# 2024年超市端午节促销活动方案(3篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-08-05

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。超市端午节促销活动...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**超市端午节促销活动方案篇一**

5月\_日

二、活动目标与宗旨：

1.“先蓄势争人气、再稳固而取利”的营销总体策略;

2.让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的各种顾虑;

3.丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费;

4.充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场;

5.凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

三、推销方向：

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

四、广告宣传定位：

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

五、促销活动组合：以各部门联动配套拉升客源。

1.客房可采取“入住送粽餐”办法，或其它优惠办法，可根据入住量和入住频率，配送相应数量;

2.餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法;

3.洗浴采取节日期间相应优惠办法;

采取节日期间相应优惠办法;

5.充值卡消费优惠办法

**超市端午节促销活动方案篇二**

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：

散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

(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

**超市端午节促销活动方案篇三**

品味端午传统佳节，体验\"多彩\"新鲜生活

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。

活动时间：x年6月4日-6月12日

①营造节日气氛，从而吸引x市民;

②提升品牌形象;

③提高占有率，促进销量;

④使经销商、消费者、本超市达成三赢;

⑤直击竞争对手

活动地点：(店名)超市现场

1、《猜靓粽》

凡在6月4日-6月12日促销时间内，在超市一次性购物满28元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

活动方式：

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打折价格或不易分辨的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竟猜;

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，使顾客感受到真正的实惠，为节日下一步的销售立下口啤打下基础。

2、《五月端午节，(店名)包粽赛》

1)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;

2)参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。获得前三名的顾客可以获取超市200-300元不等的购物券。

3、与\"粽\"不同

1)活动时间：6月4日-12日

2)活动内容：凡在6月4日-12日促销时间内，在(店名)超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可在付款处获取一对塑料制的小粽子，凭此参加粽内有奖活动。此活动奖品总价值为10000元。

3)奖项设置

一等奖：热水器1台/5台

二等奖：自行车1辆/15辆

三等奖：精装粽子1盒/50盒

四等奖：价值20元的精美礼品/80份

五等奖：价值10元的精美礼品/120份

4、现场粽子促销

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。

2)结合端午节特点，粽子、皮蛋、盐蛋、绿豆糕等食品提供特价销售，刺激消费者购买欲望。单品80个左右，其中食品40个，非食品15，生鲜20个。

部分商品限时限量抢购。粽子、盐蛋皮蛋礼盒端午节前三天采取\"大甩卖\"销售。

3)由粽子供应商提供相关专业粽子制作人员现场制作现场品尝现场销售。

1、针对特定人群：学生和教师;直接享受一定的购物金额折扣或赠送礼品;

2、具体内容：凭学生证、教师证购买多彩促销产品可以有8折优惠或送指定的礼品，每张学生证、教师证只能使用一次;

3、针对普通消费者：赠送礼品;具体内容：购买多彩促销产品9折优惠或送指定的礼品;

4、具体方式也可根据不同区域特点而定。

1、两款端午粽子宣传旗卖场悬挂宣传;

2、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(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。

物质支持:

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只塑料粽模型;

4、pop：风格：喜庆、时尚、年轻、有活力，主体用红色;内容：

另外说明数量：每个经销商柜台、专柜根据具体情况而定;x架：同pop;包装：采用促销专用装，风格同pop;

人员支持：

1：负责人：统筹、领导、计划、实施、监督、协调、评估此次活动;

2：物资采购：负责此次活动所需物资的筹备工作，保证准时交货;

3：业务市场人员：负责协调经销商、培训促销员、做好终端铺货陈列以及pop、x架、宣传资料的及时准确的到位;

4：设计部门：和业务部商讨设计风格、内容，具体负责pop、货架的设计，准时予以交货。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/20店=4000只;

2、《(店名)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，(店名)包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4、《与\"粽\"不同》活动：塑料粽每店300只/20店=6000只，奖品由赞助商提供;

5、现场促销活动部分的物资与人员由供货商自己提供。

费用总预算：

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店500元，费用约10000元;

2、吊旗费用：10000元

五月份促销总费用：约8万元

1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见：根据各自情况，提供一份详细的促销计划意见书(5月23日完成);

2、确定此次活动负责部门及负责人以及相关合作部门人员(5月25日前完成)

3、研究讨论对经销商的折扣方式、促销活动的具体方式、主题等事务，正式启动促销，活动实施进程(5月27日前完成);

注：经销商折扣：为提高经销商进货铺货陈列，按经销商的销售促销产品业绩予以销售折扣;

4、物资：pop、货架、包装、其他宣传资料等设计制作于5月26日前到位。

5、内部人员培训(业务市场人员、促销员)：就产品知识、促销细节、铺货、货品陈列的具体要求、经销商沟通技巧与细节等做详细说明(5月20日前完成)

6、经销商协商、沟通工作：落实进货、铺货、陈列、pop、货架、宣传资料等细节5月10日前完成，对经销商相关人员培训(5月29日前完成)。

此次活动为两条线：一是内部物资筹备、人员协调;二是外部经销商沟通协调。

1、对促销的制订、实施、现场、人员、物资等进行有效监督;

2、对经销商执行促销决议效果进行监督;

3、评估促销活动的销售业绩、形象等是否达到预期效果;

4、费用评估;

5、促销礼品发放的细则监督，预防被经销商截留;

6、对促销业绩进行数据分析。

1、包装：采用特定的促销包装，以和其他正常产品区别开来，建议颜色使用红色，以体现喜庆的节日特点，且红色有很强的视觉冲击力;

2、pop、货架、宣传资料：全部使用红色，进一步增强视觉冲击力;促销信息要简单明确;

3、所有业务人员、市场人员、经销商业务人员、促销员等要全部进行专题培训，要对进行的促销活动所有细节及相关事项都要掌握;

4、各事务部门须在规定的时间内完成相关事务;

5、完善沟通协调;

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找