# 2024年超市端午节活动策划方案(模板12篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-12-22

*方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。超市端午节活动策划方案篇一每...*

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**超市端午节活动策划方案篇一**

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12日（星期三）。

端午节的起源起初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,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,特制定本促销方案提高超市利润和知名度。

二、活动时间

20xx年6月6日~6月12日

三、活动内容

现场粽子促销

活动时间：20xx年6月6日~11日

活动方式：卖场堆头陈列、捆绑销售、够买搭赠、免费品尝、现做现卖

1）当天购物金额数每满20元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此

类推，多买多送

天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间:6月11日—12日

活动内容:凡在6月11日—12日促销时间内,在本超市一次性购物满55元的顾客,凭电脑小票均可参加《闻香识粽子》活动.

活动方式:在超市消费满55元的顾客可凭小票到超市前台报名参加比赛，工作人员会给每个参赛选手发放一个眼罩，比赛分组进行，每组5人，比赛开始时选手将双眼蒙住，通过粽子的香气分辨粽子的馅料，规定时间内闻出最多的获胜，比赛取前三名发放礼品。

第一名：端午大礼包一份（价值100元）

第二名：高邮鸭蛋一盒（价值50元）

第三名：真空包装烤鸭一只（价值20元）

浓情55送好礼

活动时间：20xx年6月11日~12日

活动内容：凡在活动期间的17:30~21:30在笨超市购物满55元即可参加词活动。

活动规则：顾客满额可凭小票参与此抽奖活动，在预先准备好的奖箱里，放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有不同的数字，不同的数字可以兑换不同的礼品。

15号球价值1元礼品一份200份/天

25号球价值2元礼品一份100份/天

35号球价值5元礼品一份20份/天

45号球价值10元礼品一份40份/天

55号球价值20元礼品一份40分/天

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，举行闻粽子比赛；

七、费用预算

2.《浓情55送好礼》活动：礼品费用1000

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

**超市端午节活动策划方案篇二**

二、活动时间：12月6日(六)――12月25日(二)

三、活动目标：

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

四.活动内容：疯狂时段天天有

a)活动时间：12月6日-12月25日

b)活动地点：1-4楼

c)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日(另含24、25日)每天不定期选择2个时段，在1―4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建议免扣)

2.超市购物新鲜派加1元多一件

a)活动地点：-1f

b)活动时间：12月6日-25日

c)活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

d)等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸(日限量500包)

购物满48元加1元得柚子一个(日限量200个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量100瓶)

3.立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a)活动地点：商场大门外步行街

b)活动时间：12月6日-20日

c)组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。(建议降扣，让厂家以特价进行销售)

4.耶诞礼品特卖会

a)活动地点：商场大门和侧门外步行街

b)活动时间：12月21日-25日

c)组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5.耶诞“奇遇”来店惊喜

a)活动地点：全场

b)活动时间：12月24日-25日

找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼!数量有限，送完为止。

6.“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a)活动地点：大门外步行街

b)活动时间：12月24日、25日晚上7：30-9：00

c)活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

五、媒体宣传规划：

1.媒体宣传：

a)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b)报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期;

六、费用预估：

1.超市购物新鲜派加1元多一件

500元×19天=9，500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜2，000元

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜15，000元

4、报纸广告及其他宣传费用：20，000元。

5、活动及圣诞气氛布置10，000元

6、合计56，500

七、承担方式

更多热门文章推荐：

1.超市元旦晚会活动策划

2.超市年货促销活动方案

3.20大型商场春节促销活动方案

4.学院迎新晚会活动策划

5.庆祝元旦活动策划

6.元旦联欢晚会活动策划书

7.超大型跨年晚会活动策划

8.公司迎新晚会活动方案【优秀篇】

9.年双十二促销活动方案

10.超市元旦感恩促销活动方案

**超市端午节活动策划方案篇三**

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需求，限度地挖掘顾客的消费潜能。

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。

社区/家庭

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，增加顾客对我超市的新鲜感，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

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

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超市购物，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超市购物满28元的顾客朋友，均可送粽子一袋。

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。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢？

懂得爱护保养自已的女人才是最聪明的！

女性朋友们，活动期间，您只需要在我超市购物满28元，即可凭电脑小票到我超市赠品台领取一本＂美容养颜食谱＂一本！

留住青春，就是这么容易！

**超市端午节活动策划方案篇四**

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

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

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

**超市端午节活动策划方案篇五**

经历了劳动节、母亲节、儿童节，又到端午节，对于端午节促销活动策划商家仍然热情不减，那么接下来的端午节促销活动策划该注意些什么呢?下面我们一起来看看小编为大家整理的20xx超市端午节促销活动方案范文等相关资料。

活动名称：端午节热庆活动。

活动前言：端午节当天，超市将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

活动内容：

一：超市的播音室于当天将适时推出为亲友送歌的免费业务，以带去您对身边亲友的祝福与节日的问候，让舒适的购物场所更添温馨的氛围。

二：超市将设立“老公寄存处”，不爱逛街的老公被老婆“寄存”此处，看书、喝喝咖啡、吸吸烟，逃却逛街之苦，不亦乐乎。

三：当天购物金额数每满15元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

四：推出“六六顺金球制胜法”的摸奖活动。

细则如下：消费者凭30元以上的购物小票即可参与摸奖。摸奖时，每次只能摸出一球，购物额每30元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有55个白色乒乓球与1个黄色乒乓球，其中，黄色球为中奖球，奖金值为每球50元。

超市每隔一小时将取出一个白色球，并再放进一个黄色球，直至有黄色球被消费者摸出为止。

参与摸奖的消费者，只要能摸出箱内的任一黄色球，则箱内所已经投放的黄色球一并视为归其中得，并可当场兑换与黄色球数相应的奖金额。

活动评估：此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，也同时以巧具匠心的独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。

通过此次活动，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。

**超市端午节活动策划方案篇六**

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

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

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。

**超市端午节活动策划方案篇七**

1、将爱情进行到底——爱的宣言

时间：2月14日晚7：00

内容：999人共同见证爱的宣言。活动在中庭举行，包括：

爱的宣言——在主持人的带领下，宣读《爱的宣言》，向自己心爱的人表白真情。

真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

a、“二人走”：由三对人参加，分别将中间的手、脚绑在一起，看哪一对能在最短时间内走完规定的路程则获胜。

b、“二人手”：可以由三对人同时参加，男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

c、“踩汽球”：四人同时参加，将汽球绑在参赛人员的脚上，谁的汽球先被踩完为负方。如参加人数较多，每个活动可多进行几组。

奖品：玫瑰花。

2、爱情留言版——说吧，说你爱我吧

时间：2月14日

内容：由恋爱中的男女在温馨浪漫的爱情留言板上面写出自已对情人的祝福和对爱情的期盼。在留言板上预设了一些浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

3、恋爱有礼

时间：2月14日

内容：凡当天购物满100元者，可凭电脑小票领取玫瑰花一支，限量999朵，送完即止。

二、元宵节传说之谜――新年铜锣响当当系列活动

时间：2024年2月15日

地点：华发北店、侨城店

内容：活动期间，凡购物满100元即可凭电脑小票到中庭选取谜语一个，凡猜中者可凭谜底及小票现场盖章。凭盖章后的小票到铜锣湾量贩可领取汤圆一份。小票金额不累计，每人限领一份。汤圆领取时间：2月15日、16日两天。

**超市端午节活动策划方案篇八**

x年x月x日~20xx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。

（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。

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方案篇九**

一、活动时间：

\_月\_日—\_日。

二、活动内容：

凡在\_月\_日—\_日促销时间内，在\_\_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。

三、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。

1、《五月端午节，\_\_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。

2、《五月端午射粽赛》。

(1)活动时间：\_月\_日—\_日。

(2)活动内容：凡在\_月\_日—\_日促销时间内，在\_\_各连锁超市一次性购物满\_\_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：

(4) 道具要求：气球、挡板、飞镖;

(5) 负责人——由店长安排相关人员。

四、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\_\_\_份，第三期单张快讯\_\_\_份平均每店\_\_\_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。

五、相关支持

1、采购部联系洽谈\_\_\_只粽子做顾客赠送;

2、采购部联系洽谈\_\_\_斤粽子材料，举行包粽比赛;

3、采购部联系洽谈\_\_\_只粽子，举行射粽比赛;

六、费用预算

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

2、《\_\_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，\_\_包粽赛》活动：粽子散装米每店\_\_斤/\_\_店=\_\_斤;

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店\_\_\_只/\_\_店=\_\_\_只。

七、费用总预算：

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

2、吊旗费用：\_\_\_元。

六月份促销总费用：约\_\_\_元

**超市端午节活动策划方案篇十**

一、促销主题：

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

二、促销目的：

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：

\_月\_日——\_月\_日

四、促销商品：

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等;

五、促销内容：

(一)价格促销：对一些成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等进行特价活动(6月1日——11日)

具体品项：

(二)娱乐促销：

1)包粽子比赛

游戏规则——3人/组;限时5分钟，以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的`材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三)免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五)卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品棕、礼品棕

时间：6月3日———6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日———6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4)冻柜周围张贴标识

时间：5月11日———6月11日

负责人;生鲜部、营销策划部

场外：

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

**超市端午节活动策划方案篇十一**

端午节来了，超市为了促销产品，一般都会通过举办活动来吸引顾客的眼球，以下是本站小编为大家整理的超市端午节活动

策划方案

相关资料，欢迎阅读。

经历了劳动节、母亲节、儿童节，又到端午节，对于端午节促销活动策划商家仍然热情不减，那么接下来的端午节促销活动策划该注意些什么呢?下面我们一起来看看小编为大家整理的20xx超市端午节促销

活动方案

范文等相关资料。

活动名称：端午节热庆活动。

活动前言：端午节当天，超市将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

活动内容：

一：超市的播音室于当天将适时推出为亲友送歌的免费业务，以带去您对身边亲友的祝福与节日的问候，让舒适的购物场所更添温馨的氛围。

二：超市将设立“老公寄存处”，不爱逛街的老公被老婆“寄存”此处，看书、喝喝咖啡、吸吸烟，逃却逛街之苦，不亦乐乎。

三：当天购物金额数每满15元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

四：推出“六六顺金球制胜法”的摸奖活动。

细则如下：消费者凭30元以上的购物小票即可参与摸奖。摸奖时，每次只能摸出一球，购物额每30元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有55个白色乒乓球与1个黄色乒乓球，其中，黄色球为中奖球，奖金值为每球50元。

超市每隔一小时将取出一个白色球，并再放进一个黄色球，直至有黄色球被消费者摸出为止。

参与摸奖的消费者，只要能摸出箱内的任一黄色球，则箱内所已经投放的黄色球一并视为归其中得，并可当场兑换与黄色球数相应的奖金额。

活动评估：此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，也同时以巧具匠心的独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。

通过此次活动，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。

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。

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.跟端午节一切有关联的商品，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。

费用小计：

活动二

活动主题：吃(包)粽显身手

活动时间：20xx年5月25日

活动内容：

凡活动期间，在商场购物的顾客，无需金额大小，即可在商场服务台报名参与包

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

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

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

**超市端午节活动策划方案篇十二**

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。

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

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。

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。

（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

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