# 超市端午节促销方案设计(6篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-07-05

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。超市端午节促销方案设计篇一本次活动旨在提升卖场人气，树立良好的企...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**超市端午节促销方案设计篇一**

本次活动旨在提升卖场人气，树立良好的企业品牌形象；感谢广大消费者对新世纪的支持与厚爱，特别在中国传统节日“端午节”以及国际六一儿童节到来之际，真诚回报消费者，让消费者参与游戏互动，让消费者在购物休闲之中感受娱乐。

x月x日上午xx：xx——xx：xx一场，

下午xx：xx——xx：xx一场，

晚xx：xx——xx：xx一场。

（由于参赛报名者较多，除以上规定时间段外，视具体情况而加时比赛。

所有参加比赛人员每xx人一组，限时x分钟，计时开始。包多少就送多少，同时产生一等奖x名，赠送品牌粽子一袋（思念牌、粽叶、糯米以及相应器具均由新世纪购物广场提供。在比赛过程中须用勺盛取糯米，不得用手抓取，每个粽子只准放一个红枣，包好后必须用红线捆扎，放于规定方板之上。

本次比赛，以速度、数量、匀称、美观为胜。若有粽子露馅、质量不合格或缺少工序而与要求不符，或在比赛过程中因匆忙而掉在地上的粽子均不计入最后成绩，不作为赠品赠送，并同时从比赛成绩中扣除。

报名参赛人员于x月x日按所划时间段准时报道，按报名先后点名参赛，点名未到者将取消其比赛资格，每20人一组，点名每组不足xx名，可依次顺延上调，凑齐xx名。

新世纪购物广场北门门前。

1、出示前期报名购物小票（已签字），严格按规则参赛。

2、必须洗手后方可参加比赛。

3、为保证赛场秩序，请听从裁判的统一协调指挥。

（本次活动由新世纪购物广场主办，最终解释权归新世纪购物广场所有）

1、案板一张；（1、2×4、8米）

2、白色喷绘布一块；（铺设案板）

3、桌椅各二张；（裁判和助理收取购物小票）

4、塑料盆xx个；（用于盛粽叶）

5、所料小桶xx；（用于盛糯米）

6、小勺xx个；

7、红线轴xx个；（用于捆绑粽子）

8、粽叶约xx斤；（煮熟）

9、糯米约xxx斤；（约每人5两计算，泡好后用。）

10、小红枣约xx斤。（每个粽子只准放一个红枣）

11、小喇叭一个；（解说详细活动规则及点名用）

12、品牌粽子xx包；（分发一等奖获得者）

13、净手毛巾x条。（放于北门水龙头处，必须洗手后参赛。）

14、秒表一块；（计时用）

15、横幅一条；（庆端午，新世纪购物广场包粽子比赛）

16、礼仪小姐xx名；（负责道具的调整、监督和方便袋的发放）

17、小方便袋xxx个；（参赛选手所得粽子的包盛）

18、制作一等奖领奖卡xx张；（持卡到服务台领取奖品）

19、保安2名；（负责秩序与通道畅通）

20、小彩旗划定比赛区域。

21、拍照新闻发布。

22、电视台摄影。

各道具准备于x月x日上午xx：xx前全部完成到位。

小红枣约xx斤：计xx元。粽叶约xx斤：计xx元。

糯米约xxx斤：计xxx元。毛巾x条：计x元。

品牌粽子xx包（奖品、：计xxx元。

合计xxx元。

**超市端午节促销方案设计篇二**

姓名：邓婵婵

指导老师：吕凯 20xx年5月

一、活动背景

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5月30日（星期一）。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。

二、活动时间

20xx年5月28日~5月31日

三、活动内容

现场粽子促销

活动时间：20xx年5月28日~31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20元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此

类推，多买多送

天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间:5月28日—31日

活动方式:在超市消费满55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5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100元）

第二名：高邮鸭蛋一盒（价值50元）

第三名：真空包装烤鸭一只（价值20元）

浓情55送好礼

活动时间：20xx年5月28日—31日

活动内容：凡在活动期间的17:30~21:30在笨超市购物满55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 200份/天

25号球 价值2元礼品一份 100份/天

35号球 价值5元礼品一份 20份/天

45号球 价值10元礼品一份 40份/天

55号球 价值20元礼品一份 40分/天

五、相关宣传

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40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800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。

六、相关支持

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，举行闻粽子比赛；

七、费用预算

2.《浓情55送好礼》活动：礼品费用1000

费用总预算：

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用

约6600元；

2、吊旗费用：10000元

六月份促销总费用：约16600元

**超市端午节促销方案设计篇三**

品味端午传统佳节，体验“多彩”新鲜生活。

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。

20xx年x月x日—x月x日。

①营造节日气氛，从而吸引xxx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。

活动地点：xxx（店名）超市现场。

1、《猜靓粽》

凡在x月x日—x月x日促销时间内，在xx超市一次性购物满38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竞猜；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碑打下基础。

2、《五月端午节，xxx（店名）包粽赛》

（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xxx—xxx元不等的购物券。

3、与＂粽＂不同

（1）活动时间：x月x日—x月x日。

（2）活动内容：凡在x月x日—x月x日促销时间内，在xxx（店名）超市一次性购物满xx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xxx元。

（3）奖项设置：

一等奖：热水器x台/x台；

二等奖：自行车x辆/x辆；

三等奖：精装粽子x盒/xx盒；

四等奖：价值xx元的精美礼品/xx份；

五等奖：价值xx元的精美礼品/xxx份。

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，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。

（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；医护人员，直接享受一定的购物金额折扣或赠送礼品；

具体内容：

2、针对普通消费者：

赠送礼品；

具体内容：

购买多彩促销产品x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；

3、场外海报和场内广播宣传。

物质支持：

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，举行包粽比赛；

3、采购部联系洽谈xxx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；

（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xxx只；

4、《与＂粽＂不同》活动：塑料粽每店xxx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xxx元，

2、吊旗费用：xxx元

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；

4、物资：pop、货架、包装、其他宣传资料等设计制作；

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。

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。

**超市端午节促销方案设计篇四**

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象：现场顾客或者社区居民。

活动方式：

1。在x分钟之内，看哪位参赛者的.粽子包得又快又好。

2。由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。

3。得奖者颁发相应“礼品”。

4。凡参加比赛者都送一份纪念品。

5。比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注：此活动需控制时间和参与人数（具体细节等方案确认后再定）

活动时间：x月x日。

活动地点：商场西门。

活动内容：端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗？那就快来参加我们的比赛吧！

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次（1分钟），满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具：竹杆若干根、细绳、粽子等！礼品即所得钓得的“粽子”。

活动内容：活动当天凡购物满x元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间：x分钟，每人限玩一次。

活动地点：商场西门。

活动对象：对象不限，凡有兴趣者皆可报名参加。

预期效果：通过这个“新式”的玩法，让大家娱乐购物。

1、宣传车：租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。（1辆停于购物中心，2辆自行安排）

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等！

1、企划部负责活动的pop书写，宣传。

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作。

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作。

**超市端午节促销方案设计篇五**

某超市端午节期间将开展为期一个月的促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

(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：

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：

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”

**超市端午节促销方案设计篇六**

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象：现场顾客或者社区居民。

活动方式：

1。在x分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。

2。由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。

3。得奖者颁发相应“礼品”。

4。凡参加比赛者都送一份纪念品。

5。比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注：此活动需控制时间和参与人数（具体细节等方案确认后再定）

活动时间：x月x日。

活动地点：商场西门。

活动内容：端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗？那就快来参加我们的比赛吧！

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次（1分钟），满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具：竹杆若干根、细绳、粽子等！礼品即所得钓得的“粽子”。

活动内容：活动当天凡购物满x元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间：x分钟，每人限玩一次。

活动地点：商场西门。

活动对象：对象不限，凡有兴趣者皆可报名参加。

预期效果：通过这个“新式”的玩法，让大家娱乐购物。

1、宣传车：租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。（1辆停于购物中心，2辆自行安排）

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等！

1、企划部负责活动的pop书写，宣传。

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作。

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作。

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