# 2024年超市活动策划方案模板(6篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-10-04

*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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。超市活动策划方案模板篇一1、把握520促销网店策...*

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

**超市活动策划方案模板篇一**

1、把握520促销网店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望。

2、提升网店浏览量，吸纳新客源。

3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度。

xxx年x月x日。

我爱你，丝丝心动。

针对xx到xx岁的女性客户。

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1分享即有奖：上传宝贝试穿的真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。（人人有奖）

2幸运降临奖（每月x名）

3忠诚客户奖（年终x名）

1、宣传重点时间：活动前2天；520后1天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如淘宝旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告，qq，博客，微博，贴吧，帮派，论坛，微信等等。

1、货源问题：确定促销的＇商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

2、做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

**超市活动策划方案模板篇二**

x月x日--x日。

情人节促销。

满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

1、125元----你爱我享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠；

2、365元----天天爱你享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

3、521元----我爱你享有雪里相思冰淇淋一份+情侣来电闪一对+池葡萄酒一瓶+索芙特水白晶一盒

4、721元----亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

5、999元----长长久久享有出水芙蓉冰淇淋一份+池精品干红、干白各一瓶+皮带一条

6、1314元---一生一世享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

1、情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

3、玫瑰情缘！

台词：暗香浮动，花香隽永，阳光下，一场美丽的玫瑰雨，飘飘洒洒不停，在这一个叫做爱情的日子里，携手你的玫瑰情缘，来一趟，早春浪漫的阳光之旅……

导演：xxx   百货·人物：xxx。

序曲：2024年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在阳光百货一楼中央大厅举办\_\_百货2024春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份（玫瑰花一束或巧克力一盒）.

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动：

施华洛世奇、谢瑞麟、周大福、金、安娜苏、欧珀莱、安莉芳等品牌同贺情人节，推系列买赠促销活动！

**超市活动策划方案模板篇三**

1.示爱有道 降价有理；

2让全世界知道我爱你。

5月16日—— 5月20日。

店内做好商品的创意陈列和突出陈列，以保证节日商品达到最高销量。

1 、商品特价。

520期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，借活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

2 、主题陈列： 5月16日—— 5月20日。

在显眼位置做情人节系列商品主题陈列。

1 、气球对对碰。

气球用于门店520气氛布置。

2 、购物赠送。

凡购物达xx元，即可赠送玫瑰花一支。（时间：限 5月20日当天）

**超市活动策划方案模板篇四**

发布含有关键词的博文，关注官方，[email protected]/\* \*/，就有机会和心爱的ta可免费参与520甜蜜xx行。（限10对）

5月20日下午和xx一起，给你心爱的ta亲手diy一个全世界独一无二的甜蜜蛋糕吧！爱ta就给ta最美好的！活动地点：二楼专厅前。特别鸣谢：xx蛋糕。

即日起至5月18日，关注官方，[email protected]/\* \*/，[email protected]/\* \*/？？爱的ta一起开怀大笑吧！领取地点：一楼总服务台。

5月18日（星期x）—5月21日（星期x）

一、甜蜜情人节满xx减xx：

活动期间，顾客购穿着类商品满xx减xx，满xxx减xx……多买多减，依次类推，上不封顶。男女装、男女鞋、羊毛羊绒、家居内衣、床品儿品、箱包皮具、部分少淑女装，少数品牌及特例品不参加活动。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

二、520甜蜜幸福礼：

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元赠x摄影价值1088元摄影券一张，满xxx元赠送xx摄影价值xxx元婚纱礼券一张。满xxx元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元加赠xx玩偶或电影票2张；满600元加赠xx小熊皂一个；满xxx元加赠迷你绿色盆栽一个。单票限赠一个，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场xx专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠xx一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

三、甜蜜喜刷刷：

活动期间，顾客持xx信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元（含）送50元xx储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满xxx元送xx元xx储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

四、xx、xx黄铂金每克优惠xx元。

五、双休日幸运xx分购物只花一半钱。

六、xx夏季首场答谢会xx元起。

七、xx家电—“冻”力十足。

冰箱节正式启动。

1.券行天下；

2.超值特价；

3.预付定金加赠；

4.购冰箱洗衣机x件满xxx元以上送xx恐龙园x日游一个。

**超市活动策划方案模板篇五**

5月20日是网络情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

5月10号—5月22号。

爱你一世真爱相伴。

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包（价值x元的抵扣卷）

凡在本店购买情侣对戒第二件半价。

凡在本店购买其它钻石饰品xxx元送价值xx元定制婚纱一套。

凡在本店购买其它钻石饰品xxx元送价值xx元浪漫结婚照一套。

凡在本店购买其它钻石饰品xxx元送价值xxx元蜜月双人游（这是针对结婚的礼品，如果觉得不合适也可以把礼品换成传统的送黄金，银饰等等）。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。xx珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值xx元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。（现在钻石回购的机制随着珠宝类越来越让人们接受，现在很多珠宝店都有钻石回购，若干年后钻石回购绝对珠宝类发展的趋势）

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买xx元送xx元。

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价xx元和xx元的高档千足金金镶玉，只卖xx元和xx元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

**超市活动策划方案模板篇六**

浪漫520，玫瑰来就送。

时 间：5月20日。

凡于5月20日进店购买的顾客，均可免费领取节日专属的瑰花。限量99份（数量有限，先到先得）。

在入口处布置成浪漫粉色的心形门，在“心”形门处摆满玫瑰花，凭购物发票免费领取。

在卖场内专门陈列一个摆设520商品的区域，如红酒、巧克力、化妆品等，将对应特殊价格写在价签上。显眼处摆放520相关的pop海报等，内容要符合节日要素，文字鲜艳暧昧，烘托购物氛围。

内容：浪漫520，玫瑰来就送

（1）内容：活动介绍，活动dm页面；

（2）内容：520爱情大看板。

主题：向爱的人大胆表白吧！

说明：制作精美的520爱情大看板喷画一幅，上面预设了很多浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

内容：520形象喷画。

借助节日宣传卖场的商品、优惠活动等。

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