# 最新超市端午节活动策划 端午节超市活动策划(大全8篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-12-22

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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。超市端午节活动策划篇一每年的农历五月初五,是我国富...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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。

**超市端午节活动策划篇一**

每年的农历五月初五,是我国富有民俗传统文化的节日――端午节.今年是6月8日(星期日).端午节一方面是纪念爱国诗人屈原,但在现代生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,主要是满足人们\"驱邪,消毒,避疫\"的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本促销方案,以求达到提升我司知名度和节日销售的目的.

二,快讯档期

6月1日―6月8日《端午节靓粽,购物满就送》

三,促销主题

1,端午节靓粽,购物满就送

2,xx猜靓粽,超级价格平

3,五月端午节,xx包粽赛

四,促销方式

一)商品促销

1,《端午节靓粽,购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天,在xx各连锁超市一次性购物满38元,即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只,每店限送200只,数量有限,送完即止.

2,商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家(如三全凌,思念公司等),制作促销粽子的小木屋或小龙舟,每店一个;(因为便于厂家的销售,我们又免费提供位置,合作是可行的.)

2)促销期间,要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方,以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3,商品特卖

二)活动促销

1,《xx猜靓粽,超级价格平》

1)活动时间:6月1日―8日

2)活动内容:凡在6月10日―15日促销时间内,在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客,凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3)活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽,让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜;商品由采购部落实价格一定要相当低,以顾客意想不到的价格出售给顾客,使顾客感受到真下的实惠,为节子下一步的销售立下口啤打下基础.

2,《五月端午节,xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过,顾客凡响强烈,效果也不错,实施与否敬请公司领导定夺;

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料――材料到位――活动宣传――各店组织比赛;

3)参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得.

3,《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月1日―8日

2)活动内容:凡在6月1日―8日促销时间内,在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客,凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3)活动方式:

7)道具要求:气球,挡板,飞镖;

8)负责人――由店长安排相关人员.

五,相关宣传

1,两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2,我司dm快讯宣传数量;dm快讯第一,二期各40000份,第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园,莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3,场外海报和场内广播宣传.

六,相关支持

1,采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2,采购部联系洽谈1000斤粽子材料,举行包粽比赛;

3,采购部联系洽谈2200只粽子,举行射粽比赛;

七,费用预算

2,《xx猜靓粽,超级价格平》活动:(数量价格由赞助商在各店促销决定);

3,《五月端午节,xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4,《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只.

费用总预算:

1,装饰布置,气球,横幅,主题陈列饰物,平均每店300元,费用约6600元;

2,吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案,妥否敬请领导批示:

企划部

xx年5月29

端午节气氛布置评分标准

第一项――陈列类(共40分)

一,粽子陈列(30分)

1,有无按要求将指定的粽子商品陈列于指定的位置――3分

2,粽子在促销台陈列的

丰满度――3分

3,粽子在促销台陈列的整齐度――3分

4,粽子标价在促销台的美观度――3分

5,是否运用特殊饰品突出粽子的节日气氛――3分

6,粽子在促销台陈列外型新颖,大方及创意――3分

7,除促销台外是否增加了堆头(端架)的粽子陈列――2分

8,粽子堆头商品的整齐度――2分

9,粽子堆头美观度――2分

10,是否运用特殊饰品突出岛柜粽子的节日气氛――2分

11,粽子在岛柜陈列品项类别是否清晰――1分

12,粽子在岛柜陈列的丰满度――1分

13,粽子在岛柜陈列的整齐度――1分

14,粽子标价在岛柜的美观度――1分

二,生鲜陈列(5分)

1,生鲜品质保证(无变质,腐烂商品)――1分

2,生鲜陈列的丰满度――1分

3,生鲜陈列的整体度和美观度――1分

4,生鲜标价是否清晰――1分

5,生鲜护理是否及时和到位――1分

三,货架陈列(5分)

1,货价商品整齐度和美观度――1分

2,货架商品丰满度――1分

3,是否符合先进先出原则――1分

4,商品标价是否清晰,是否货签对应――1分

5,无过期,变质,包装受损商品――1分

第二项――形象类(共46分)

一,音乐广播(3分)

1,有无播放端午节喜庆歌曲――1分

2,有无对端午节促销活动用广播介绍――1分

3,有无粽子等特价商品广播宣传――1分

二,pop海报(5分)

1,所有pop,海报是否按要求使用指定的纸张――1分

2,pop,海报书写的美观度――1分

3,价格及文字无误,寓意清晰――1分

4,是否按要求粘贴于指定的位置――1分

5,店门口有无书写及粘贴端午节促销活动海报――1分

三,吊旗悬挂(8分)

1,所有吊旗正面(民润一面)朝外,背面(供应商一面)朝内――2分

2,吊旗间隔是否全部都在1.5米―2米范围之内――1分

3,所有主通道是否有吊旗悬挂――1分

4,吊旗悬挂的整齐度,悬挂高度是否适中――2分

5,吊旗的悬挂整体感觉是否美观大方,是否突出端午节促销气氛――2分

四,场外气氛(10分)

1,场外是否有相关端午节促销活动(包粽子赛)――1分

2,场外是否有端午节粽子等特价商品促销――1分

3,场外促销位置是否大方得体合理――1分

4,场外促销位置是否影响客流进入卖场――1分

5,门面玻璃干净明亮,墙壁,场外地面清洁――1分

6,场外整体形象及端午节促销气氛的渲染度――5分

五,场内气氛(20分)

1,场内是否悬挂有与端午节促销有关的饰品――2分

2,饰品悬挂(粘贴)位置是否大方得体――2分

3,场内促销位置的布置是否符合促销要求――2分

4,卖场主通道和收银区等主要区域是否障碍物――2分

5,门店象征性的重点气氛布置饰物及该饰物气氛突出效果――4分

6,卖场整体形象及端午节气氛的\'渲染度――8分

第三项――其他类(共14分)

一,精神面貌(3分)

1,员工着装是否符合《营业员手册》中的要求――1分

2,员工是否礼貌热情,笑脸迎客――1分

3,员工有无主动招呼引导顾客购物――1分

二,卫生情况(3分)

1,服务台,收银台摆放整齐,柜台清洁――1分

2,冻柜和货架清洁,无污渍,无污染物――1分

3,地面和墙壁干净,无污渍,无积水,无垃圾――1分

三,促销执行(8分)

1,门店是否正在执行公司规定的端午节促销活动――2分

2,是否有对促销活动进行广播及海报宣传――2分

3,有无促销员工对端午节粽子等商品进行喊话促销――2分

4,促销现场有无员工在岗位上进行指导――1分

5,所有员工是否清晰促销活动内容及规则――1分

奖励标准

第一名:600元现金―1名

二等奖:500元现金―2名

三等奖:200元现金―3名

鼓励奖:100元现金―3名

奖金合计:2500元

企划部

端午节dm单张快讯制作方案

引导和方便顾客节日商品的购买,提升端午节商品的市场竞争力,促进节日销售.

二,促销时间

xx年6月1―8日(8天)

三,促销主题

五月庆端午,xx特卖场

五月庆端阳,xx送吉祥

xx市场与您欢渡端午!

四,商品要求

1.相关促销商品品项不低于20个(食品生鲜15个,生鲜5个);

2.商品价格普遍低于市场价;

3.同类商品选择价格较低商品;

4.跟端午节一切有关连的商品,具体品项请参考如下(红色字体及加底线为重点推荐商品):

食品类

散装粽子包装粽子包装糯米散装糯米火腿肠花生红豆

绿豆芝麻五香粉花椒白砂糖食盐红枣

食用油麻油虾仁黄酒红酒米酒鸡精

糯米酒甜酒啤酒红心咸蛋松花蛋咸鸭蛋鸡蛋

生鲜类

五花肉鸡肉牛肉虾肉豆制品汤料紫菜

五,快讯版面要求

1.16开单张正反两个p,发行4万张;

2.正面为民润台头,粽子,超低价商品,角落为包粽子小方法和优质粽子识别常识,反面为食品,生鲜特价商品.

六,相关要求

2.企划部5月31日前完成单张快讯版面的设计

**超市端午节活动策划篇二**

活动目标：达到三高---------高利润、高营业额、高知名度

活动主题：情浓五月天，欢乐过端午。

活动内容：

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励

活动二：端午购物 购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子里，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满100元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

此次活动促销相关商品：

食品类：

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

效果预测

(1)提高竞争力

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

(2)扩大超市知名度

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

(3)提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该

活动方案

时所预期的实际经济效果。

经费预算

(1)端午包粽大赛预算1980元

(2)超市内外宣传条幅及海报300元

(3)pop广告牌30个，60元

(4)快讯宣传单800元

共计1980+300+600+800=3680元最新超市端午节活动策划

**超市端午节活动策划篇三**

2024年x月x日~2024年x月x日

端午购物嘉年华 xx送礼献真情

农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天 必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、艾叶，薰苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

1、场外布置

（1）营销店各制作横幅一条，悬挂于xx店店招下。

（2）门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2、场内布置

（1）商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

（2）对主通道重点布置，可用气球悬挂（见附图）。

（3）专区可用粽子悬挂成形状（如端午节快乐等）

1、商品陈列 ：各店在促销期间，应在主通道摆放x-x个粽子堆头； 要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，x月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放x-x个粽子堆头销售；各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约x-x斤重的粽子用网袋装成若干数量包（注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装），并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售；要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置（如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案）

3、商品要求 ：

（1） 相关促销商品品

项不低于20个（食品生鲜15个，生鲜5个）；

（2）商品价格普遍低于市场价；

（3）同类商品选择价格较低商品；

（4）跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下（红色字体为重点推荐商品）：

食 品 类

散装粽子 包装粽子 包装糯米 散装糯米 火腿肠 花 生 红 豆

绿 豆 芝 麻 五香粉 花 椒 白砂糖 食盐 红 枣

食用油 麻 油 虾 仁 黄 酒 红 酒 米 酒 鸡 精

糯米酒 甜 酒 啤 酒 红心咸蛋 松花蛋 咸鸭蛋 鸡 蛋

生 鲜 类

五花肉鸡肉牛肉虾肉豆制品汤料紫菜红枣蜜枣豆沙苏打粉。

1、端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2、端午节前期xx科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3、xx店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友（18岁以下）赠送价值xx元左右礼品一份。

**超市端午节活动策划篇四**

节日是消费者集中消费的最佳时机。不过此时活动多, 节日促销想要吸引消费者的眼球比平时困难,下面，小编为大家提供端午节超市促销活动的策划案，希望对大家有所帮助!

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里, 促销活动多如牛毛, 要脱颖而出, 活动就必须给顾客一种清新的感觉, 主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题, 是基于以下三个方面考虑: 消费心态、产品特点、价格相对较低。

1、开开心心购物、明明白白消费2、欢乐端午庆，惊喜连环送

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式, 但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说, 买一送一的\'这种形式虽然实在, 但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式, 虽然奖品诱惑大, 但往往一个\"谢谢\"或\"再见\"就算酬谢了消费者, 很多消费者既感到不实惠, 又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时, 也把买四赠一策划设计进来, 在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

a.场内1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

活动时间:6月22日--6月24日(端午节法定假日)

活动内容一:

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢!

优惠一:凡于6月23日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

活动内容二:

活动内容三:

喜欢收集小票吗?那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢! 凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖!(以返利卡的形式送出)，千元的大奖，不可不拿哦!

费用预算:1000元活动操作:顾客6月22日将22日--24日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金额，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

**超市端午节活动策划篇五**

为了吸引顾客，在20xx年端午节到来之际，超市想要举办相关的促销活动，

活动方案

如何策划呢?以下是本站小编为大家整理的20xx超市端午节活动

策划方案

相关资料，欢迎阅读。

1)活动时间:6月10日-15日

2)活动内容:凡在6月10日-15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜;商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口啤打下基础。

2、《五月端午节，xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺;

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料--材料到位--活动宣传--各店组织比赛;

3)参赛奖品:获得自己所包粽子，多包多得。

3、《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月20日-22日

2)活动内容:凡在6月20日-22日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3)活动方式:

7) 道具要求:气球、挡板、飞镖;

8) 负责人--由店长安排相关人员。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

六、相关支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛;

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛;

七、费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动:靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2、《xx猜靓粽，超级价格平》活动:(数量价格由赞助商在各店促销决定);

3、《五月端午节，xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4、《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算:

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元;

2、吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案，妥否?敬请领导批示:

活动主题:端午购物嘉年华 送礼献真情

活动背景:

一、 卖场布置

1.场外布置

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于\*\*店店招下。

1.2门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2.场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

二、 商品促销

1.商品陈列 :各店在促销期间，应在主通道摆放2-6个粽子堆头; 要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放2-6个粽子堆头销售;各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售;要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

3.商品要求 :

3.1 相关促销商品品

项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个);

3.2.商品价格普遍低于市场价;

3.3.同类商品选择价格较低商品;

3.4.跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品):

食 品 类

散装粽子 包装粽子 包装糯米 散装糯米 火腿肠 花 生 红 豆

绿 豆 芝 麻 五香粉 花 椒 白砂糖 食盐 红 枣

食用油 麻 油 虾 仁 黄 酒 红 酒 米 酒 鸡 精

糯米酒 甜 酒 啤 酒 红心咸蛋 松花蛋 咸鸭蛋 鸡 蛋

生 鲜 类

五花肉\\鸡肉\\牛肉\\虾肉\\豆制品\\汤料\\紫菜\\红枣\\蜜枣\\豆沙\\苏打粉。

三、 团购业务

1.端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2.端午节前期\*\*科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3.\*\*店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

营销活动

活动一

活动主题 龙飞凤舞 粽行天下

活动时间:20xx年5月25日--5月31日

活动内容:

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项:

1.本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。

2.活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。

3.粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。

4.活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，(收银小票及顾客登记表)。

费用小计:(略)

活动二

活动主题:吃(包)

节日是消费者集中消费的最佳时机。不过此时活动多, 节日促销想要吸引消费者的眼球比平时困难, 策划不好, 不仅效果不佳、劳民伤财, 而且容易让节日促销变成鸡肋。因而促销策划应注意迎合喜庆的节日文化氛围消费者希望经济实惠的消费心理策划的促销活动既要出彩又要考虑给消费者带来实实在在的利益。

明确节日促销的理由由企业在进行节日促销之前, 首先要明确节日促销的理由。这里的\"理由\"包含两个方面, 一方面是指企业进行节日促销所要达到的目的和效果, 如增加产品销量, 扩大产品影响, 提升品牌形象等; 另一方面是指为实现节日促销的目的和效果所具备的现实条件, 如企业产品本身的特点是否适合在节日搞促销,是否具有或培训出合适的促销人员, 以及是否能对节日促销活动进行有效的组织和管理等。

策划思路:

本季度着重以情感、娱乐、休闲为活动切入点，多方式、深层次地刺激消费者的购买欲望，最大限度地挖掘顾客的消费潜能。

一、活动目的:

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里, 促销活动多如牛毛, 要脱颖而出, 活动就必须给顾客一种清新的感觉, 主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题, 是基于以下三个方面考虑: 消费心态、产品特点、价格相对较低。

二、活动对象:社区/家庭三、广告语:

1、开开心心购物、明明白白消费2、欢乐端午庆，惊喜连环送四、要点商品:

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式, 但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说, 买一送一的这种形式虽然实在, 但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式, 虽然奖品诱惑大, 但往往一个\"谢谢\"或\"再见\"就算酬谢了消费者, 很多消费者既感到不实惠, 又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时, 也把买四赠一策划设计进来, 在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

五、卖场布置:

a.场内1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息b.场外1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆4、三角旗:布置大门入口费用预算:3000元六、海报计划1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷费用预算:20xx元七、促销活动:

活动时间:6月22日--6月24日(端午节法定假日)活动内容一:

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢!

优惠一:凡于6月23日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

优惠二:凡在活动期间购家化妆品满200元的顾客朋友，均可凭电脑小票+2元超值换购指定电风扇一个。(每日各限换30台，由家电厂家提供)预算费用:3000元活动内容二:

凡于端午节当天在我商场购物满28元的顾客朋友，均可送粽子一袋。同时，满18元的儿童顾客朋友还可赠送时尚小玩偶1个!精彩的玩偶、美味的粽子，千万要参加哦!(限送粽子100袋、玩偶80个)费用预算:500元活动内容三:

喜欢收集小票吗?那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢! 凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖!(以返利卡的形式送出)，千元的大奖，不可不拿哦!

费用预算:1000元活动操作:顾客6月22日将22日--24日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金额，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

**超市端午节活动策划篇六**

2024年\_月\_日~2024年\_月\_日

二、活动主题

端午购物嘉年华\_\_送礼献真情

三、活动背景

农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、艾叶，薰苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

四、卖场布置

1、场外布置

(1)营销店各制作横幅一条，悬挂于\_\_店店招下。

(2)门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2、场内布置

(1)商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

(2)对主通道重点布置，可用气球悬挂。

(3)专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

五、商品促销

1、商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放\_-\_个粽子堆头;要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，\_月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放\_-\_个粽子堆头销售;各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约\_-\_斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买需求，促进粽子的节日销售;要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)。

2、商品特卖：在促销期内，粽子和其它节日相关商品(如黄酒、冷冻食品、饮料等食品，透明皂、沐浴液、杀虫水、蚊香等用品)均有特价销售。

3、商品要求：

(1)相关促销商品品。项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个)。

(2)商品价格普遍低于市场价。

(3)同类商品选择价格较低商品。

(4)跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品)：

食品类

散装粽子包装粽子包装糯米散装糯米火腿肠花生红豆

绿豆芝麻五香粉花椒白砂糖食盐红枣

食用油麻油虾仁黄酒红酒米酒鸡精

糯米酒甜酒啤酒红心咸蛋松花蛋咸鸭蛋鸡蛋

生鲜类

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜、红枣、蜜枣、豆沙、苏打粉。

六、团购业务

1、端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2、端午节前期\_\_科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3、\_\_店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值\_\_元左右礼品一份。

**超市端午节活动策划篇七**

达到三高---------高利润、高营业额、高知名度

情浓五月天，欢乐过端午。

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子里，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满xxx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

（1）提高竞争力

在中国与xxx相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给xxx带来了极高的利润，同时也大大的提高了xxx超市的竞争力，使得xxx超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

（2）扩大超市知名度

在中国xxx超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得xxx超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

（3）提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

（1）端午包粽大赛预算xxxx元

（2）超市内外宣传条幅及海报xxx元

（3）pop广告牌xx个，xx元

（4）快讯宣传单xxx元

共计xxxx+xxx+xxx+xxx=xxxx元

**超市端午节活动策划篇八**

活动时间：\_\_\_\_

活动内容：

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项：

1.本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。

2.活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。

3.粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。

4.活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，(收银小票及顾客登记表)。

费用小计：(略)

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn