# 最新超市五一促销活动策划案例(三篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-16

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。超市五一促销活动策划案例篇一xx店位于xx市老城区东郊，离城市中心（传统意义上西湖为中心来讲...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**超市五一促销活动策划案例篇一**

xx店位于xx市老城区东郊，离城市中心（传统意义上西湖为中心来讲）较远，周围又有农贸市场和专营批发市场及部分小型的批发店面，这一带消费群主要从农村转化而来，在消费能力上较低，消费意识上习惯于从农贸市场上专营批发市场及部分小型的批发店面中购取廉价的生活必须品，消费群体年龄的平均年龄较高，所购单品较集中。但随着城市中心的逐步转移，人们的消费能力和消费意识消费习惯将得到逐步的提升和改善，加之附近还没有出现类似经营方式的大型购物中心及超市，相信不久的将来，这一带将成为各个商家必争之场所，我们xx店应抓住机会抢占市场。

xxxx店自去年年末试营业以来业绩一直不佳，客观因素是在试营业中基础配套建设尚未完工，一楼二楼的专柜尚未修建完毕，所以无法进行大型的企业形象宣传，但目前，我们在各个方面都已经准备充分，应积极地扩大对外的企业宣传，发展年轻会员，降底消费群体平均年龄，因为他们有着较大的购买力，通过宣传，我们要让附近的老百姓知道xxx上乘店，成为附近一带的休闲、娱乐、购物中心，增加人气，加大客流量，提升客单价、提升营业额，加大毛利。

xx----------生活的好芳邻

活动时间 2024年5月1日～5月3日

活动地点 xxxx店

赞助单位：选择一个或多个在\*\*\*\*\*\*\*店较大的有实力且产品质量过硬的企业合作，得到部分的实物和资金方面的赞助，降低我们的单方的费用开支，在活动中我们可以通过协商以不同的方式对合作厂商及其产品做适当的宣传。

宣传单位：与xx当地一家新闻媒体单位如报社或是电台合作，以较低的费用获得最好的宣传效果。

</em

选择《都市快报》《青年时报》《每日商报》，xx电台经济台，交通之声等几家媒体做适当的宣传和报道，同时充分利用传宣单、横幅、气球在附近广泛及全面的宣传，组织人员写传媒宣传稿。

在活动前2天向附近的居民及过往人群派发传单或相关资料，作为活动预告。

在活动中向现场人群及外围人群派发，充分传达活动信息。

5月1日在当地的主要报纸上刊登祝贺广告，展示企业文化。

活动中邀请电台和电视台进行现场采访，扩大宣传力度。

设总负责小组，由店主要有关领导直接领导，企化部或合作单位共同参与（是为了更好的和企业进行有效的沟通），下设宣传、各

活动负责、基础，联络、监督、安全等部分，确保分工明确，责任到头。

人员安排：xxx

（一）活动的策划准备期：

20xx年4月10日-20xx年5月1日

工作统筹安排

明细项 完成时间 责任人

方案确定 4月10日前 总负责

场地安排 4月20日前 基础

人员落实 4月10日前 总负责

宣传筹备 4月15日前 宣传

合作单位 4月15日前 联络

相关手续 4月25日前 联络

设备到位 4月30日前 基础

（二）活动的组织与实施期：

1、在4月中旬举办一次《我与xx》的征文或向广大消费者征集他们对我们在服务质量、企业发展或建是其他议，作为本次活动的预热。

2、5月1日上午9：00～11：30在x店门口举行腰鼓、秧歌、扇舞、健身操等比赛活动。（或是传舞龙等中国传统节庆活动）

3、5月2日为厂商活动日，

4、5月3日白天举办少儿书法绘画现场活动（或是其他针对青少年的活动）。

5、5月3日晚上举行“xx杭派服装之夜”的时装表演活动。

6、每天中午11：00～1：30，5：00～7：00在xx店一楼大厅或门口开展面包、烤鸡、馒头、饮料等及时食品的促销活动。

7、评选xx店工作之星。

8、开展寻找不合格商品。

9、慰问全市交警。

10、访问上乘店自开业以来的进行投诉过的顾客。

1、《xx》的征文主要是向广大的消费者征集他们与我们xxx之间发生的一些故事，目的在于让xxx走入消费者的生活中，体现出“生活的好芳邻”这句标语的内涵。向广大消费者征集他们对我们在服务质量、企业发展或建是其他议则可以使我们更好的了解广大消费

者心理，从他们的需要出发，为企业的进一步发展做好准备。

奖励：

a、征文：设一等奖一个二等奖二个三等奖三个或若干个入围奖，发证书和奖品，奖品由赞助单位提供并发送xxx会员卡。

b、征集建议：设金点子，银点子等若干个，如的确发现有利于解决我们xxx8店目前所面临的问题，可特殊奖励。（面试网 ）

2、腰鼓、秧歌、扇舞、健身操等比赛活动，主要是由中老年人参加。我们可以以此发展中老年消费者，毕竟次类消费者我们目前最大的消费群，并可以增大我们平时的客流量，增加人气。

3、5月2日一天，派出四辆广告送货车，分别慰问全市交警（大概60岗亭，每人500ml二瓶，合计约70箱，实物为企业赞助）

**超市五一促销活动策划案例篇二**

xxx超市公司＂五·一＂促销策划

20xx年x月x日

xxx第三小组

组长：

组员：

xx超市公司是隶属于上海xx集团的连锁超市公司，其以承担上海烟草卷烟网络第一层次（大型超市、商场饭店、宾馆等）的卷烟管理和配送任务并以为大连锁超市、大卖场、宾馆、商场24小时配送到位为主营业务的捷强集团作为基础，因此经济实力雄厚，承担风险能力强，拥有巨大的潜能.虽在同行业中起步比较慢，但因资金雄厚而发展很快，已经在全国建立了200家左右的连锁网点，并且挤身于上海第四、全国第六的连锁超市公司。

为了充分利用超市现有的资源，自食其力，早日成为集团的又一大支柱产业，因此抓住这次＂五·一＂长假，以上海市内的60家连锁超市为对象，由总公司统一策划的促销活动是一次很好的机会，初步安排促销活动时间2024.4.27---2024.5.7，此次促销的目的是争取在＂五·一＂期间营业额比平日增加30%。

根据所得到数据反映，目前xx各大超市全年总营业额的50%左右是来自于节假日消费.可见黄金假日的购物浪潮是一个大商机，近几年的＂五·一＂假期有三个明显的消费结构特征：

走亲访友多.平时工作忙，无暇与亲朋好友常来常往，很多人会利用长假去走访亲友，因此买礼品的就不在少数，酒类、水果、营养品等也就成为了畅销商品，商家们也应该在此多下功夫。

请客招待多.相对上述的＂走亲访友多＂，同样别人来自家作客的也比较多，而招待客人用的饮料、水果、餐点便成为了焦点。

外出旅游多.利用难得的七天长假出去放松休闲是许多人的选择，一路上的旅游用品当然也就少不了，所以零食、干点、饮料、盥洗用品、杯子、针线包等也是热点。

又因每年一度的中考、高考就要来临，学生营养品销售旺季再次到来，所以，各类营养品也就成为一大卖点。

针对这一特点，我们展开了关于＂五一＂节家庭需求情况的市场调研，我们对家庭收入在1000---3000，3000---5000，5000以上的家庭进行了调查，数据表明＂五一＂期间，居民家庭平均消费支出为500-1200元，同时对联华、华联、农工商等几家连锁超市的暗访，经过权衡利弊后，我们确定了酒类、饮料类、糖果类、零食类、冷饮类、营养品类等其它个别商品为主力商品，共计40种，我们分别用规格、建议价和促销方式拟定了一份具体方案

捷强超市公司隶属于捷强集团，主要经营烟草，酒类，饮料，糖奶，小食品，粮油制品，南北杂货，日用百货等5000余种商品，并且其进货渠道畅通，在上海乃至整个华东地区的糖烟酒经营上拥有雄厚实力。

在激烈的市场竞争中，捷强拥有与其独特的竞争优势：

首先，捷强拥有烟草，酒类专卖权，并享受全市烟草，酒类网络第一层次的销售权。

其次，完善的配送系统，使其商品价格低廉，质量稳定，因此受到了消费者的青睐。

但是，相对于联华，华联，农工商等起步早，资本雄厚，市场份额大的超市公司，捷强也存在许多不足：

1.门店数量少，店面相对较小。

2.商品种类少，更新速度不够快。

3.生鲜数量少，不能满足居民需求。

4.货架丰满度不够，陈列方式不够一目了然。

5.促销手段缺乏＂亮点＂，不能很好吸引顾客的吸引力。

此次促销活动的主要对手是联华、华联和农工商。

联华超市有限公司是我国零售业的龙头，其门店数已近千家并不断在全国扩大销售网络，其2024年的销售总额已突破100亿元大关.联华积极实行全国采购，有效降低成本，并不失时机的开拓海外市场，是最具实力的竞争对手。

华联与联华一样，都是国内实力雄厚，成立较早的超市公司，它最近开始发展大卖场和便利店等优势业态，其良好的企业形象，新型的发展战略，使其成为可与联华抗衡的国内第二大超市.

农工商是全国超市零售业的一匹黑马，虽然起步较晚，但已成为全国第三的超市企业，其营业面积居各超市之首，以＂规模大，品种全，价格廉＂的特点，树立了良好的企业形象。

另外，麦德龙，家乐福，易初莲花等大卖场对假日的销售也有重要的影响，它们虽然分布区域偏僻，但营业面积大，商品价格低廉，品种齐全，服务多样化，并拥有完备的销售体系和丰富的营销经验.是五一市场的一股重要势力。

针对众多实力强劲的竞争对手，捷强应该立足自身的优势，利用完备的配送系统，确立适合自身发展的连锁经营模式，并要在五一的黄金假期里，增加促销的＂亮点＂，进一步扩大影响，提高知名度，为企业创造新的发展机遇。

主题：＂五一＂金假/价在捷强.

表现：1. ＂五一＂是可以放松，休闲的黄金假期.捷强在此为您提供轻松购物的场所，由此体现金＂假＂。

2.捷强为您提供优质优价的放心产品，由此体现金＂价＂。

3.此主题既突出了捷强的价格优势，又迎合了此次五一的黄金假期，达到一语双关的目的，可以有效的吸引顾客的注意力，并且树立良好的企业形象。

对象：市内60家分店 预算总额：40万

负责人：广告宣传部 期限：4月27日前

项目 数量 发行手段 费用预算 作用

dm广告 10万份 邮寄8万份，派送2万份 10万 使顾客了解捷强五一促销产品及价格

海报 600张 店内张贴 10元/张6000元 制造节庆气氛，树立企业形象

吊旗 2400张 店内张贴 8元/张19000元 烘托店内气氛，吸引顾客购买

彩旗，彩色气球 600面40个 较大门店前设置 6000元；

4000元 制造节庆气氛，树立企业形象

展台广告 300~350张 展台设置 15元/张5000元 突出店内重点商品

候车亭广告 50座1000元/座，5万 宣传活动主题，树立企业形象

新民晚报 4.25 ；5.1；5.3 每天半版 报章广告 5万 宣传活动主题，树立企业形象

990电台 4.23~5.7早新闻前后各一次 广播广告 5万 宣传活动主题，树立企业形象

纪念铅笔 1.2万支 免费向附近小学赠送 0.5元/支，6万 通过赠送印有捷强标志的铅笔，培养孩子对捷强形象的认识

附注：1. 海报以草绿色为底色，用淡黄色、白色、深绿色、金黄色点缀，突出春天的气息.海报的主题与这次促销主题相一致。

2. 吊旗的整体色调与海报相同，因为吊旗是在店内设置的，所以其主题为＂金价风暴＂，字体要设计成爆炸式的，以刺激消费者的购买欲望。

超市5.1促销活动策划方案--策划书策划书 策划方案3.对促销的商品，要明显的标出原价，让消费者在对比中感到实惠。

4.店内的灯光、背景音乐及展台设置要突出喜庆欢快的节日气氛。

向消费者提供精美的商品外包装，以满足送礼要求。

推出＂买就送＂活动，按照消费金额的大小实行＂多买多送＂，刺激消费者购买更多商品。

向附近小学免费赠送印有捷强标志和形象的铅笔，培养孩子对捷强品牌的认识。

慰问附近孤寡老人，制造良好的社会舆论，树立捷强品牌形象。

实行买任何商品，只要加一元，就可换购明星海报的活动，刺激青年消费者的购买。

对于购买高档葡萄酒的顾客，可以免费赠送开瓶器.

对于饮料，酒类等，可以采取集中堆积销售的方式，使消费者产生＂又多又便宜＂感觉。

推出半成品加工活动，满足节假日消费需求。

购买满一定数额，赠送抵用券，还可进行抽奖活动。

按各种食品类别和它们的价格归类，同一品种同一价格的商品放在同一货架上，划定一个区间定为＂一包盖天下＂，让顾客在每一货架上挑一样凑齐旅游大背包，其价格比单买要便宜。

准备半成品，分成早、中、晚三个区域，不论顾客自己吃或请客都不用亲自动手了，即为＂一日三餐不用愁＂。

现是换季时节，人们免不了利用节假日更换不同季节的服饰，捷强门店内应设有＂防霉、防蛀＂区，包括一切洗涤和储藏衣物的系列用品，也可捆绑特价。

〈八〉时间进度安排

进度安排 工作布置 负责人

4.19~4.22 与供应商洽谈有关事宜 采购员

4.22 开始进货 采购员

4.19 设置吊旗 宣传部

4.25；5.1；5.3 作报章广告 宣传部

**超市五一促销活动策划案例篇三**

活动主题：

五一大促销

活动内容：

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名（5个店共10名） 各奖海南四日游名额一个 一等奖3名（5个店共15名） 各奖美的吸尘器一个 二等奖10名（5个店共50名） 各奖立邦电饭煲一个 鼓励奖100名（5个店共500名） 各奖柯达胶卷一卷

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。 服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品（具体定出特价商品的价格）。（本次活动最终解释权归某超市所有）

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