# 超市促销活动总结范文

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-06-20

*超市促销活动总结范文5篇超市双十一开展活动，增加销售额，做好了工作，能提升业绩。下面小编给大家带来关于超市促销活动总结范文5篇，希望会对大家的工作与学习有所帮助。超市促销活动总结范文1为迎接双十一，超市举行了促销活动，在公司领导的正确部署和...*

超市促销活动总结范文5篇

超市双十一开展活动，增加销售额，做好了工作，能提升业绩。下面小编给大家带来关于超市促销活动总结范文5篇，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**超市促销活动总结范文1**

为迎接双十一，超市举行了促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了超市在\_\_的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值的我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

这次活动店里进货大概在\_万元左右，还有以前店里不到\_\_元的存货。活动中\_\_的套盒，冬季的自发热用品都销售的不错.活动第一天的销售\_\_元，第二天销量达到\_\_元，是活动中销量最好的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了\_\_元。三天活动下来也有\_\_元的现场销量。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们\_\_点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信超市的未来会更上一层楼，成为\_\_中的龙头老大。

**超市促销活动总结范文2**

充满机遇与挑战的光棍节已经过去，回首今年整个节日期间的超市，在总部各中心领导的帮助和指导之下，加之全体管理人员以及优秀员工的合作与努力之下，各方面得以稳固磐实，商场工作得以顺利开展。在\_\_销售目标上，众人不可谓未尽之能事，且不论结果如何，此中显现之苗头，不可说不令人欣喜。对于光棍节节日期间的工作进行反思和总结如下：

一、盘点光棍节日期间的工作

A、加强卖场的人力资源、A类销售科别、A类商品的管理。

B、对本卖场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退，节日性商品的管理，尽一切可能做到不打无准备之仗。

C、积极组织管理岗员工的学习，加大对A类科别的帮扶力度，一切为销售服务。努力提高员工以及促销人员的工作积极性，并针对节日期间员工以及促销人员可能出现或之前经常出现的问题进行了分析。

二、存在的问题

超市在总部领导下，年度\_\_月份月合计销售：\_\_万于元，月度销售目标\_\_万元。超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

A：大环境：受国内整体经济环境，竞争店酒饮强势等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因\_\_区店的主要消费层次为周边居住的中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

B：促销：场外促销活动以及有力的促销手段全无，在商品没有竞争力的同时，应加大场外促销活动，特别是节日前10-15天，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，能起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

C：畅销商品缺货、堆头管理混乱与新品引进速度慢，光棍节节月份多为公历纪年中的9-10月份是食品、酒饮销售旺季时期，顾客需求量大。而畅销商品、特价促销商品经常出现备货不足，堆头陈列不丰满，有的堆头甚至只有外围一层商品，在顾客购物时缺乏商品可比性，造成业绩的流失。

D：商品质量问题和顾客投诉高：一旦商品发生质量问题，一方面承担卖场的品牌形象损失，另一方面商场还可能要承担商品死货的责任，严重影响卖场业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品质量问题，和光棍节大闸蟹事件等。

E：人员流失率过高：员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

针对以上问题，主要完善以下工作：

A、提升专业技能。不断学习和总结提高工作效率，以强化基础管理、狠抓\_\_服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好品牌形象、创建\_\_根据地为目标，在坚持行为影响、示范引导的前提下，尽我所能激发带动全体员工工作热情，加强对值班长、管理岗同仁的共同学习，贯彻制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

B、商品管理。坚持对A类商品和C、Z类商品的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。做好竞争分析，与竞争者形成差异优势，使商品在完善消费市场的同时，进一步展示卖场连锁优势。

C：员工管理。努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，认真贯彻师徒帮带体系，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及各类商品的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，改善卖场氛围，提升卖场业绩。

D、服务管理。加强员工服务意识培训，贯彻便民、利民、为民、亲民的宗旨，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的管理团队定将自上而下不懈努力，向着这个目标步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

我志努力做好一名超市店长，坚持系统地学习了专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一直以来对我工作的支持、指导、监督及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍之信心，饱满之工作热情，与公司和我的团队一起，勤奋工作，顽强拼搏，为\_\_的发展做出应有的贡献。

**超市促销活动总结范文3**

在前期准备中，我们提前对一楼面员工进行了培训和动员，要求各品牌及时上架适销单品、全员下载\_\_，同时详细培训\_\_下单流程，使一线员工都能独立操作线上交易，并与相关部门沟通沟通，统一了开单格式、积分要求和发票开具流程，最大程度做好事前准备。

在活动组织上，我们吸取去年活动的经验，明确分工，优化流程，将下单区和兑卡区划分开，下单区由营业员及顾客自主操作网上下单，另有工作人员从旁协助，指导不熟悉操作的顾客完成下单流程，而兑卡区则独立出来只做兑卡工作，通过区域划分极大提高了兑卡的工作效率，活动当天未出现顾客长时间排队等候的情况。

在氛围营造上，我们将下单区和兑卡区的电脑做了统一样式的陈列，充分营造了良好的活动氛围。

但是通过活动也反映出来一些存在的不足：

一是员工专业度不够，虽然在活动之前我们组织促销班的员工进行了事前培训，但是在实际操作过程中还是存在员工网上操作不熟练、兑卡不规范等问题。

二是营业员开单不规范，未按要求开具销售单或商品编码、价格填写错误等问题均有发生，影响单据核对、输机效率。

三是\_\_手机客户端不完善，选取商品时不能直观判断所属店铺，造成顾客下单错误，购买了其他店铺的化妆品，后期又需要办理退款手续。

四是商品自提问题仍未得到解决，本次活动赠送的线上\_\_元电子券使用要求是\_\_减\_\_，因此很多顾客都是在柜台下单直接取货，且购买的商品价格在\_\_出头，但我们店内快递是\_\_包邮，金额不够要收取邮费，对此很多顾客有意见，为此我部临时将包邮政策调整为\_\_包邮，以满足顾客需求。

针对上述问题，我部会在后期活动操作中不断完善工作流程，并积极联系\_\_公司解决后台设置问题，以期为顾客提供更好的购物体验。

**超市促销活动总结范文4**

由于这次超市下重本宣传双十一，对于每一个超市来说都是商机无限啊，无论是如何虚低，都能引起买家的疯狂抢购。

这次双十一、我们的活动并不算十分大型，但是一个\_折封顶，已经迎来了\_\_天的销售额，对于小奢侈品的销售，那是一个不简单的事情。

这次双十一，前期预告，包括退差价等等，我们都hold住了。疯狂的抢购，我们也hold住了。但是，问题依然存在。

沟通依然不够，很多细节部分，要在执行中给客服灌输，如果这出现在服装类销售，应该会很麻烦。

发货方面：由于繁琐的下单流程，仅仅是打单从仓库取货，打单时间已经用了\_个小时，对于重新验货，放单据等时间远远不够。或许在未来，需要一边接客，一边确认信息，一边打单，将人力资源用到极致，才能将双十一完全hold住。

总的来说还算成功吧。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信\_\_的未来会更上一层楼，成为超市中的龙头老大。

**超市促销活动总结范文5**

\_\_期间开展的促销活动对整体效益的提升着实产生了不错的效果，无论是商品的售卖还是人流量的提升都是促销活动产生的益处，但随之而来的则是这次促销活动中依旧存在着管理不善的问题，所谓为了能够吸取经验并在下次做得更好一些我们对这次促销活动进行了总结。

起初我们通过对活动的宣传向顾客传递将要展开促销的信息，通过折扣赠品的形式让顾客明白促销活动的展开是比较难得的，因此在多方面的宣传下导致活动期间的销售量还是比较理想的，尤其是几类特价商品的售卖引起抢购热潮并得到了不少消费者的认可，而且由于采取了积分制的形式导致部分顾客为了折扣也会选择多买一些商品，可以说正因为对促销活动比较重视才会在开展之前努力宣传着，虽然在活动形式方面并不新颖却也不可否认其实用性还是比较好的，另外领导也对这次促销活动比较重视并在不久前的会议上进行了勉励，所以我们在开展活动的时候为了商品的促销格外努力并取得了不错的成效。

这次促销活动比较明显的则是效益比以往提升了许多，虽然在价格方面有所让利却因为销售量的提升导致整体效益还是不错的，而且由于能够营造良好口碑的缘故导致以后的人流量也会随之增多，由于在策划阶段便考虑到这类现象从而还算在预料之中，再加上我们在开展活动之前也再三确认过商品的库存量从而能够满足顾客的需求，只不过我也能够明白打开市场缺口的难度并为了活动的正常进行而努力着，毕竟想要在活动中争取顾客的支持也是我们进行促销的主要原因。

相对于促销活动产生的效益而言管理不善则是暴露出来的问题，一方面是没有考虑到顾客的数量导致我们只能够处理好局部的问题，只不过由于整体上比较混乱导致有时也会顾不上部分顾客的需求，对此我们也向顾客进行了道歉并通过赠送礼品的形式获得顾客的谅解。另一方面则是部分员工存在消极怠工的现象导致有时在服务方面做得不到位，对此应该要加强监管力度并通过奖励制度的完善来调动员工对工作的积极性，至少也要意识到促销活动的重要性并调动全体员工为了活动的圆满进行而努力着。

不可否认这次促销活动带来的益处让我们得到了不小的提升，其中的些许问题也引起了不少员工的反思并激励自己在后续的工作中做得更好一些，而且活动的开展本就是为了加强整体的组织能力自然要争取在下次做得更好。

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