

超市策划书15篇

时间过得太快，让人不知所措，工作已经告一段落了，为了迎接新的工作目标，做好策划书，让自己成为更有竞争力的人吧。策划书怎么写才合适呢？以下是小编精心整理的超市策划书，希望对大家有所帮助。

超市策划书1

前言：

超市行业通过10多年的市场积累，市场经营也越来越成熟，使得更多的投资商转向超市零售领域进行投资。但是要如何经营好超市呢？首先就要了解超市的经营特点，进行缜密的分析，确定发展方向，经营目标，制定行之有效的经营方案。才能使超市的经营者在今后的经营中立于不败之地，并能在竞争激励的市场中长期持续的发展下去。

对于现在零售市场的大环境，公司领导提出在京成立清真连锁超市的决定是非常具有前瞻性的。对于在北京成立清真超市来说，市场基本上是一个空白。而在欧洲零售市场家乐福、乐购已逐步在引进并成立清真商品专区，由此可见清真商品要拥有独立的销售渠道势在必行。目前为止，北京的清真超市只有牛街清真超市一家，它是由政府扶持，北京二商组织开办的服务于牛街穆斯林朋友的清真超市，自20xx年开业至今已有7年的经营历史，但是通过市调了解到，超市经营面积约有3000m²，外租区与超市经营区的比例1：1。超市商品sku数：在7000品左右，生鲜、食品类占75%，百货只占25%，其中清真食品约有800品左右，清真用品服饰约有150

品。在清真商品陈列展示上商品陈列不突出，生鲜食品没有做出特色。由此看出，牛街清真超市没有彰显出民族特色，只是在地域上占领了先机。

要如何最好清真超市呢？首先要确定超市的定位，超市的经营目标，制定行之有效的经营方案，利用科学的系统管理，严谨的预算方案，才能使我们的清真超市立于不败之地，并保持可持续发展。

20xx年人口普查数据显示，居住在北京的回族朋友达23.6万人，如果按照每三人为一户计算，就是78666户。每户每月日常生活品消费500元计算，每月的消费额达到3900万，全年4.7亿消费额。面对如此大的市场空间，北京仅有一家牛街清真超市，远远不能满足回族朋友的需要。所以，我们的工作目标就是要为广大穆斯林朋友与清真商品厂商朋友搭建这样一个桥梁，创建一个全新的销售终端。

清真超市不仅要汇集本地乃至全国的清真商品，还要开发国外伊斯兰国

家具有民族特色的商品，以突出清真特色，才百家之长，为穆斯林朋友提供质优价廉的商品及服务，同时提供更多的人文关怀，不断提高穆斯林朋友的生活质量，造福四方。

营运方案：

清真卖场营运分析

一、大型清真卖场：以5000m²以上为例的投资预算租赁费用：

2. 50元以下（含物业费）

装修费用： 约300万（含土建、水电改造，装修装饰等）卖场资产：
约80万（货架、购物车、购物筐、栈板等）收银系统：
约20万（30部收银台、收银机）

资讯系统：
约30万（硬件、软件进销存系统、订货系统、财务系统等）

冷链设备及库房：
约80万（立风柜、冰船、制冰机、库房、冷藏柜等）防损中控设备：约30
万（监控、门禁、布防等）其他费用：
约50万（灯箱、卖场装饰）总计投资约： 约590万（包含租金）

一、 经营预算

1、月度经营预算按照日流水17万元计：

二、 经营策略

从目前的北京超市零售市场看，牛街清真超市并不是我们最大的竞争对手，而是北京的大卖场家乐福、物美等，他们的主要经营特点就是依靠庞大的销售终端来压制供货商，为其提供低价的商品，主要集客商品来源于生鲜、粮油食品等，采取低价促销，集中陈列方式重点展示百姓餐桌食品来吸引顾客。在方便顾客的同时，商品品类齐全，充分利用卖场格局设计layout，使店铺的获利空间达到最优。

根据以上分析，我们在经营策略上可分为3部走。

1、

开业前期的宣传攻势

在开业门店方圆5公里范围内，做大宣传攻势，突出清真特色，来引起商圈内回族朋友的重视，使其随时关注开业进度，并成为大众议论的话题。利用人员招聘广告，主要以回族员工为主，回族员工为穆斯林朋友服务为主题，体现清真超市对穆斯林朋友的关心。树立清真超市，服务大众品牌形象。

2、开业初期的促销攻势

开业前海报选品。主要以回、汉百姓餐桌商品为主题。开业第一个月促销档期安排每周一档。每档商品数量约120品。

品，带来客数的提升。可采取限日限量限购等办法进行控制，有效的管控毛利损失。例如：鸡蛋促销限开档前3天，每天限量1000KG，每人限购. 1.5KG等办法进行管控。损失预算：按照供货价格3.18元，零售价：2.99元计算，三天损失1140元，但其起到稳定来客的作用，树立商品低价形象。

惊爆商品：

百姓生活必需品，价格敏感度较弱或能够起到带动来客的作用，

供货商能够支持促销费用。价格带与敏感惊爆品分开。该组商品价格带定位于8元-25元之间。

促销商品：

供货商主推，并支持相关促销费用，有一定品牌影响力的商

品。并能吸引一定层次的客群，起到提升超市形象作用。

3、开业后期工作巩固。

超市营业正常进后，需要各部门不断完善商品结构，开发新商品资源。建立良好的客群关系，完善各项规章制度，开源节流逐步使超市的运营走上正轨

三、超市营运管理

1、

商品品类尽可能的齐全，利用同超市外租区的灵活多样的特点，填补超市商品中的不足。

2、

定期组织商品促销活动，可采取降价、买赠、抽奖等促销手段来刺激销售者，激发消费者的购物欲望。

3、

加强商品陈列管理，规划商品结构，不断提升品牌形象。增加商品附加值，使消费者觉得物有所值。

4、

加强业务培训，组织学习提升业务技能，加强预算管理强化成本观念合理降低经营费用。

5、

多于供货商沟通，尤其是敏感品牌商品供货商增进双方合作关系。

清真食品专卖店和早市清真食品购物车项目分析（社区店）

依托公司清真商品资源和超市清真商品供货平台，做强做大清真食品专卖店，树立公司清真商品主题形象，拓展市场资源，提升品牌价值。开

在北京各大成熟社区，重点商业区建立连锁清真食品专卖店和早市清真食品购物车。

根据不同区域，营业面积不同配置商品。但在商品配置上要以公司主商品为主要配置。在商品的结构上，主要以公司清真商品为主，用品为辅的原则构建。

在营运管理上按区域划分，设立区域督导，主要工作职责负责门店销售，网点拓展，人员培训，门店盘点等营运管理工作。统一公司对外宣传形象，同一商品售价，统一服务标准，统一管理，统一结算等等

销售方式试点，改变糕点柜台销售方式，参考西饼屋陈列道具透明陈列，使商品与顾客零距离接触，利用收银机与电子秤联网，科学系统的管理门店，减少人员提升工作效率。并逐步加强配送体系的建设，但门店数量达到一定规模，使用物流配送系统，加快商品流转，做强做大现金流。

总结：

充分利用现有资源，考虑适应北京回族朋友聚居特点和消费潜力，3年内在北京开办5家大型清真卖场（5000m²以上），及客流量大的商业区开办清真食品专卖店100家（50m²—300m²）和在北京各大早市上推出清真食品购物车。树立清真超市的品牌形象来服务大众。通过科学系统的管理，不断进行优化创新，创建出具有生存能力和获利的门店。旨在以低价简约便利的方式满足回族朋友及大众家庭的基本消费需求，突出民族特色，生鲜食品为主，倡导健康时尚服务社区。来实现公司，社会，员工利益最大化，并成为北京穆斯林朋友必去的购物场所。

超市策划书2

一、前言

中国矿大喜迎百年校庆，学生第三食堂也将盛大的开业。在这千载难逢的机会中我们都热切的期望学生第三食堂能给学生带来一个惊喜。希望第三食堂不仅有第一二食堂的饭菜的质量和实惠的价格，更希望三食堂能有更好的服务热情和特色的淡菜。为此，我们准备成立“新西域”清真餐厅。在这家的餐厅中每一位的顾客将会平常到真真正正的大西北风味，同时也将会丰富来自宁夏、新疆、青海等全国各地的穆斯林同学的食堂，同时还会增加三食堂色饭菜的风味。满足同学们的需求。

二、创业背景

1、学生第三食堂盛大开业，招商正在进行中。矿大南湖校区位于徐州市的南郊，历史中心的商业区较远，市场的开发潜力大

2、中国矿业大学学生有30000多的学生，只有一二的食堂。并且食堂距离梅苑、研究生的宿舍较远，给在这里住宿的学生第三食堂盛大开业，招商正在进行中。矿大南湖校区同学们就餐带来很大的不方便，三食堂有很大的市场潜力。

3、学校有一二食堂以及那么多的小餐厅，但是却是没有一家真正意义上的西北风味的餐馆。并且西北风味的饭菜也是非常的少。有许许多多的学生跑到校外聚餐，甚至在北门出现了许许多多的风味菜店。然而，那些的饭店的饭菜质量和卫生着实的令人不安。这似乎是在向我们预示着面向学生的特色的饭菜在矿大南湖校区有非常大的市场。

4、矿大有许多的来自西北学生，这其中又有许许多多的穆斯林的学生。他们将是新西域的忠实之士。在这个的基础上我们将会努力的将更多的矿大人成为“新西域”的忠实顾客。

三、创业目标

1、满足矿大学生对特色菜的需求，丰富矿大的餐饮文化让每一个的矿大人都喜欢上西北的风味

2、实现创业者的创业目标

3、提供勤工助学的岗位

四、经营内容以及具体操作

经营内容

1、有西北特色的面食：兰州拉面、新疆拌面、宁夏炒面等

2、结合南方的饮食习惯做米饭，不过是以西北炒菜为主（例如各种特色盖浇饭）。让每一个的“新西域”人能够吃到真真正正的西北风味的饭菜，而不是徐州化的西北饭菜

3、经营各种的特色佳肴，例如宁夏鸡翅、青海红烧牛肉、新疆烤羊肉等

4、同时经营岐山擀面皮、三营凉皮、平凉芥面等特色的小吃、西宁小笼包等

5、对矿大人的饮食需求作进一步的了解之后，可以对以上的食品种类或者时间上进行进一步的调整和具体的安排。例如中午、晚

上的正餐中可以以米面为主且大量的供应，下午的时候可以将凉面、芥面等作为主营的对象。周末的时候可以突出红烧牛肉、鸡翅等的作用。

具体操作

1、为保证“新西域”的独特风味，厨师必须是来自西北的。而且要有一定的工作经验。（我来自宁夏，新疆、甘肃都有我的亲戚和朋友，从西北聘请到优秀的厨师应该不是什么大问题。）

2、服务员以西北和当地的相结合（西北的1~2名，当地的3~4名。这样既有利于厨师与服务员之间的交流，同时又能一定程度上减少成本提高效率。）

3、进货，除了质量上要求严格外，其他都与一二食堂基本一样。（平时主要负责人多与一二食堂的老板交流，这样既可以扩大“统一战线”同时又能从他们那里学到一定的经验。）

4、开业前要做较大的宣传在营业中宣传也是必不可少的。（这个非常必要的。宣传的主

要内容是让更多的同学知道“新西域”，了解“新西域”的特色。）

5、“新西域”开在学校，所以在日常的经营活动中必须遵守学校在这方面的管理规定。以良好的秩序和优质的服务赢得胜利。

6、定期对服务员进行考核评优和培训，形成特色鲜明，轻松融洽的团队文化。

五、经营原则

1、顾客至上原则，每一个来“新西域”的人都要体会到在西北人家做客的感觉。

2、真实性原则，自始至终保持自己的风味特色。

3、勤俭节约艰苦奋斗的原则。

六、服务群体

1、所有来“新西域”的矿大人。

2、对西北风味有特殊爱好的北方及全国各地的学生。

3、所有穆斯林同学。

七、市场分析

1、矿大南湖校区有30000多名师生，目前只有两个学生食堂，而且学生食堂真正的风味菜肴较少。

2、矿大有很多来自全国各地的穆斯林同学，他们将是清真食品的最忠实支持者。

3、南湖校区位于徐州市南郊，距离市中心较远。开发潜力较大。

4、矿大校园内真正意义上的特色风味非常少，主要原因是各种风味菜肴都被徐州化了。“新西域”只要保持其西北特色风味不变，就会有很大的市场。

八、经营策略

1、从厨师抓起，保持特色性。

2、自上至下营造良好的团队文化，以优质的服务赢得顾客的青睐

3、恰到好处的宣传也非常重要。

4、市场性经营与学校管理性相结合。

九、经费来源及分配

出资：

合作制：本人出资50%，再找一个合伙人出资35%，另外厨师出资10%，服务员出资5%。分配：

工资与分红相结合：除按一、二食堂的正常工资外（详细工资日后补写），按出资比例分红。

十、收费标准

（附表：“新西域”食品价格一览表。）

十一、其他注意事项

- 1、必须严格按照该策划的原则执行
- 2、工作中遇到的问题结合问题实际与该策划要求具体解决。

超市策划书3

活动时间：20xx年12月28日至20xx年元月6日

活动主题：佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办

法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢20xx, XXXX

活动期间, 购物满xxxxx以上的顾客, 凭小票可摸取幸运数字20xx, 摸全20xx的顾客, 奖励现金xxxxx, 摸到20xx数字中的三个数字的顾客, 奖励现金2xxxx, 摸到其中两个数字的顾客, 奖励现金1xxxx, 摸到其中一个数字, 奖励现金xxxx。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜 香港七日游

1、在活动期间, 顾客在一次性消费50xxxx以上, 可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时, 每满50xxxx领取一张, 超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算(不足倍数部分不予计算, 例如: 100xxxx—149xxxx可领取两张), 以此类推, 最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖, 其奖项设置为: 香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用, 其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布, 旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客xxxx

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西, 便宜卖, 天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

超市百货商场元旦促销活动策划方案之场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

超市策划书4

活动主办方：共青团河南农业大学委员会

活动承办方：河南农业大学青年志愿者协会

一. 活动背景：在校大学生生活中会剩余一些不再使用的衣物、书籍、电子产品等等物品，这些东西无处处理，当做废品处理又不太合适。同时，这些物品还可以利用，对于经济条件不太好的学生，这些物品可以满

足其需求。大学生也是具有责任感的青年，许多大学生希望将自己不再使用的物品捐赠，表达自己的一份爱心。在这种状况下，爱心超市的开展，不仅解决了以上的问题，同时又可以更正规的运作活动。

二. 活动目的：通过开办爱心超市，有效地处理在校大学生仍有使用价值的剩余物品，弘扬当代大学生艰苦朴素的生活作风，为大学生奉献爱心提供平台。

三. 活动意义：通过爱心超市的举办，可以有效地利用在校学生仍有使用价值的剩余物品。将这些物品通过变卖或捐赠，让更多的人使用，发挥其价值，弘扬大学生艰苦朴素的生活作风。同时，为大学生奉献爱心提供平台，传递爱心，让世界充满爱。

四. 活动时间：长期

五. 活动开展的形式：设立固定的活动地点以及仓库，具体活动开展形式如下：

(一). 经营时间 (暂定)

周一至周五 8: 00~13: 00 14: 00~21: 00

周六周日 8: 30~13: 00 14: 00~21: 30

(二) 人员安排

1. 协会内部会员
2. 招收义务工作者
3. 工作人员规定

- a. 要求有爱心，热心，奉献心
- b. 遵守超市规则，不得私自拿走或发放超市物品
- c. 爱护超市内的所有物品
- d. 要有优秀的服务态度

（三）. 货区设置

1. 爱心区（捐赠区）

架上物品主要是由同学捐赠，捐赠物品要在七成新以上，我们以爱心价出售。

2. 爱心寄卖区

架上物品主要是由学生提供，签订爱心寄卖协议，商品提供者制定期望价格，爱心超市在期望价格的基础上提高20%出售。

3. 收银区

4. 小小爱心箱

同学们可自愿将零钱投入爱心箱中

5. 公告区

将受捐的物品，爱心超市的收入与支出的详细记录以及超市的管理制度公布上墙，做到公开，透明。同时作为提示区，

提醒同学们不要乱丢垃圾。

六. 活动内容

- 1、宣传活动进行时间：待定
- 2、活动地点：待定
- 3、超市运作地点：待定
- 4、超市开放时间：按五人为单位轮流值班
周一至周五8：00~13：00 14：00~21：00
周六周日 8：30~13：00 14：00~21：30
- 5、超市管理人员介绍：办公室具体安排

七. 宣传方式

- 1、策划宣传部制作宣传板一块，放置于活动现场，至少提前一周摆出。
- 2、海报两张，分别张贴于校本部三号楼宣传栏和桃李园综合楼处。
- 3、条幅两个，提前三天悬挂于活动现场和工程楼北。
- 4、倡议书若干，部分张贴于各寝室楼，部分活动现场发放。
- 5、联系校广播站，绿意公司，校报等媒体性团体帮助宣传。
- 6、校志协网站及博客同步宣传。
- 7 联系各志愿性社团帮助宣传及募捐。

八. 活动流程

(一) 前期准备阶段

1. 获得校团委授权
2. 申请场地及桌椅，准备音响等器材；
3. 文体部准备开业节目；
4. 开业前各负责人员提前到场并安排好现场工作

（二）活动阶段

1. 组织募捐（在校区及桃李园同时进行）
2. 组织义卖（活动与募捐同时进行，全过程记录拍照）分工如下：
 - a. 募捐组
 - b. 义卖组
 - c. 传单分发人员
 - d. 机动人员
 - e. 意见簿
 - f. 信网部拍照，录像

（三）.超市运作

a. 将适于出售的物品选择出来作为货源，并依照相应的定价标准进行定价销售。

b. 将不适于销售的物品以废品处理的方式出售或捐赠。活动所得盈利用于爱心捐赠，关于基金的具体流向会及时公示到公示栏。

超市策划书5

活动地点：xxxx店xx超市xx商场

活动主题：新年大酬宾，购物送大礼

- 1、购物送礼
- 2、百年好和迎新春
- 3、新年抽大奖

活动一：购物送礼

活动时间：12月30日---1月7日

礼品发放地点：三楼收银台

活动内容：

凡在+++++++店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上(含1000元)，赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上(含3000元)，赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上(含6000元)，赠送电饭煲一个；

购物9000元以上(含9000元)，赠送床上用品一套。

活动细则：

1、活动期间，顾客购物满1000元，并在++家居各银台交全款即可参与本活动；

2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；

3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；

4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；

5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

活动现场礼品发放程序：

1、顾客持消费兰票到三楼收银台；

2、在礼品登记处接受登记并签名确认；

3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

退、换货程序：

1、若发生退货须同时退回获赠奖品，并保持赠品的包装完整；

2、若退回奖品影响二次赠送，则顾客须按照礼品实际价值，退回相应金额的现金；

3、一单商品发生部分退换货，造成成交金额增加，不予补发礼品；造成成交金额减少，将按照金额减少比例退回获赠礼品，具体方法如下：退奖顺序为本购物单所产生的最高奖→最低奖；最高奖→最低奖.....(以此类推)；

4、若发生全单退货，则须退回所有礼品；

5、其他事项按本商场退换货规定处理。

活动一、百年好和迎新春

活动时间：12月30日---1月7日

礼品发放地点：三楼收银台

持XX年结婚证的消费者(全年有效，限一证一个)，在++家居++店消费满1000元(含1000元)，除参加商城同期现场促销外，还可再获得时尚抱枕一个。

活动二、新年抽大奖

活动时间：12月30日---1月7日

奖票发放地点：++商场各收银台

奖票投放地点：三楼收银台

开奖时间：XX年1月7日下午15：30时

活动细则：

1、购物每满1000元(含1000元)，凭++家居的销售兰票即可在各银台领取抽奖券一张并加盖章在兰票上；

2、可多单、多柜组累计；

3、未交全款的顾客不参加本活动；

4、抽中特等奖和一等奖的顾客应交纳20%个人所得税；

5、顾客若发生全单退货，除退回所有促销奖品外，若在抽奖环节抽得奖品，经确认后一并退回。

奖项设置：

特等奖1名，奖价值3000元的

一等奖1名，奖价值XX元的；

二等奖3名，奖价值800元的；

三等奖4名，奖价值300元的

奖票的填制及开奖办法：

1、顾客在银台交全款后，每满1000元即可领取抽奖券一张，并可多单多柜组累计，上不封顶；

2、顾客必须将奖票上要求的相关信息填写清楚；

3、奖票箱设置于三楼收银台；

4、XX年1月7日下午15：30由现场顾客抽取大奖；

5、幸运中奖者将由公司在24小时之内通知领奖；

6、中奖者在活动结束后7日内领取奖品有效。

超市策划书6

一、活动宗旨：

本着“展现学生风采，树立校园新形象”的精神，为广大在校大学生提供一个施展才艺、创造美丽的舞台，为广大通讯终端用户提供一个接受联通品牌套餐“新势力”的机会。特策划在9月初在宜昌是大学校园举办“新势力”校园形象大使选拔大赛活动。

二、主办单位：

由各个大学及周边中专院校团委会学生会成立组委会，负责对校园活动的统筹组织中国联通宜昌分公司为主要的策划组织者。

三、宣传支持：

1、宜昌各个媒体进行报道，如宜昌电视台《直播宜昌》，宜昌广播电台交通音乐台新闻台节目，和宜昌县市各个电视台等。

2、60面活动宣传展板放置于宜昌市各个大学中专院校和部分居民小区内，效果显著长久。

3、二万份彩印传单进行广告补充，提高学生对大赛的关注和参与。

4、大中专院校各个宣传部，联通公司宣传部其它机构对各个大学中专院校下发通知或直进行组织。

团队自拟宣传：新校风、新气息、新人气、新势力。

四、活动规模：

宜昌市范围内的年满18周岁在校参赛选手自发参赛。

也可以在校学生组团参与。

五、参与对象：

各个大学中专院校年满18周岁的在校学生。（拟定教师组）

六、活动地点：

各个大学中专院校活动中心或新世界购物广场（也可选择夷陵广场地方宽阔、学生来往方便之地即可以上的地方仅供参考等）

七、活动形式与评选步骤

2) 决赛阶段：通过现场比赛，由评委会现场打分，决出冠、亚、季军、各单项奖。

八、比赛项目

1) 初赛阶段：新生入校时，由新势力为报名的参赛选手，免费发放印由新势力宣传单的报名注册表，参赛选手自己提供的一张5寸生活照（处理过的照片拒收）进行公开展示，由广大市民和在校大学生对参赛选手在相片拍摄中的表现进行公开评选，评选结果张榜公布。另参加选秀大赛中模特、才艺等单项奖的参赛选手还要在9月中旬进行初赛。

2) 决赛阶段：、模特表演、才艺展示、智力问答。

九、参赛条件

1) 凡喜欢参与“新势力”校园形象大使选拔大赛，自愿展示个人才艺风采的在校学生。

可参加

2) 年龄范围：18—25岁（拟增加教师组组）

十、报名方法

1) 报名时间：xx年9月8日前（20xx年9月1日前为模特、才艺等单项奖的报名时间）。

2) 报名形式：参赛选手需填写新势力校园形象大使报名表，提供一寸照片2张

十一、比赛时间

1) 初赛：xx年9月里每个星期六、日两天照片展评。（模特、才艺等单项奖初赛时间为20xx年9月中旬）

2) 决赛：xx年9月28日

十二、奖项设置

“新势力”校园形象大使最佳主角奖、最佳搞怪奖、最佳造型奖、最佳魔幻奖、……并设冠军1名、亚军2名、季军3名，未获大奖的入围选手均获宝贝精灵奖；

另设XXX名慧眼伯乐奖，奖参结果同大赛最终公布结果相符最多的顾客。

另设教师辅导奖、活动组织奖若干名。

冠军授予新势力xx大学或学院校园形象大使称号。

亚军及季军授予新势力xx大学或学院入培校园形象大使称号。

入培校园形象大使义务和权利：入培校园形象大使应努力学习，积极参与学校活动，树立学习榜样，遵纪守法，遵守入培校园形象大使的规章。一年后经学校及联通组委会决定可为其转为正式的校园形象大使。授予称号，反之退出培养计划。

十三、评选方法

根据大会组委会决定（例如）

1、必须是班级内品学兼优的学生。

2、人气占据20%（根据群众票数决定）；

整体素质30%（由至少7人以上的专家组成，分别打分，去掉最高分和最低分，算平均）；

舞台表现占20%（由现场成员给出赞同与否的意见，根据赞同人数多寡确定分数）；

音乐造诣问答占据15%（一个歌唱家，音乐不大懂不成样子吧？）

主办方意愿10%（总也要照顾主办方的利益吧？）

美丽程度5%（由一个审美团组成，年龄从15岁到85岁，每十岁找一个代表打分，去掉最高分及最低分，算平均）

十四、奖品设置

1、一等奖授予新势力xx大学或学院校园形象大使称号及500左右的CDMA手机一部。

二等奖授予新势力xx大学或学院入培校园形象大使称号600(2x300)CDMA手机一部。

三等奖授予新势力xx大学或学院入培校园形象大使称号300(3x100)电话卡或者与新势力有关的礼品。

2、慧眼伯乐奖价值XXX元的联通话费充值卡。

4、教师辅导奖、活动组织奖等另议。

十五、品牌优势及社会效应分析

1、活动是机会的乐园，可操作性强

激烈的市场竞争，需要树立自己鲜明的品牌个性，同时也要突破品牌宣传的模式。尤其理性消费时代的到来，人们已经不再盲目消费，这就要求经营者不断更新品牌推介方式。

由于我们大赛将比试重点始终体现在在校学生这一专职上，比的是各个参赛选手的能力，看我们怎样把参赛选手通过我们的努力变成百变生活，由我联通，对于体现公司企业形象、创意等方面非凡的实力，增进公众对联通公司的关注了解，提升联通公司的品牌形象，使之在众多的竞争对手中卓尔不群的彰显大家风范皆有重要作用。

而且，我们在把初赛和复赛放在户外、广场或者商业区进行时，可结合着商业进行，既扩大了顾客的参与面，提高了广告效应，又有效地保证了经济效应。

2、活动辐射面广，社会影响力大，将成为一段时期内被关注的焦点。

现在的大学生都是每一个校园消费者，一个学生参加比赛，涉及的人不仅仅是他个人，可能一个参赛选手会带来上百人的关注。另外参赛选手的同学同样也会关注别的选手的表现，看看从别人身上是否还能发现出什么可以引进的方法，所以这样的辐射状是别的活动所不具有的优势，将成为人们在很长时期内讨论和关注的焦点。

本此活动，我们提供给在校大学生一个平台，引导大学生个性的张扬，让他们能以最自然、最本色的方式与观众平等交流。而且观众们会发现：原来没有自己做不到的，只有我们想不到的，早已习惯了平常人眼光中展示自己方式的人们会发现，原来大学生的纯真，()不带有社会气息的渲染是那样的迷人，让人忍俊不禁。

现在大学生也感到今后的竞争力会越来越强，能给自己创造的机会就一定把握，能让自己的尽早一天走到社会前，就是给自己创造了与别人竞争的优势。

所以举办这样社会关注度高的活动，不仅对联通公司新势力有一个很好的展示和推广的机会，而且联通公司也会因而给自己赢得良好的社会声誉，创造大量的社会效益，而这种社会认可度对公司将是无穷的经济效益。

3、全市首创的展示宣传方式，效力明显。

如今各个商家做以做模特秀表演为主的作品展示、促销活动（走秀活动）等很多，但着重展示上平活动同广泛的长期的公益活动相结合的不多，如能为此活动再在电视台再做一场直播专场晚会（或专题新闻）来一个圆满结局的是史无前例的（它的广告将在宜昌市民中产生长久的震撼的印象，如同宜昌是三峡国际旅游节的烟火晚会，在将来很长一段时期内将使同行不敢模仿，因为每一次的模仿都会让人联想第一次在宜昌举办这种校园选秀活动的中国联通公司）。

另外借鉴电影金鸡奖、百花奖方式，分别设立行业专家评奖和大众评奖，对于充分调动群众的参与性和保持评奖的权威性也会大有裨益。

4、为今后的发展储备资源。

1、所有参加活动的学生和市民均可现时获得非常优惠的价格回报，但因有真实可信的优惠理由，故不会伤害原有的价格和形象体系。

2、方便给参选人员一个终身优惠的承诺，固定长期关系，有利于在巩固客户群。

3、顾客对评选激发的兴趣好奇感以及新闻性，加上对参评结果正确的顾客有大奖赠送，将更有助于扩大此活动的影响和对活动轰动性的预期。

4、被选出的校园形象大使是一笔宝贵的财富，有助于后工作的运做开展.....

5、借本次活动，将更大的提高美誉度和亲和力，巩固和发展在宜昌市场的地位。

十六、活动的延伸和相互配合

本活动为全年广告促销活动的一个有机组成部分，在宣传、展示、组织各个方面可以同手机厂商其它活动有机结合进行，如手机让利，手机拍照洗片业务及政府机构的其它公益性活动。

十七、活动投入与经济回报

不算自发参赛顾客，拟定合作的大学就不会少于5家，即使不计算通过广告得到信息自己来参赛的学生，仅直属的三峡大学、三峡职院、三峡电力职业学院等5家大中专院校就不下千人，如仅以三千人参与活动，预计：

1、参赛者XX%要买卡，每张售价XXX元，成本差价以XXX元，则 $30 \times 20 \times X$ 人=60XXX元

2、参赛者XX%要充值，每人XXX元，成本差价以XXX元，则 $20 \times 1 \times X$ 人=20xx0元

3、还有各个卖场的收入和活动收入以最少计算20xx0元

回报总记：XXX万元左右

而支出费用，以最少处计算：

1、组织本次活动的场地、人员、办公、餐饮等的活动经费3XXX元。

2、宣传经费：4XXX元（含电视、报纸等）。印刷品和展板制作费另计

。

3、优胜奖及入围奖奖品，一等奖500左右的CDMA手机一部

二等奖600(2x300)CDMA手机一部

三等奖300(3x100)电话卡或者与新势力有关的礼品

4、赠送给参赛选手、市区及幼儿园领导、老师、媒体的奖品（纪念品），4XXX元。

支出总计：12XXX元

效益总计：100000-12400=87XXX元

超市策划书7

“温暖过冬，真情放送”

——惠雅超市营销活动策划案

策划人：林恬伟学号：02080828专业：市场营销 指导老师：张磊

惠雅超市简介

惠雅超市位于吉林大学珠海学院南门商业区内，经过多年时间的发展，已经成为吉林大学珠海学院校区范围内规模最大、设施最为完善、商品

种类最丰富的一家中型超市。资金实力雄厚，商品丰富，已经成为吉林大学珠海学院学生日常购物的必去场所。

惠雅超市本着“超值生活，超值回馈”的经营理念，主要经营食品以及日用品等，其中最为畅销的速食食品以及牛奶等，种类丰富，产品质量有保障，经营管理有序，位于南门二期商业区中心位置，客流量大，每天学生客流量达到上千人次，使得超市在经营管理上更胜校区内的学苑超市和盛客超市，并领先于校区零售业销售领域。

惠雅超市如今已经拥有吉林大学珠海学院相当固定的客流量，同时也已经有了自己的经营模式，有自己比较固定的主打产品。在零售业、在超市销售方面已经积累起自己的一整套独有的经验。在服务上、在物品陈列上、在产品丰富上，惠雅超市力争做到最好。

惠雅超市地址：吉林大学珠海学院南门商业区内

电话：xx

惠雅超市信守：为您服务每一天

购物方式：开放式自助购物方式,可一次性购足大量生活必需品

一、惠雅超市市场营销环境分析

(1) 吉林大学珠海校区超市市场分析：

吉林大学珠海学院范围内的超市，比较大型的数惠雅超市和盛客超市。其次就是学苑超市，但因学苑超市位于南门综合楼二楼，地理位置的不利导致其对惠雅超市的冲击力较小。对于惠雅超市主营的食品以及日常生活用品较为有冲击力的是学院食堂一楼的盛客超市以及南门的丹麦轩

面包店，前者因其极好的地理位置优势，后者因其极为丰富的面包品种，使得惠雅有一定客源流失。

面对珠海校区超市竞争的激烈程度，惠雅要在各个商家中稳固自己的地位，在依靠自身的地理优势以及规模优势的同时，最重要的是要打出自己的特色。不仅要在日用品以及食品上做强，而且应该拓宽销售渠道，使得自身有更多的发展空间。

(2) 综合市场超市布局分析超市对比分析：

惠雅超市是综合市场半壁江山的主宰者，凭借这一点，使得惠雅超市的产品较为丰富。并且因其靠近南门各个餐馆以及人流量较大的商业区，有着得天独厚的地理优势。而占领综合市场另一半壁江山的是盛客超市，因其位于校区内人流量最大的食堂一楼，因而学生在吃完饭后极有可能随便逛下超市，并且购买商品，导致了消费的产生和客流量的流失，所以与这家超市对抗最重要的因素在于质量与价格。

对于学苑超市，由于它位于南门综合楼二楼，惠雅超市有着比其更为有利的地理优势，固定的客户源以及更为有保障的质量承诺。但是学苑超市因为是新开的超市，发展的潜力很大，商品的丰富程度不断增强，品种的逐渐多样化，也是一个很大的潜在对手，对于惠雅超市的冲击力还在于它所经营的速食食品、日常消费品、面包店等在一定程度上瓜分了惠雅超市的部分客源。

(3) 惠雅超市内部分析：

优势分析：

惠雅超市位于南门商业区较为理想的等距最小位置，靠近主要的南门学生客户源，同时位于南门一期工程和三期工程的中间，周围有很多小吃店、精品店和餐店，学生在南门吃过饭进行购物比较方便，可能性极大，这样惠雅超市抓住了潜在的购买对象。

学校的盛客超市存在商品价格不明确，商品价格居高现象，学生对盛客超市的满意程度不高，这样可能导致学生对盛客超市的排斥因素，导致客流量的下降，而惠雅超市的学生认可程度较高，盛客超市可利用这一点进一步稳定已有客户，挖掘潜在消费群体。

惠雅凭借相当的规模，多年的经验积累和资金积累，使得其在销售方面有着较大的优势，不仅有着相对于其他超市丰富的商品，同时有着更多的选择，和更为合适的价格。惠雅超市的质量在一定的程度上更要有保证。学生购物价格和质量都是他们很关心的问题，所以在质量方面一定要领先，杜绝过期食品的出现，同时对比其他两家超市的商品价格，把价格定在一个更为合理的范围内，这样就可以占据超市销售的前列。

劣势分析：

对于盛客超市，最为头疼应该是来自其在优越的地理位置方面的对比冲击，对于学苑超市，最大的冲击应为它逐渐增加的名气和逐渐壮大的超市规模，而自己对于管理方面的欠缺商品价格定价的不合理等方面将是自身的另一个致命伤。

由于惠雅周围有一些专门经营水果食品的小摊、经营精品的小型精品店和专门经营面包的丹麦轩饼店，他们在各自商品上品种齐全，基本上和惠雅的一样，甚至还有惠雅超市没有的东

西，由于其他商店的很多商品都可以砍价，进而吸引更多同学前去购买。这样一来，惠雅的竞争压力就更大了。

另一个因素，由于学校范围内的超市，部分商品的价格高于校外价格，越来越多的人选择集中时间去校外超市购物，如我校区许多学生经常选择周末到三灶的益百家超市集中购物，这导致校内超市的需求量急速下降。所以校内超市大多数物品的价格应该等于或低于校外超市的水平，这样才能使收益最大化。

总结：从上述可知，惠雅超市在吉林大学珠海学院还有很多的市场营销空间，因为种类的缺乏等一系列的管理不善，导致客流量减少。一些小型的专门店成为了超市的强有力的对手，和周末市区的大型超市的优惠活动，这无形中增加了惠雅超市的压力。但是竞争的激烈也可能使惠雅有了原动力。只要不断的改善自己的管理方式，提高产品的质量和种类，这样人流量就会不断地增加。再加上学校的不断招生，影响力的不断壮大，学生人数的不断增多，惠雅超市可以进行扩张和整顿，这时是一个很好的发展机会。

二、营销目标

通过举办本次营销活动，吸引吉大学生对惠雅超市的注意力，从而提高惠雅在珠海校区的知名度，从这次营销活动中开发发展潜力，巩固和开拓惠雅在吉大的市场，提高惠雅在同地域同行业中的竞争力。

此次营销活动的目标，不仅是暂时推销惠雅超市，打出惠雅超市自己的特色，从而使得惠雅留住顾客源，进而增加利润，这是此次营销活动的最终目标。

三、促销方案设计

(一) 促销活动设计

活动一问卷调查

1. 活动目标：此阶段将主要进行惠雅超市的形象宣传上，通过调查问卷确立惠雅超市负责、认真服务的态度，同时了解当前营销方向，确立惠雅良好形象。以便为下一个促销活动作一个铺垫，只有消费者充分肯定了惠雅超市，并且惠雅超市在消费者之间建立起一个很好的口碑，产品促销才有一定的可行性。

2. 活动主题：温暖过冬，真情放送

3. 目标公众：吉林大学珠海学院学生

4. 活动时间：xx年 1月15日-1月16日

5.

活动内容：此次问卷发放，主要进行宿舍发放和超市购物后在超市内进行，以宿舍发放为主。为保证此次问卷发放的回收率达到百分百，所有交回问卷的同学都能够得到礼品，主要目的不仅使得问卷回收率得到保障，同时提升惠雅超市在其心中的美誉度和信任感。

6. 活动意义：经过此活动的设计，使得填答问卷者确立起对惠雅超市的信任感，这样不仅使惠雅超市扩大影响，而且将对惠雅超市的品牌推出以及提高其服务水平大有裨益。此次问卷调查有利于消费者进一步了解惠雅并对下一步的惠雅促销作铺垫。

问卷如下：

您好，为了使惠雅超市能够给您带来更为舒心、省钱的服务，特作此调查，以发现我们的不足之处，以求改进，以便给你更优质的服务。

1. 你平时喜欢去哪家超市？

A: 惠雅 B: 盛客 C: 学苑D: 其他_____

2. 您认为惠雅超市的商品贵吗？

A太贵了 B比较贵 C还可以接受 D比较便宜E很便宜啊

3. 您认为本店商品的品种是否丰富、齐全？

A:齐全 B:比较齐全 C:不很齐全 D:不齐全

4. 您平均多长时间来一次本店？

A:一个月 B:一周 C:3-5天 D:1-2天

超市策划书8

一. 促销思路:

1. 圣诞、元旦商机加强各门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2. 各连锁分店全力执行“圣诞狂欢度平安，元旦送礼乐翻天”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

二. 促销时间：20xx年12月21日--20xx年1月3日

节庆假日

冬至：12月22日

平安夜：12月24日(星期五)

圣诞：12月25日 元旦：01月01日(星期六)

三. 促销主题： 圣诞狂欢度平安，元旦送礼乐翻天

四. 促销商品组织：

1、DM版面安排：8P，促销商品70支。

2、DM商品安排：

封一：封面活动主题 圣诞来历

封二：圣诞用品专版 20单品

封三：洗化、家居百货 20单品

封四：酒饮、奶制品20单品

封五：杂货休闲食品为主20单品

封六：杂货南北干货、调味为主20单品

封七：火锅料、汤料、水饺、汤圆20单品

封底：生鲜20单品

3、版面设计以紫色，红色为主色调，突出季节特点，另外突出冬季促销主题，促进商品类商品的销售。

五. 促销商品活动

1. 冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2. 圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4. 元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5. 生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

六、活动促销

第一曲：《购物28圣诞帽带回家》

时间：12月22日—12月24日

地点：各连锁分店

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满28元，即可凭当日电脑小票送圣诞帽一顶，(指定柜组除外)单张小票限领一顶，数量有限，送完为止。

圣诞帽：10000顶*0.8元=8000元

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月22日——12月25日，每晚6点—8点

地点：各连锁分店

内容：

1、活动期间，由各门店自行安排一位身材较为矮胖机灵、具有幽默感的员工，穿上圣诞老人服装(装扮的越像越好)，背上礼物糖果袋，在店门口或卖场内(最好是巡回走动效果好)为来店的小朋友派发糖果和圣诞节小礼物；

2、凡一次性购物满28元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张(限昌盛、时代店)(照片在各店指定时间内领取)，同时，还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布，三打两胜)，胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少；

3、散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果，A类店约配20公斤，合计约400公斤。

12月21日前下发各店；

4、其他赠品、小礼物，由各门店自行解决。

第三曲：元旦送大奖，购物更疯狂！

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

内容:

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/538063024043007
010](https://d.book118.com/538063024043007010)