超市。

二定有诱因的促销政策;

1、师出有名：以节庆贺礼、新品上市之名打消变相降价促销的负面影响;

2、有效炒作：

ü“活动名”要有吸引力、易于传播：

如：某米酒厂家在酒店推广产品的加热饮用，促销命名为“青梅煮酒论英雄”

雀巢加咖啡送咖啡杯名曰“红杯欢乐送(颂)”;

ü赠品绰号要响亮：

如：肯德鸡的球星塑料人起名为“超酷球量派对”

ü赠品价值要抬高：

如：缤纷夏日防紫外线秘芨太阳扇;

ü限量赠送做催化：

消费者总是买涨不买落，让消费者在活动现场看到赠品堆放已经不多，旁边赠品空箱子倒是不少，这种“晚来一步就没有赠品”的感觉会大大促进购买欲;

3、尽量不做同产品搭赠(如“买二送一”)，免有降价抛货之嫌，结果可能“打不到”目标消费者，反而“打中了”贪便宜低收入的消费群。

4可用成熟品牌带动新品牌捆扎销售，但要注意两者档次、定位必在同一层次上(如果老品牌已面临种种品牌危机、形象陈旧就不可取)。可口可乐公司的主力产品之一雪碧，尤其在二三级城市很受欢迎。醒目是该公司继雪碧、芬达之后的推出的又一新品牌，目标市场定位与雪碧相近。醒目上市与雪碧捆扎销售，在二三级市场取得了良好效果;名嘈一时的三株公司推出新品，与老产品三株口服液捆扎销售，但其老产品因为长期广告诉求对消费者承诺过高，同时又面临重大消费者投诉，品牌形象较差，与新品搭售反而拖了新品的后腿，最终以失败告终

5面对消费者的促销政策坎级不宜太高，而且要提供多种选择。

如：买

1袋/包送透明钥匙包一个;

买2袋/包送荧光笔一支;

买5包送飞镖玩具一套;

买1箱送t恤衫一件。

6限量原则。

与超市合作的买赠、特价促销，一定要注意在促销协议中明确限量，否则在促销期间出现赠品/特价产品供货不足，会面临罚款、清场的危险。

三选择合适的产品品项和广宣品、礼品;

1广宣品设计原则

ü广宣品风格应与目标消费群心理特点一致：

如：运动饮料宣传品基调：与体育赛事结盟、活力、迅速补充体力;

中低价食品宣传方向：更实惠、更大克重、更多鸡蛋、更营养;

儿童用品宣传风格：产品好吃/好用，赠品好玩，卡通化的诉求方式;

ü促销pop标价和内容：活动策划

促销价与原价同时标出，以示区别;

尽可能减少文字，使消费者在三秒之内能看完全文，清楚知道促销内容;

ü巧写特价：部分城市物价局规定不准在海报上标出原价特价对比字样、这种情况可把最不好销的口味写原价、其余口味写优惠价(如：海鲜味2元/包、其余口味1.8元/包)消费者自然明白

ü师出有名：冠以新品上市、节庆贺礼等“借口”

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