# 2024年开学季促销活动营销策划方案超市(3篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-10-04

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。开学季促销活动营销策划方案超...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**开学季促销活动营销策划方案超市篇一**

一、促销活动时间：8月1号—10号，地点：郑汴路康居木地板市场2排15—16号，木地板促销活动方案。

二、促销活动标语（口号）：迎金色奥运，宜华倾情大酬宾。

三、活动销售目标：20单，约15万元以上。

四、促销策划核心：通过奥运会开张这一人人振奋的背景，在人员引导、店面重新布局、特价、导购员正确导购等一系列活动的配合下，激起潜在客户购买欲望，达到实现销售的目的。

五、活动的安排

1、悬挂彩幅3--5条，在康居市场办公楼的墙上，依次再在通向门面的路上悬挂。“宜华木地板实木地板专家”、“宜华地板唯一上市的实木地板厂家”、“质量通天下，宜华地板中国地板唯一出口免检的企业”。

2、人员散发宣传页，让业务人员四人在康居木地板市场流动，见客户摸样的人就发宣传品，声称到店询问价格的买不买都有奖品（届时可发一个打火机之类的小礼品）、特价活动大酬宾等等。并让客户记住是自己介绍到店的，交易的该笔业务给予此业务人员提成。

3、店面活动：

a特价酬宾两款88元、99元（可选库存大的两款）。

b凡是购买超过60平米以上的，赠送100元的来回出租车费用。

c交全款的，一律打8折优惠（除特价货物）。

d总经理签单优惠一天再返利5%的现金。

以上文字写在临门右手的pop招贴板上，供到店顾客观看。

4、展板宣示。展板规格2024\*800(㎜),一块放在东门左侧（右边是pop画），内容是宜华公司简介，有文字、宜华城鸟瞰图、领导人参观图，规划方案《木地板促销活动方案》。一块放在西门右侧，内容是宜华公司成长足迹，用列举方式说明其取得的巨大进步。

5、导购员可以增加两名，最好统一服装、加戴胸牌。店内放音响，可以是宜华产品的介绍，可以是轻音乐。导购员记下潜在客户的信息。

六，注意事项：此项促销活动的所围绕的核心是让更多的潜在客户到店面选择、询问，进而通过导购员锁定客户。应此，条幅也好、店面内的招贴、展板也好主要起到的是吸引“注意到”和“来看”的目的，起到的是延长客户的注意力尽可能多的投放时间在我们的产品上，起到的是辅助作用，业务人员的邀请“到店看看”与“许诺有赠”则起到是否购买的前提作用。最后是导购员的介绍，将实惠的“实处”讲出来，这是直接决定购买的关键。

**开学季促销活动营销策划方案超市篇二**

促销时间内，在各连锁超市一次性购物满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价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜;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，使顾客感受到真下的实惠，为节日下一步的销售立下口啤打下基础。

《五月端午节，包粽赛》

2)参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得

《五月端午射粽赛》

凡在促销时间内，在各连锁超市一次性购物满58元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

活动方式：

道具要求：气球、挡板、飞镖;

负责人：由店长安排相关人员。

相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

3、场外海报和场内广播宣传。

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，举行包粽比赛;

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛;

费用预算

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算：

2、吊旗费用：10000元

六月份促销总费用：约16600元

**开学季促销活动营销策划方案超市篇三**

为欢迎各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

一、活动目的

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的消费群，最大限度

地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点

时间：20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

四、活动主题

“尽享超低价，新学期巨献”

五、活动方式

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支;满78元可免费获得精巧套杯;满98元可获得高档鼠标一个;满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机(1名);一等奖：超市500元购物卡(3名);二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元(5名);三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必须品一律打七折，食品类一律八折。

3、限时购置，将品牌化拆品和睡衣做为限时促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

六、广告配合方式

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台;

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报;

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单;

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告

七、前期筹备

(2) 现场要有一定数的秩序维持人员;

(3) 现场征询人员,销售人员既要分工明确又要互相配合;

(4) 应急人员(一般由指导担任,如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置)。

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