# 2024年超市端午节活动促销方案策划(十篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-14

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。超市端午节活动促销方案策划篇一品一...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

**超市端午节活动促销方案策划篇一**

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月11日——6月11日

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等；

（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，促销策划部配合

（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：

1）店面入口处，八至十个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的头，八至十个堆头为龙舟的身；

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、促销策划部

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、促销策划部

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

**超市端午节活动促销方案策划篇二**

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。

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xx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xx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xx元可摸奖一次。

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

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。

**超市端午节活动促销方案策划篇三**

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月16日——6月16日

主要商品成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等;

(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(5月16日——6月16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：

1)店面入口处，八至十个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的头，八至十个堆头为龙舟的身;

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：

1)店门装饰拱门、以绿色竹子做背景书写对联：品一段历史佳话亿一颗风味美粽，横批：来家世界，思故乡情

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”

**超市端午节活动促销方案策划篇四**

七律、端午

（唐）殷尧藩

少年佳节倍多情，老去谁知感慨生；

不效艾符趋习俗，但祈蒲酒话升平。

鬓丝日日添白头，榴锦年年照眼明；

千载贤愚同瞬息，几人湮没几垂名。

xx年6月8日(星期三~xx年6月17日(星期五)，为期10天!

又是一年端午情!

为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到寓教于乐的目的；并回馈顾客，希望能提高乌海华联超市知名度，吸引人潮，以及提高活动日的营业额。

1、华联超市新华店

2、华联超市大庆店

1、商品特价(定特价商品80~100种)

本期创意以又是一年端午情为活动主题，但是本期活动的商品趋向分为两大主体群来进行特价商品的准备，共分为两个时间段来着手准备特价商品:

第一时间段为6月8日~6月11日(端午节)共计五天的时间，此五天主要以传统端午节为主体思想，准备特价商品、商品重点为节日商品，粽子及包粽子所用物料和用品等!可适当考虑主题商品质外延，因端午属中国传统的特色节日之一，我超市所售特殊商品皆可作为特价商品的定位选择!(生鲜干散部门为重点)

商品小分类见如下:

粽子(三全凌，伊利，思念系列sp形式，或特价，或买赠，或搭配销售!!或品尝!形式皆宜;

节日商品:红枣散或袋，葡萄干散或袋，莲子，红豆，花生米，果脯，红小豆，黄米，江米等为宜?

另:联系供应商开展一期联商促销，作系列宣传(思念可考虑)开展有影响力的联合促销形式!

其它系列:生肉，熟食品，主食，水果蔬菜等!!

第一时间段商品占比为总商品数的30%，约30种左右!降价力度要求惊爆(低与原售价30%~50%)

第二时间段为6月12日~6月17日，此时间段为本期营销活动的下一部分，为使我活动的始终保持良好的销

季商品为主，外采商品可作花样补充、

商品小分类见如下:

休闲部门:山楂糕，冰糖，棉花糖，果汁系列，红绿茶系列，鲜橙多系列，奶制品系列等(10种)

调味部门:方便食品，油类，肉罐头系列，粉丝，面条类，即食火腿等(10种)

针织部门:半袖t恤，凉席，季节套装，季节鞋类，内衣凉被类等(10种)

百货部门:透气凳，运动水壶，水杯，凉水壶，扇子，季节厨具，保鲜膜等(10种)

日化部门:沐浴露，防晒护肤类，杀虫驱蚊类，纸品卫生类，清洁洗衣类等(10种)

本期特价商品的准备要高要求，严标准，禁止再次出现特价不特的情况发生，请各部门负责人认真负

责对待本活动!

2、营销活动形式:

(1)又是一年端午情之我在华联寻屈原!

凡在五月初五端午节当日，华联超市卖场内xx年6月11日上午9:00~11:00分别贴出10组五月五，我在

华联寻屈原分体字样，顾客可参与收集、一次性集齐者赠送精美节日礼品!!(本公司员工不得参加本活动)

(2)又是一年端午情之亲子陆地龙舟赛

为突出端午节日特色，并加强亲子关系，以促进社会之和偕与美好，特举办此活动，希望各家庭的成员能抽空儿参加!

凡在五月初五端午节当日，在华联超市购物的顾客(无论金额多少)即可能加本活动!

a:报名时间:xx年6月8日~10日(限100名)[大庆店限30名，新华店限70名]

c:活动办法:

将两人捆在一起(两人关系为亲子关系)，比比那个家庭组合最先到达彼岸即为获胜!

每轮合由两个家庭单位进行比赛!(要求比赛成员必须为家庭亲子关系)

1、m快讯5000份

2、店内广播:

内容:亲爱的顾客朋友，又是一年端午情!在这个温馨的节日里，我代表华联超市所有员工祝你合家欢乐，平

安幸福!于xx年xx月xx日~xx年xx月xx日华联超市的端午精彩促销又揭开了它欢乐的面纱，盛情欢迎您的

光临!华联的真情不会变，华联人的热情不会变，请您关注本期特价商品信息!

特价商品信息:

本期促销活动介绍:

穿插广播内容:

五月初五端午节介绍)

五月初五端午节。每一年的这一天，许多人家都会包裹粽子，涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来，其实向来都说法不一。有些人都将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说，这一个节日在古代，是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载，以及历代相传流行下来的许多端午习俗，五月被视为毒月、恶月，五月初五是九毒之首，所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

**超市端午节活动促销方案策划篇五**

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动策划，借此活动达到“寓教于乐”的目的;并回馈顾客，希望能提高超市知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

20xx年6月x日—x日

端午节靓粽，购物欢乐送

1、《xxx猜粽，超级价格平》

1)活动时间：6月x日—x日

2)活动内容：凡在6月x日—x日促销时间内，在超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在超市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，为节后下一步的销售立下口啤打下基础。

2、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满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。

3、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——组织比赛;

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

4、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品(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。

1、场外海报和场内广播宣传。

2、传单宣传：传单第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽限送200只\*3天;

2、《五月端午节，xx包粽赛》活动：粽子散装米100斤;

3、《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);

其他费用：

装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元;

促销总费用：约8600元。

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。通过此次超市端午节促销活动，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。

**超市端午节活动促销方案策划篇六**

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。

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

**超市端午节活动促销方案策划篇七**

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x月x日（星期x）。

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。

20xx年x月x日~x月x日。

活动时间：20xx年x月x日~x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xx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xx个左右，其中食品xx个，非食品xx个，生鲜xx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。

活动时间：x月x日—x日。

活动内容：凡在x月x日—x日促销时间内，在本超市一次性购物满xx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xx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x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xxx元）

第二名：高邮鸭蛋一盒。（价值xx元）

第三名：真空包装烤鸭一只。（价值xx元）

活动时间：20xx年x月x日~x日。

活动内容：凡在活动期间的xx：xx~xx：xx在笨超市购物满xx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，xxx份/天

25号球：价值2元礼品一份，xx份/天

35号球：价值5元礼品一份，xx份/天

45号球：价值10元礼品一份，xx份/天

55号球：价值20元礼品一份，xx分/天

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xxx份，第三期单张快讯xxx份平均每店xxx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。

1、采购部联系洽谈xxx只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈xxx斤粽子材料，举行闻粽子比赛；

1、《闻香识粽子》活动：粽子（数量价格由赞助商在各店促销决定），奖品费用xxx。

2、《浓情55送好礼》活动：礼品费用xxx。

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店xxx元，费用约xxx元；

2、吊旗费用：xxx元。

六月份促销总费用：约xxx元。

**超市端午节活动促销方案策划篇八**

带个粽子常回家看看

五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、挂艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。抓住这一节日的促销契机，超市策划了本次促销活动。

为庆祝端午佳节，以低价让利、情感诉说、活动互动等活动来营造节日氛围，，提高苏果超市美誉度。

扩大顾客活动参与度，让顾客尽情参与到活动中来，引起情感共鸣，拉近商场与顾客之间的距离。

通过各项活动，吸引人气，提升超市的来客数，拉动销售，提高超市的经营效益。

特价商品范围，本项活动创意以\"带个粽子常回家看看\"为活动主题，应端午吃粽子的传统思想，准备30种左右的特价节日商品。主要包括以下四大类别：

(1)各品牌的粽子，促销形式包括免费品尝、特价、买一赠一、搭配销售等。

(2)节日商品，包括红枣、葡萄干、莲子、红豆、花生米、果脯、红小豆、黄米、江米等包粽子要用的物料。

(3)节日礼品，包括生肉、腊肉、熟食、主食、水果、蔬菜等。

(4)节日饮品，包括可乐、果汁、红绿茶等促销对象粽子在端午节几乎是家家必购的消费品，无论是自己吃还是拿来作为礼品走亲访友都是少不了的。

所以大众消费消费群仍是粽子消费的主力军。所有可能消费的人群都列为其促销诉求的对象。

活动时间：6月20日-6月25日

在端午节来临之际，粽子一时之间成了抢手货，在超市中可能有人抢购不到粽子，只能对着别人手中的粽子望眼欲穿。为了让广大顾客朋友们在端午节都能吃上粽子，我们超市特此对与端午有关各类食品和原料进行特价促销活动。我们超市真诚希望各位朋友都能有一个甜蜜快乐的端午节。

此次活动促销相关商品：

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、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。

活动时间：6月20日-6月25日

凡于活动期间于本超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心领取\"福、禄\"粽子一个(每天限200个);

凡于活动期间于本超市一次性购物满78元，即可凭电脑小票到服务中心领取\"寿、禧\"咸蛋一盒(六个装)(每天限100个);

凡于活动期间于本超市一次性购物满108元，即可凭电脑小票到服务中心领取\"福、禄、寿、禧\"包一个(粽子1个、咸蛋一盒)(每天限30个);赠品数量有限，送完为止。

尊老敬老是中华民族的传统美德，本超市将于6月23日下午14：30-17：30于本超市设包粽子处，盛邀您参加\"福、禄、寿、禧\"送老人尊老敬老爱心行。届时将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时将把你包的粽子于端午节(月日)上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到新一佳送出的精美礼品一份。

促销活动相关准备、在商场的入口处有形象指引，进行一些海报宣传和促销信息，、在卖场专区上方挂起形象吊牌，利用有限的空间进行传播，、聘请经过培训的促销人员，统一穿着特色服装，进行现场促销。

(一)端午节快讯(6000份)

(二)店内广播

1、节日广播，主要包括三大部分内容。

(1)节日问候。

(2)公告特价商品信息。

(3)端午当天促销活动介绍。

2、穿插广播的内容主要是端午节介绍及由来。

3、背景音乐：活动期间，超市内播放传统古典的曲目，烘托浓浓的端午节的节日气氛，在消费者心目中树立良好的品牌形象。

(三)店内展示板、pop海报

(四)门店广场的彩旗、条幅

(五)班车车身广告

1、费用预算、购物满就送活动:粽子800只。

2、靓粽550只《包粽子送老人尊老敬老爱心行》活动:粽子散装米40斤;粽子共1350、散装米40斤;共约1000元。

费用总预算装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，费用约200元吊旗、宣传单费用:400元。

促销总费用:约1600元。

**超市端午节活动促销方案策划篇九**

主要节日：6月17日（星期日）父亲节、6月23日（星期六）端午节中国传统一年一度的端午节临近，商家每年都会运用强有力的促销手段在端午节黄金旺季展开促销攻势，刺激门店粽子及相关联商品促使门店整体销售迅速大幅提升。

以端午节为主线开展系列促销，吸引客流，打造销售热潮。围绕端午这一传统节日开展一些让顾客参与感强的活动，同时和厂商联合陈列粽子端午形象堆头并做主题装饰，举办酒水饮料、商品展销，通过折扣销售、特价销售、买赠等形式并做好dm宣传。做好团购，礼品卡的销售。

6月14日（星期四）至6月24日（星期日）

粽情有礼

泽州路店、怡凤店、浙江商贸城店、新市东街店、上辇街店

活动

1、飘香热棕，免费试吃。

1、活动时间

活动形式：凡进入本超市区的顾客在粽子促销区域您可免费试吃，我们推出了各种口味的粽子。

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动：

2、要求各供应粽子的厂家派一到两名促销员在现场介绍并服务顾客试吃;

3、试吃的粽子由供应商赞助；

4、须通过dm封面、店内活动信息板、店内广播对活动进行宣传。

活动

2、满就送

1、活动时间：

活动内容：凡活动期间在本超市区一次性购物：满38元送美味粽1个（价值2元/个，限500个）满88元送雨伞1把（价值10元/把，限200把）

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动

2、以上活动在赠品区派发，顾客凭当日单张电脑小票参加，不累加，每人每票最多限领3份，数量有限，送完即止；

3、团购顾客、烟酒、粮油不参与

3、费用预算：美味粽子：1.8元/个×500个/天=900元雨伞：6.4元/把×200把=1280元

合计：2180元

活动

3、畅饮啤酒赛

活动时间：6月

1、活动形式：凡在6月14日到6月22日在本超市区购物满38元的顾客晋城市福旺多商贸有限公司企划部凭当日单张小票于服务中心登记即可参加。（限30人）

2、活动细则：

1、活动时间每组为3分钟，每5人为一组共5组，进行喝啤酒比赛，每次喝1瓶，取每组第1名获胜者再进行决赛，取前6名为最后获奖者。

奖品设置：一等奖1名：奖价格56元三全120g真空高档礼品粽（4味）一盒二等奖2名：奖价值35元长城干红红酒750ml一支三等奖3名：奖价值13元老黄酒（米酒）一支

3、费用预算：三全1200g真空高档礼品粽（4味）56味元/盒×1=56元长城干红红酒750ml28、5元/支×2=57元老黄酒（米酒）11.8元/支×3=35、4元合计：148.4元

4、活动要求：

1、此活动为选择执行活动：

2、各门店准备好道具，提前做好准备工作。

1、版面规划dm规格：8k2p快》端午商品（17种）讯》生鲜18种规》粮油调味冷冻18种划》酒饮：12种》洗化：12种》百货：18种》针织18种

2、dm宣传门店组织dm海报派发工作，加强主要活动信息宣传。

3、广播宣传广播滚动播放促销信息，以确保及时准确的传达信息，激起顾客的购买欲望，提升销售；活动期间，背景广播音乐应选报轻松、欢快的音乐来渲染节日气氛；在大门口贴大海报宣传。

（满就送2180+畅饮啤酒赛148.4）×5家店=约11642元宣传费：dm：2400+展板、活动内容宣传1000=3400元销售预估：元×毛利

**超市端午节活动促销方案策划篇十**

品味端午传统佳节，体验“多彩”品质生活。

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。

1）活动时间：xx年xx月xx日—xx月xx日。

2）活动目的：

①营造节日气氛，从而吸引xx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。

3）活动地点：xx各连锁超市现场。

1、《猜靓粽》。

凡在xx月xx日—xx月xx日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满xx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，xx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：xx月xx日—xx月xx日。

2）活动内容：凡在xx月xx日—xx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：xx。

二等奖：xx。

三等奖：xx。

四等奖：xx。

五等奖：xx。

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；

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；

2、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；

3、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、xx宣传（分配数量见附件）；xx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：

人员职责分工：

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、《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、《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。

xx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13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。

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；

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16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。

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6月1日前完成，对经销商相关人员培训。

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）完善沟通协调机制。

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