# 五一超市商场促销活动方案(三篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-16

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。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。五一超市商场促销活动方案篇...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。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。

**五一超市商场促销活动方案篇一**

4月28日——5月13日

每个季节都有礼！----“五一”有礼！

（一）劳模有礼

5月1—7日，凡历年获得过市级（含）以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份（衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣40件）。

（二）购物有礼

淘巧好，好淘巧

（三）母亲节有礼

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制xx张小型“背粘胶”，打上“平顶山商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五.一”促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传（包括x展架）。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，喧染气氛，主题统一为——“五.一”有礼！（部经理配合实施）

1、4月30日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

1、部经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除黄金、双星、图书不参加活动外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。（每天活动工作人员名单另文下发）

4、4月27日、5月13日下午到收款台统一缴款，部经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票；不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

1、中厅布置：xx元。

2、“背粘胶”印刷：xx元。

3、室内外布置：xx元。

4、活动奖品预算：xx元。

5、报纸广告：xx元。

总计：xx元。

其中：4月28日——5月13日（母亲节）共16天时间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

**五一超市商场促销活动方案篇二**

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。

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。

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。

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）。

**五一超市商场促销活动方案篇三**

为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升xx商城的企业形象及以文经商的特点，xx应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升xx的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”五一节日主题系列活动，活动方案如下：

1.五月购物赠大礼，欢乐假期全家游。

2.心系千千结，十万爱情大展示。

3.迎五一旅游大礼回馈会员。

4.春季时装周。

5.打折促销活动。

6.印制xx商城《精品购物指南》春季版一期。

1.五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月1日——5月5日

2.心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月5日

3.迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日——5月7日

4.春季时装周：20xx年5月1日——5月5日

5.打折促销活动：20xx年5月1日——5月7日

xx商城及八一店、xx购物广场及北园店。

（一）五月购物赠大礼，欢乐假期全家游。

活动内容：

为在五一黄金周提升xx商城人气，创造销售佳绩，特举办“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

①5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

②凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票（限三人）一张。（不累计赠送）

③凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票（限四人）一张。（不累计赠送）

④凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

⑤凡当日累计消费正价商品满xx元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

注：此次活动仅限于服装品牌（会员卡只积分不打折），厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，xx不承担费用。顾客旅游费用在购物xx——xx元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。（附：旅游价格表一份）

（二）心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线尽显萝？五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

①五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”

活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名（用于抽取幸运顾客）、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

②每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间上海近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算xx块，xx元；红色尼龙绳：xx元；情侣旅游套票价值xx元；宣传活动x展架，总计xx元，由商城承担活动费用。

（三）迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：xx商城

为感谢xx会员多年来对xx的支持，截止至xx年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的xx会员，于20xx年5月1日——5月7日期间，可凭xx会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。（过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布）

第一名的xx会员凭xx会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家（限三人）豪华旅游套票一张。

第二名的xx会员凭xx会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。第三名的xx会员凭xx会员积分卡及身份证登记可领取上海近郊家庭旅游套票（限三人）一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值xx元；情侣豪华旅游套票价值：xx元；上海近郊家庭旅游套票（限三人）价值：x元，总计x元，由商城承担活动费用。（附：旅游价格表）

（四）20xx春季服装周

活动时间：20xx年5月1日—5月7日

活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围、活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为xx扑克牌等小奖品。

（五）五一商品打折促销

①抢购

活动时间：20xx年5月1日——5月7日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行5—6折抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月26日之前报策划部统一安排。

②五一打折促销

活动时间：20xx年5月1日——5月7日

活动内容：

不参加“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。

注：

       1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣。

2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

3、xx不承担费用。

（六）印制xx商城《精品购物指南》春季版一期

印制商城《精品购物指南》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍xx，提升商城人气，更好的树立xx在全省的形象，突出xx商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《精品购物指南》春季版一期。

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