# 2025年超市生鲜五一促销活动方案简短(3篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-04-20

*20\_年超市生鲜五一促销活动方案简短一各位同仁早上好，还有五分钟我们的超市就要开始营业了，请大家整理好自己的仪容仪表，各就各位, 让我们以饱满的精神，温馨的服务去迎接顾客的到来。 祝大家在新的一天里工作愉快。谢谢开门迎宾致辞:亲爱的顾客朋友...*

**20\_年超市生鲜五一促销活动方案简短一**

各位同仁早上好，还有五分钟我们的超市就要开始营业了，请大家整理好自己的仪容仪表，各就各位, 让我们以饱满的精神，温馨的服务去迎接顾客的到来。 祝大家在新的一天里工作愉快。谢谢

开门迎宾致辞:

亲爱的顾客朋友：

早上好欢迎光临正德康城超市（北京文化教育超市善南店）。我们今天的营业刚刚开始我们的营业时间为早上6：00——晚上21：00共有两个楼层，。一楼主要经营的有：洗涤日用品、文具、化妆品、生鲜、食品等。二楼主要经营的有：服装、鞋、家居百货等。

欢迎顾客朋友前往各区域选购。我们将以最亲切、最真挚的服务来满足您的需求。如果您对我们的商品和服务有任何的意见或者建议，欢迎您到服务台咨询，或者拨打我们的投诉电话：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*，谢谢！

营业中：

亲爱的顾客朋友，大家好！

欢迎光临正德康城超市，为答谢广大顾客朋友对我超市的支持与厚爱，正德康城超市始终以优良的商品、优惠的价格和最佳的服务满足您的需求。为了给大家提供一个温馨舒适的购物环境，请您理解并配合我们，不要在卖场内吸烟、随地吐痰、拍照、抄写价格，不要随意拆开商品包装，不需要的商品请你放回原位，同时请您保管好身边的财物及已结帐的商品。如果您对我们的商品和服务有任何的意见和建议，欢迎您到服务台咨询，或者拨打我们的投诉电话：397xxxx，正德康城超市全体员工愿您称心而来，满意而归，谢谢！

打烊词 ：

亲爱的顾客朋友，晚上好！感谢您光临正德康城超市，您购物辛苦了，我们的营业时

间为早上6：00——晚上21：00，现在距离下班时间还有15分钟，又到了和您说再见的时候了，请您抓紧时间挑选好您所需的商品到收银台结帐，同时不要遗忘随身携带的物品。感谢您对我们工作的支持和鼓励。我们将认真的总结今天，努力做好明天，欢迎您再次光临，祝您晚安。谢谢！

**20\_年超市生鲜五一促销活动方案简短二**

企业的目的是什么？专家云云，各执一词。但作为一个小企业，目的是有一个：获取利润，生存下去。

基于这一目的，企业要做得好，在经营上就必须做到：节俭开支，增加收入，提高水果的周转速度。

节俭开支就是降低成本，可以在用人、产品质量控制等方面想办法。规划好员工人数和需要设置的具体职位及倒班情况，然后进行招人。基于工作强度也不需要招收学历多么高的，只要能吃苦耐劳就行。

岗位设置可根据产品供应流程设置，具体某个超市从订货到摆上摊位一般经过订货、入库、出库及摊位管理等环节，如果超市很大可设置管库员和次等水果处理员具体负责仓库和次水果的挑拣和处理。

水果一般保质期很短，如何在保质期内完成销售就需要事前做好合理规划，结合具体的销售组合策略确定进多少货，摆在什么样的摊位上，在什么情况下可以打折促销等。

光节俭开支还不行，更需要增加收入，实现利润。在这方面可以采取的措施有：建立客户忠诚，合理设置摊位，提供优质购物环境和服务等。超市客户一般较为固定，大部分都为较近的小区居民，从长期看，建立良好的客户关系非常重要。

摊位设置是一门艺术，对于有心的管理者可以把摊位布置的整洁、美观、实用。好的购物环境和服务，可以提高客户的购物欲望，增加销售。

上述两点结合一下，可称为：开源节流。而外，还需要提高产品的周转速度，利用有限的时间和空间赚取尽可能多的利润。

**20\_年超市生鲜五一促销活动方案简短三**

一、前言

八月初我得到了一份超市临时促销员的工作，具体的工作就是为该著名品牌所属的一个肉制品品牌做免费市场品尝试吃活动，让消费者感觉到这个产品值得他们去买，提高销售量。万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

二、实习目的

之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些！面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。趁着暑假有这样一个机会，初步体验管理与被管理，服务与被服务之间的奥义。

促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。尤其是在超市里各种品牌对手集中竞争的地方，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求促销要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动上，超市是直接接触最终顾客的最重要的场所，也是企业短兵相接的战场第一线。掌握如何让自己的品牌快速有效的深入人心，博得大众好感并且了解超市促销管理方法就是我要学习的。

三、实习时间

xx年年8月历时一个月

四、实习地点

西湖区杭州市联华华商超市

五、实习单位和部门

蒙牛品牌连锁上海荷美尔肉制品公司市场销售部杭州分部

六、实习内容

先来介绍一下工作环境，华商超市它是一家大型超市主要服务于周遍各区居民的日常生活需求，它的商场营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。而我做的荷美尔熟食肉类试吃就属于食品科肉类熟食组。我的工作日程是这样安排的：每天上午11：15上班——晚上8：30下班，每个礼拜的礼拜一到四休息，在岗时期要要参与超市盘点和入库整顿，那就要整个超市都留到两三点钟了。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的一个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，累——成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛

”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始一一对应的数量、金额和品目盘点——各单位扫枪核对——例行工作总结小会——次日有班的先回去，没班的留下打扫卫生，一般不到三点决不结束。

记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情，喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众。还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，我只能默默的切肉，在顾客看来这是很奇怪的举动。好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。我是肉制品这边的，就不能随便跑到西点那边去，百货组上的人就不能随便走到我们食品这边。因为我们每一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了就等于擅离职守形同虚设！而且给顾客的影响就是这个超市的员工没有组织纪律自由散漫。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

还有就是不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

当然在没有货要上的话一定要找点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

在超市里打工我还能看到一般人看不到的东西。现在，同类竞争的品种增多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的品牌的市场调查员到我们这里来看价格，或者是自己品牌的暗调员观察我们的工作实情和实际销售情况。对于做“间谍”，超市自己本身也养了很多，他们有的是制服穿穿警棍挥挥的明保，有的是穿着普通却眼光犀利的暗保，他们的工作除了抓偷东西的小偷，更大的目的是为了监督和管理员工！所谓日防夜防家贼难防，有很多员工利用职务之便偷吃超市的东西，就在我面前一个暗保当场揪出了一个员工口袋里的包装纸，不仅第二天上和黑榜公布还被辞退扣发奖金，虽然打击措施严厉，但是大姐告诉我超市里多的是胆子大的，他们要是想吃就算监控探头也拍不到，就在我们柜台的边上乳制品专区那些试吃的瓶子十个里面三个是他们自己吃的。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当他们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过底的销量告诉他，则他面子挂不住，但是你虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。同时我认为，我们当代的大学生在优越的环境下成长，一路来都没有吃过苦，自律性和组织能力都相当欠缺，遇到问题总是不能完美的解决，就在我实践的前半月我因为把试吃台放在了消防通道的要道上，并且对来检查的上级领导言辞不恭受到了公开的批评，还让整个肉品科被扣了五分团体分让他们正式员工的月奖金泡汤，我成了他们憎恨的对象，虽然这件事情不全是我的错但是我还是向他们道歉并且向我们的主管告之了原因，我这么做没有使他们的怒气全消也没有改变我们科的团体分落后的局面，但是让我知道不管什么时候不管我是谁，都会遇到这样那样的问题，就在于你怎么面对和处理，说实话我为了这个促销的工作掉了两次眼泪，都是因为棘手的问题我却无能为力，当时我心情的低落和无助让每一个人看到我的软弱，多少次我打算放弃工作回家享受，但是我告诉我自己逃的饿了一时逃不了一世。在超市的这个月的工作的却让我受益匪浅。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！