

# 新超市促销方案

(经典版)

编制人： \_\_\_\_\_  
审核人： \_\_\_\_\_  
审批人： \_\_\_\_\_  
编制单位： \_\_\_\_\_  
编制时间： \_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日

## 序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如方案大全、讲话致辞、工作总结、工作计划、规章制度、合同协议、条据书信、心得体会、教学资料、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

**Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!**

Moreover, our store provides various types of classic sample essays, such as a comprehensive plan, speeches, work summaries, work plans, rules and regulations, contract agreements, documentary evidence, insights, teaching materials, other sample essays, and more. If you would like to learn about different sample formats and writing methods, please stay tuned!

## 新超市促销方案

### 新超市促销方案(通用 12 篇)

新超市促销方案要怎么写,才更标准规范?根据多年的文秘写作经验,参考优秀的新超市促销方案样本能让你事半功倍,下面分享【新超市促销方案(通用 12 篇)】,供你选择借鉴。

#### 新超市促销方案篇 1

活动目的:

- 1、扩大和提高---超市的品牌形象和美誉度。
- 2、加深与消费者的沟通联系,使其成为我们的长期客户。
- 3、增强与供应商的联系,争取更大的供货支持。

市场分析:

春节是众多商家角逐的节日,它所带来的巨大消费空间也使得商家们费尽了心思去争夺。面对春节时各大超市应接不暇的促销活动,消费者又是如何选择的呢?

随着生活水平的不断提高,消费者的消费观念也在逐渐改变。消费者不仅关注价格,也关注全家一起置办年货这种快乐的消费体验。因此,若想成为消费者置办年货的首选超市,首先考虑的问题是如何使促销活动同时满足消费者的前述两大需求。

如何占领市场,把握客源,有效诱导消费,一直以来都是超市密切关注的问题。超市通常使用的促销手段之一、将若干件利润较低而消费群面较广的商品(比如大米、鸡蛋等)以超低折扣出售。

从而使消费者认为该超市商品的价格比其他超市低的假象，让消费者购买这些便宜的商品的时候，顺带把其他商品也买好了。从而刺激·激消费者的消费欲，根据超市一站式购物的消费特点，并以此带动销售额的整体增长。

通过小部分廉价商品来吸引客流，从而带动其他商品的销售，这是超市惯用的促销方法。可是现在这种固定商品的打折对消费者的吸引力逐渐减弱，消费者往往更关注其需要的商品促销信息上。

每年春节，消费者都有其固定购买的商品比如糖果，酒水之类的，超市也利用这部分商品的低价促销来吸引消费者。倘若商家选择另外一种折扣方式来促销，就象广大歌迷自己投票决定超级女生归属一样，由消费者投票来决定他们想要享受折扣的商品。

超女的火爆就是充分利用了广大群众不甘为人所驱使，渴望自己创造偶像的心理，才使得湖南卫视登上了娱乐类节目第一的宝座。给消费者一次自主定价的全新消费体验，创造一场别开生面的促销活动——海选超级商品。

活动安排：

1、选票的设计：

我们的选票分为两部份。

a、消费者自己填写 3 个自己心目的商品参加超级商品评选。根据选票数量，前 3 名的商品隔天可以享受不同的优惠。

b、消费者勾选部分固定商品参与超级商品评选。根据选票数量，前 3 名的商品隔天可以享受不同的优惠。这需事先与供货商协商，争

取供货商的支持和营销费用，这不仅可以有效提高其商品销量及品牌知名度，又可以分担一部分超市的营销开支。

## 2、节前的宣传

提前一个星期，通过各种渠道(如报纸杂志可裁剪传单广告等)向消费者发放宣传单(介绍活动的参与规则和具体的商品折扣等信息)。选票和宣传单印上广告词：这个春节，您当家。

效果目的：为了让消费者知道，今年春节，X超市有很特别的活动——海选超级商品，让其明白，这个春节，年货的价格是他们定的。

## 3、活动现场

利用大幅的宣传横条吸引消费者的注意力，我们利用购物到一定金额来控制每个超市选票的量，为了增加可信度和聚集人气在超市门口一个小时公示一下投票结果，当日消费满 20 元可获会员，可以参与投票选择隔天超级商品的活动。

7 天内消费累计满 999 元可以获永久会员，可以在 07 年的每个月中的某个时段享受这 7 天海选出来超级商品的折扣优惠，这样用消费者最需要的商品的特价锁定消费者来我们超市消费。

从而带动其他商品的销售，也可以帮助参加这次活动的某个品牌建立一个排他性的壁垒，从而得到供货商更多的支持。

## 新超市促销方案篇 2

### 一、促销活动时间

20\_\_年\_\_月\_\_日-2\_\_年\_\_月\_\_日(共七天)

### 二、活动主题

千禧迎新，半价返还

### 三、活动内容

#### (一)主要活动：千禧迎新、半价返还

1、7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还。

2、单张购物小票返还金额不超过\_元。

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)。

4、\_月\_日(初\_)开始，至\_月\_日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券。

5、购物券必须在\_月\_日之前消费，逾期无效。

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)。

(二)可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

#### (三)辅助活动

1、男女装特卖场。

2、儿童商场购物送图书。

3、厂方促销活动。

### 四、活动推广

1、报纸广告。

2、电台广告。

3、现场横幅。

4、现场彩灯。

### 新超市促销方案篇 3

#### 一、活动背景：

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周边顾客群，稳固周边顾客群，从而树立好当家的形象。

#### 二、活动主题：家的感觉，价的乐趣

#### 三、活动时间：4月28日~5月10日

四、活动目的：让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

#### 五、活动地点：店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，联系一家做场外大型促销(演出)等活动。

#### 六、促销的形式：买赠、现场试吃、抽奖等。

#### 七、活动内容：

1.“五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区(小食品、小百货、日化类等)，做封面。

2. 商品折扣购：一次性购物满 38 元的顾客可享受大米/500g 的折扣，五一折每人限 1kg

3. 凡一次性购物满 38 元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动，78 元 2 次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超 3 次(外场专柜、家电不参与此项活动)。可幸运获得以下丰厚奖品：(见奖品设置：)

一等奖：价值 300 元礼品一份(总计 5 份)

二等奖：价值 30 元礼品一份(5 份)

三等奖：价值 10 元礼品一份(20 份)

四等奖：价值 3 元礼品一份(100 份)

五等奖：价值 1 元礼品一份(500 份)

注：1. 当日现场抽取奖品，购物小票不予累计(多买多重)。

2. 店内所有员工一律不允许参加此次活动。

八、促销品的选项(共计 150 个单品)

略

活动内容：

一、深呼吸海的味道在 4 月 28 日到 5 月 3 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

## 二、服装打折自己做主

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抢购活动。服装抢购活动,每天举行两次,最低达到 2 折。

## 三、五一惊喜三重奏

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 3 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 3 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。

## 新超市促销方案篇 4

### 一、活动时间:

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日(七夕节)-\_\_月\_\_日。



## 二、活动主题：

会说情话的玫瑰——\_\_珠宝传递你的爱。

## 三、活动背景：

每逢佳节倍思亲，情·人节是表达爱情的机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情·人，人们会想到送鲜花给爱人或情·人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情·人的爱和感谢等情话，使\_\_珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

## 四、活动目的：

1. 通过此次活动增加情·人节期间卖场人气。
2. 提高\_\_珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额。
3. 进一步提高\_\_珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

## 五、活动内容：

### 1. 造势活动：

(1) \_\_月\_\_日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的玫瑰——\_\_珠宝传递你的爱》。

(2) 各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜住址及电话的详细广告。

### 2. 柜台促销：

凡在\_\_珠宝专卖店/柜买满 1000 元即送 会说情话玫瑰花 一朵,此活动是为了使人们在情·人节来表达对爱人的爱恋和感谢等,主要是用 会说情话玫瑰花 录制人们在平时不好意思对爱人或情·人说出口的情话和感谢的甜言蜜语,之后连同珠宝一起送出,使爱人或情·人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

### 3. 新款上市:

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是 信守、善美 系列)同时发售,与本次活动一起在情感上打动顾客,与活动一起相得益彰的使本次 情感营销 取得全面的成功。

### 六、活动宣传与推广:

(1) 在店前做好宣传海报、\_展架,在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询。

(2) 网络推广:联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动,以新闻事件的形式做好 造势 宣传。

(3) 各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系,注意做好活动报道工作,以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

### 七、活动经费预算:

会说情话的玫瑰花 :  $25 \times 100 = 2500$  元。

2. \_展架:  $65 \text{ 元} \times 2 = 130$  元。

3. 宣传页(dm):  $0.5 \text{ 元} \times 2000 = 1000$  元。

4. 广告宣传费: \_\_元。

5. 总计: \_\_元。

## 新超市促销方案篇 5

一、活动主题：礼情款款欢度国庆

二、活动时间：20\_\_年9月20日——10月7日

三、活动目的

(一)以国庆节为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度；(二)借助国庆节促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额；

(三)加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；

(四)扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

四、活动内容

(一)买99元送30元现金

1、活动时间：9月20日——10月7日

2、活动内容为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在超市购买服装、鞋类商品满99元即可返回30元现金，满198元可返回60元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。(注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售)。共建温馨家园”的社

3、注意事项

(1)顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2) 单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

(3) 顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

(4) 该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

(二) 国庆狂欢，\_\_大礼疯狂送国庆狂欢，狂欢 1、活动时间：9 月 20 日——10 月 7 日 2、活动内容活动期间，公司在第四期促销手册(时间：9 月 15 日—10 月 15 日)封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值 10 元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满 100 元可使用一张，直接省 8 元现金，购物满 200 元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

注意事项：

(1) 顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2) 现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

(三) 国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销黄金周 1、活动时间：9 月 20 日——10 月 7 日 2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低 3 折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主

30 款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

注意事项：

(1) 购买特价商品的会员，不可同时使用代金券

(2) 特价商品已经售出，概不退换

(四) 同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10 月 1 日—7 日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为 61 岁的顾客在本超市购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项

(1) 顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。

(2) 每位顾客在活动期间只可参加活动一次

(3) 本活动最终解释权归\_\_超市所有。

新超市促销方案篇 6

一、活动时间：20\_\_年 4 月 29 日—5 月 2 日

二、活动主题：欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

三、具体活动：四重喜、惊喜连连看！

惊喜一、激·情五一开门送礼！

5 月 1 日当天前 300 名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

## 惊喜二、购物抽奖抽完还送!

4月29日—5月2日,凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张;满58元换取抽奖券两张;多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖:现金购物卡888元1名

二等奖:现金购物卡588元2名

三等奖:现金购物卡88元5名

四等奖:精美礼品一份100名

## 惊喜三、您购物,我送礼!

4月29日—5月2日,凡来本商场超市一次性:

购物满18元送牙刷一把;

购物满38元送500ml茶饮一瓶;

购物满68元送1.25L可乐一瓶;

购物满118元送1.5L洗洁精一瓶;

购物满168元送1.8L调和油一瓶;

(注:烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

## 惊喜四、超值换换换!

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元,就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支;一次性购物满38元,加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒;购物满58元,加15元换购价值60元保·健品一盒。(注:烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动;此活动和惊喜3活动任选一项,不可同时参加)

## 新超市促销方案篇 7

01

### 3 月份主要节日和习俗

主要节日：

放风筝妇女节植树节

消费者权益日

气候：

逐渐寒冷，阴雨绵绵，空气潮湿

02

促销活动自然必不可少

活动方式：

@永远的女人

为庆祝“三八”国际妇女节，在本超市购物满 200 元，即可领取“美丽 100 分”女士礼包一个(只限会员)。一张收银小票只限一份赠品，赠品数量有限，送完为止。

@迎春服装大抢购

活动期间凡光顾我超市各店的顾客，都可在规定的时间内参加抢购。(想买超低价，一定要眼快、手快!)

@美味生鲜，日日惊喜

各分店周一至周五推出“每日推荐”特价生鲜商品，每日都有意外惊喜

@信不信由你——一元中大奖

在入口处设立一个“抽彩处”，只要顾客支付人民币 1 元即可获得一张抽彩券，数日后开彩而中奖者可获得价值为 2000 元的礼品。

#### @“十全十美”某某某

顾客凭收银小票(不限金额)至活动中心领取一份商品列单，单子上所列的都是品名中含有“一”至“十”的各类商品，活动要求顾客在规定时间内找齐单子上的商品到达指定收银台核对，及时到达且准确无误者获胜，可得奖品一份。

#### @绿色世界绿色家

在特定时期内，征集会员用废旧物品的发明创造。作品并在大堂展出，由设计者标示作品介绍，现场设置顾客投票箱，顾客可投票选取前三名作品，并留下自己的姓名、联系方式。最后由 某 X 某 选出获奖作品并颁发丰厚的奖品，参与评选的顾客可获得抽取幸运奖的机会(可设置多种幸运奖)。

#### @猜猜你听到的歌

凡会员凭当日购物小票均可参加。在我商场大堂设置活动场所，8 人一组，主持人放一个歌组合，每首歌只有一小段旋律，猜出歌名达一定数量的参赛可得奖品一份。

#### @大家来找碴

凡会员凭当日购物小票均可参加。在两张图中找出不同之处，每两张图为一轮，每轮限时 30 秒，共有 30 轮，越到后面，两张图不一样处就越多，而且越不明显，如果超过时间三次，或猜错三次都就



会出局。一直过关者获胜，可得奖品一份。

#### @剪“宝”比赛

参赛者在赛前预先找好一位搭档以便顺利完成比赛。比赛时，参赛者被蒙住眼睛，手持剪刀一把，在他们的前方几米处有四根高挂的细绳，下面系有彩球，彩球内有奖券，参赛者在搭档的口述指引下单手将彩球从细绳上剪下，机会只有一次，搭档不许动手，否则犯规参赛者将被淘汰，剪好后原路返回并开奖公布。

#### @大刮卡

魅力奖岁末便宜到底，牛年满载而归梦想大刮卡-1F~6F 满 100 送刮卡新年魅力奖-1F~6F 购物满 50 元送电脑形象照片一张

#### @游店分享顾客

由店长带领，处长及店员共同组成的约 10 人小组，着牛仔装扮(戴牛仔帽，穿牛仔马夹，腰配玩具手枪，手持麻绳)巡游卖场，同时为顾客分发小礼品(小糖果或小气球)，以活跃店内气氛。

#### @我好，就投我一票

应三月学雷锋活动月，各店提出“岗位学雷锋，服务永远第一”的口号，评选出活动期间服务最佳的收银员、营业员、保安各式各 1 名。

#### @开心即刻抽

凡活动期间当日来店购物满 50 元的顾客，即可凭收银小票至活动区参加此活动，若您抽到“谢谢参与”我超市将感谢您的参与，若您幸运抽到“精美礼品”某某某 将送您一份精美礼品。

### @猜现金，猜中就归你

活动期间，顾客购物满额即可兑换猜奖券。我们将把装有现金并贴上封条的透明箱放在大堂服务台，凡参加猜现金活动的顾客需将答案连同姓名、卡号、身份证号码及联系电话填在猜奖联上交到大堂服务台。答案最接近者可获得奖金 某 X 某 元。

### @明眼辨真伪

消费者权益日期间在我店大堂开展活动，设置展台，展台内设电视机播放商品真伪辨别方面的宣传片，展台上摆放产品的真、假两种样品(假货样品可由商品生产厂家提供)，并标示出辨认方法及区别，以供顾客参观了解。

### @早教亲子节

凡一次性购物满 60 元的顾客，凭电脑小票再加 10 元可获得早教中心价值 120 元的婴幼儿早教测试券一份。活动期间各周末在各分店门口举办儿童主题推广活动，内容包括早教讲座、婴儿爬行比赛等活动。

### @健康美丽“三八”节

期间，在各分店门口，举办现场健美健身、形象设计、美容咨询、节目表演、美容知识讲座、眼睛护理及药品保·健等精彩活动。

### 03

#### 促销生鲜商品选择也非常重要

饮食生活随着春天的到来而丰富起来，应提前在生鲜食品方面做好准备。生活特性；天气渐暖，去户外活动、外出游览的活动半径增

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/928033111063006134>