# 2024年便利店策划方案范文 便利店策划方案模板最新

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-08-21

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。2024年便利店策划方案范文一通过“浪...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**2024年便利店策划方案范文一**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年8月27日—— 8月29日

1 、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情人节礼品”为主题，红酒、巧克力、化妆品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1 、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2 、主题陈列

正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

1 、情人气球对对碰

气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（自行安排）。

2 、购物赠送

凡购物达某某元，即可赠送玫瑰花一支。（时间：8月28日）

1、门口条幅

内容：浪漫七夕节，玫瑰温馨送

2、户外立牌喷画（2块）

（1）内容：活动介绍，活动DM页面

（2）内容：降价大看板

主题：说吧，说你爱我吧。

说明：制作精美的爱情大看板喷画一幅，上面预设了很多浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

3、入口、通道喷画

内容：七夕节形象喷画

4、卖场广播宣传

1 、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a、店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b、彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c、购买或租用心形气球做店面装饰；

2 、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3 、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx超市提供的情人节礼品一份；

在xxx超市购xxx元，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**2024年便利店策划方案范文二**

对超市内整体视觉系统进行节日氛围的装点及布置。装点内容：

1、地面导引，（效果图已制作完成，已送业务部进行与供货商商谈有关费用。注：地面导引可放广告）；

2、空中灯笼及四角吊牌，（附效果图，不可放广告）；店内立柱，（没效果图，由供货商提供）；

3、收银区装点（没效果图，由供货商提供）；

4、两个入口装点，（附效果图，所有装点自费）。

促销展区摆放及商品管理：由业务部及店面配合实施（具体方案此处略）。

费用预算：

品名数量单价小计

1、地面导引此处有供货商出钱

2、空中灯笼及四角吊牌约1000元

3、店内立柱由供货商做广告

4、收银装点由供货商做广告

5、两个入口约500元

合计200元+10元×组数

1、运动宝贝速爬王比赛

报名条件：凡20xx年9月至10月份出生的婴儿，家长持出生证、户口簿来本超市可以领取价值10元的精美礼品一份（每人限领一份，而且必需持有某某超市当期的宣传DM）；

另外20xx年9月至10月出生的婴儿，凭出生证和户口簿，可免费报名参加运动宝贝速爬王的比赛。

比赛时间：另行制定

比赛地点：待定

奖项设置：

每场冠军：待定

总冠军：待定

比赛方法：

在一段10M的跑道上事先用塑料拼图地板在地上搭好跑道，每道的颜色应不同，4—6名婴儿在起点同时爬行，家长可在一边用任何方式引逗儿童前进（但不得接触儿童身体）最先爬到终点的获胜。由工作人员记录用时并张榜公布。爬出跑道的即为犯规，接触儿童身体即为犯规，并不得继续比赛。每天可以赛两组。

每场冠军奖品当即发出。

成绩评定：

所有场次结束后，汇总成绩，公布情况，电话通知总冠军。建议请公证处公证。

颁奖仪式在第二天进行

前期宣传：

店内DM及各个媒体上的广告宣传

平面设计：婴儿抓拍的图片抓到的是特写本超市，活动宣传，参赛须知，本超市的背景。

准备工作：

1、前期宣传；

2、跑道的布置；

3、奖项的准备提供、设置；

4、记分的表格、公示的展板。

费用预算：

品名数量单价小计

1、组冠军奖品10元×组数

2、婴儿车一辆约200元

合计200元+10元×组数

2、促销义诊

在促销活动期间举行老年人义诊活动，联系一家大药房或医院，我们提供场地，他们提供人员及器械在超市内举行义诊活动。具体事谊与医院（大药房）商定。

费用预算：此不用出费用

3、“舞动的童年”大型少儿文艺演出

与某某舞蹈室联办，具体事谊侍定。

费用预算：

品名数量单价小计

1、带队老师补助10元×人数

2、小朋友礼品5元×人数

3、舞台租赁费

4、限时大抢购、赔钱给您

活动细则：

每组参加人数为3名，每天三组。报名人员过多时，采取现场抽取的方法。

每组限定时间，指定品牌，限定数量。所参加人员，按照某某超市所规定的`时间找到指定品牌商品、限定的数量（不能多也不能少），完全一致的3折优惠，找到90%则5折优惠，找到80%则7折优惠，所有参加人员均可享受8折优惠。

注：如果在抢购时间损坏商品，所损商品均以8折出售给损坏者。

活动时间：

每星期的星期五晚上进行一到两组；星期六、星期天全天各进行三组。

报名方法：

当月在某某超市累计购物满200元可参加一次活动。凭收银小票参加抽取，抽中者参加活动，不中者可到总服务台领取小礼品一份。所有参加活动的顾客的收银小票由某某超市收回（当月小票可在当月参加，也可在下个月参加，但不轮入第三个月）

报名要求：

①男女不限。

②身体建康、无不良病历者。

费用预算：

此处不需要其它额外开支，只要搞好被抢购商品的报损。

某某超市小票能抽奖、惊喜不断送给您

活动细则：

所有来某某超市购物的顾客均有机会参加；顾客购物后凭某某超市的收银小票，到超市总服务台登记收银小票的流水账号、票面金额、姓名、联系电话等内容。一式两联，超市顾客各持一联，顾客联作为第二天的兑奖凭证。收银小票由超市收回以备第二天参加抽奖。

抽奖方法：

抽奖方法是由来某某超市购物的顾客现场抽取前一天的小票，决出一、二、三、鼓励奖，然后由超市客服部电话通知中奖顾客来超市领取奖品。

奖项设置：

每天抽取一等奖1名；二等奖2名；三等奖3名；鼓励奖10名。

一等奖：全额返还当天收银小票票面金额；

二等奖：返还当天收银小票票面金额80%；

三等奖：返还当天收银小票票面金额50%；

鼓励奖：送纪念品一份。

费用预算：

此处不需要其它额外开支，只要搞好中奖小票的清算。

媒体支持：

1、店内DM、报纸、电视台；

2、发布媒体：《某州报》、《某州电视报》、某州1套及有线电视台。

品名数量单价小计

1、店内DM一万份2600元

2、报纸宣传费

3、电视走字广告

4、店内写真海报150元

合计：xx元

【2024年便利店策划方案范文 便利店策划方案模板最新】相关推荐文章:

2024年便利店策划方案范文 便利店策划方案模板

便利店购销合同范本 便利店购销合同简易版

便利店营业员工作总结范文

2024年便利店创业计划书范文

2024年亲子游戏策划方案范文五篇

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