# 五一超市促销策划方案范文

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-01-08

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么你知道活动方案怎么写吗？下面是小编为大家带来的五一超市促销策划方案，希望大家能够喜欢!五一超市促销策划方案1活动背景:面对年后第一个长假的来临,第一个销售高...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么你知道活动方案怎么写吗？下面是小编为大家带来的五一超市促销策划方案，希望大家能够喜欢!

**五一超市促销策划方案1**

活动背景:

面对年后第一个长假的来临,第一个销售高峰也随之到来,在这个春夏交接的时段,是一个消费较为活跃的时期,尤其是服装和食品类。

活动思路:

五月正是天气转暧并趋于稳定的季节,也是进行旅游等户外活动的好时期,特举办“锣开五月、玩美假期”活动,“锣开”是大力度的促销活动,为消费者省钱的时间到了,“玩美假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动,此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的:

提高门店销售额,同时增加企业亲和力,树立优良企业形象,培养忠实顾客。

五一促销活动主题:

“锣开五月、玩美假期”

主体宣传:

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

活动时间:

4月25日——5月15日

篇章:

一、开锣省钱、玩美假期

二、诗歌花语、完美母亲节

三、爱心行动、完美助残日

四、健康生活、玩美假期

背景:五一黄金周

内涵:\_\_\_\_商场五一促销活动方案：在五一是消费者省钱的假期,消费者的五一应该在华达玩美。

外延:降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容:

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间:5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期,在市民准备前往旅游目的地之前的采购,部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容:实质是捆绑,销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体,将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群,尤其是单身消费群体,主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念,推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐” 休闲系列

5月7日“归心似箭餐” 调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括:菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b、开锣时刻、争分夺秒 (活动时间:\_\_年5月1日至\_\_年5月7日止)

活动内容:实质是限时抢购,在每天的早上8:00—9:00分、下午:14:00—15:00、晚上20:30—21:30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性,能够让消费者产生购买欲望。

早上8:00—9:00以家庭主妇商品为主

下午14:00—15:00普通商品

晚上20:30—21:30只要在活动期间一次性购物满68元,即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购,抢购票当天使用有效,过期作废,(数量有限,抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购票交于工作人员,才能入场抢购,抢购票必须加盖华达财务章方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参于本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间:\_\_年5月6日晚20:00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1元起拍。

**五一超市促销策划方案2**

一、活动时间：5月1日——5月4日

二、活动地点：永顺超市

三、主活动题：五一购物有惊喜，永顺超市五一促销活动有诚意。

四、五一促销活动内容：

购物送现金

活动期间,凡单张购物小票满48元以上者,可当场单手抓取现金分\_\_(备注面值为：一分,两分)一把,抓多少得多少,购物小票不累计,单张小票只能参加一次;

休闲送好礼

活动期间,凡休闲购物满28元以上者,将当场赠送精美礼品一份,购物小票不累计,单张小票只能参加一次;

千种商品低价回报

五一期间,本购物中心为回报新老顾客,已准备千种商品低价促销,数量有限,机不可失,时不再来.

五一活动期间会员卡、贵宾卡打折后不能享受本次提供的现金抓钱活动及礼品赠送活动.

特价商品不能打折,不能参加此次活动.

**五一超市促销策划方案3**

(一)玩转五一“爽一夏”冰爽饮料节

目的：与百事等知名品牌合作，举办夏日主题的节日活动，黄金周期间，在大门口制造火暴的销售气氛，拉动夏日饮料类产品的销售。

时间：4月28日—5月5日

活动操作：

1、采购部洽谈，活动期间在大门口不间断地举办饮料、食品试吃试饮活动售卖活动(内容可包括饮料、保健品、面包、奶粉、热狗、面食、瓜子、水果等)

3、冰爽饮料节期间，电脑小票号码末尾数字是 8 的顾客，可以到服务中心领取饮料一支(采购部洽谈赞助)。每人每天限领 1 次。

4、采购洽谈大型舞台活动接力赛：百事、可口、蒙牛、伊利、咖啡、奶制品。

(二)玩转五一刮金奖

活动时间：4月28日—5月5日

活动内容：活动期间，凡在某超市购物符合如下条件，即可送刮刮卡 1
张(多买多送，单张电脑小票最多限送二张，小票不累加不重复，因购业务不参与活动)凭刮刮卡可参加本次活动。

在超市部购物即可凭电脑小票参与，每满 68 元即可获得刮刮卡 1 张，在百货区购物即可凭专柜小票参与，每满 168 元即可获得刮刮卡 1
张，在黄金珠宝柜一次性购物满 888 元以上或通讯购手机 1 台,

活动奖项设置如下：

“感谢光临”字样 谢谢惠顾

“够酷够爽”字样 2L 可口可乐 1 瓶(价值约 10 元/瓶)(200 瓶)

“喜从天降”字样 名牌电饭煲 1 个(价值约 188 元/个)(10 个)

“奖爽到底”字样 名牌落地式电风扇 1 台(价值约 398 元/台)(5 台)

“金奖满地”字样 名牌冰箱 1 台 (价值约 1580 元/台)(2 台)

“玩转五一”字样 名牌空调 1.5P1 台(价值约 2680 元/台)(1 台)

活动细则：

A、即买即刮、即刮即中，当日电脑小票有效，收回电脑小票和刮刮卡

B、凡参与本次活动原则上不予以退换货，如确因质量问题退换商品时，将扣除 奖品价值

C、凡中奖者需缴个人所得税，

D、若因参与顾客较多主办单位有权使用同等价值奖品代替，

E、本卡浸水分层、涂改、剪贴都视为伪造行为，恕不兑奖，

F、参与本活动则视为服从本规则;本超市在法律范围内拥有本次活动解释权。

(三)玩转五一“购”时尚

时间：4月28日—5月5日

营销重点：超市营业外百货店品类五一时尚出击，具体品类：黄金珠宝、手机、银饰、皮具、皮鞋、水吧、书屋、小家电、钟表、化妆品

活动内容：全场低至 5.1 折，特列除外，黄金、手机、化妆品以单品震撼价特惠。

**五一超市促销策划方案4**

五一节，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。嘉元公司建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。继三四月销售低迷后，五一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、厚暧家纺出季、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(夏季消夏用品团体福利消费)我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一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商品群。

一、确定促销期间

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不益太长，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，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为益。

二、确定促销目的

虽说促销就是为了促进销售，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，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的.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。

三、确定促销主题和主力商品群

促销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。五一节促销主题有几个主流。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诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。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　大规模的品尝买赠活动)

四、确定促销商品分类比重及促销价

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销主题及主力商品群后，要进一步规划各类商品促销比重，建议如下：五一快讯各类促销品量食品类分类主要品种促销品数让利辐度生鲜包装熟肉装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品量非食品类分类主要品种促销品数让利辐度洗化洗衣粉、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%

**五一超市促销策划方案5**

促销主题：

举国欢腾庆五一，开心购物去海联。

促销期限：

5月1日—5月7日

活动一：日化节—亮丽人生。

活动方法：

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

现场布置：

太阳伞若干(供应商自备)，氢气球8个以上(供应商自行广告宣传备用)、气拱门一条(20米)、外场展区(4个)、服务台前展区(其它品牌)、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区(舞台、音响设备)。

文艺活动安排：

1、最后胜利(5月1日—7日)

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档20—30样商品，超低价起拍。

活动时间：时间从上午9：00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动(与英才音乐学校联合举办)

2、风情万种(5月2日)

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演。

3、款款情深(5月3日)

活动形式：婚纱展现场模特表演。

4、人生风采(5月4日)

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品;设置一处景点，现场免费拍摄(1人限拍1次);免费化妆会;美容美发专家咨询会。

5、爱我中华(5月5日)

活动形式：“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童(6—13岁)凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦锈中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线(5月6日—7日)

活动形式：模仿秀卡拉ok大赛

分为少儿组(童声放送)、青年组(明星大挑战)、老年组(老有所乐—戏曲票友之夜)三组

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30—9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

奖项设置：

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

商品促销活动安排：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！