# 2024年超市促销活动策划书 超市促销活动策划方案(模板17篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-07-31

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。超市促销活动策划书篇一通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**超市促销活动策划书篇一**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商瀑销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

xx年xx月xx日xx月xx日

xx年xx月xx日xx月xx日

1 .示爱有道降价有理

2.备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商瀑销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商骑到最高销售。

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

a 、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b 、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1 、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的\'顾客均赠鲜花一支。

2 、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3 、免费送货服务，要求饰品超过10元，送货范围不超过2公里。

费用0.155元/套。

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：8月8日13日)

注意做好会员卡资料登激作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

1 、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2 、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3 、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡;

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**超市促销活动策划书篇二**

以节造市、以市促销、扩大内需、拉动消费，营造欢乐祥和的节日氛围，充分展示xx商贸流通业繁荣活跃、优质服务的良好形象，满足广大消费者消费需求，推进商贸服务业平稳较快增长。

xx年11月10日—11月12日

20xx购物节

主办单位：xx市人民政府

承办单位：xx市商务局、xx市财政局、xx银行xx分行营业管理部、华商报社、xx银联xx分公司、xx连锁经营协会。

协办单位：各区县商务主管部门、各在陕商业银行、各行业协会、各大中型商贸服务企业。

本次活动涵盖百货、超市、便利店、餐饮、家电、家居、通讯、汽车、婚庆、电子商务等行业，开展各种促销活动。通过财政资金、金融行业、商贸企业、媒体平台等多方联手促销，针对刷卡消费者采取多重优惠和抽奖相结合的方式，活跃消费市场，拉动企业销售增长，同时以优质的服务满足大众的多样化需求，拉动销售再创新高。

（一）启动仪式

1、时间：9月19日

2、地点：xx购物中心广场

3、活动内容：组织企业方阵参加开幕式，邀请市政府相关领导出席开幕式并讲话，市商务局宣布20xx购物节活动方案，企业代表发言；在华商报、xx晚报上进行整版宣传，并以企业为主体，统一标识，统一宣传。

（二）20xx年xx市为民惠民刷银行卡促消费购物节

1、时间：11月10—11月12日

2、地点：xx市各大限额以上商贸企业，非限上商户不参与本次活动。限额以上企业名单由市商务局、中国银联xx分公司负责遴选公示。

3、活动内容：

一等奖：当期单卡单笔刷卡满1000元，可获赠600元（税后）现金奖励；

二等奖：当期单卡单笔刷卡满500元，可获赠300元（税后）现金奖励；

三等奖：当期单卡单笔刷卡满200元，可获赠100元（税后）现金奖励。

特奖：当期在指定商户使用金融ic卡电子现金及nfc手机进行闪付交易、单笔金额满20元，即可自动参与抽奖，可获赠50元（税后）现金奖励。

幸运奖：从当期单卡单笔刷卡或插卡消费金额满200元，以及金融ic卡电子现金及nfc手机闪付单笔满20元的交易中，随机抽取幸运大奖，中奖者可获赠4998元现金或等值奖励。

4、资金来源

本次促消费活动总体预算为1370万元，其中刷卡促消费奖励支出1250万元，活动宣传推广等费用120万元。活动资金由承办本次刷卡促消费活动的发卡银行、中国银联xx分公司及市财政共同筹集，其中由发卡银行、中国银联xx分公司共同出资750万元，市财政出资620万元（从现代服务业发展专项资金中安排）。

（三）20xx（第九届）xx国际汽车展览会

1、时间：9月29—10月6日

2、地点：xx中心

3、活动内容：本届车展以“我的xx我的车”为主题，将以高水平、高规格、高质量的理念为汽车厂商、汽车消费者和爱好者呈献一场人气和吸引力的汽车盛宴。其中绿地笔克会展中心为豪华车展区，曲江国际会展中心为合资和自主品牌展区。众多豪华品牌将一一亮相，劳斯莱斯、宾利、兰博基尼、玛莎拉蒂、乔治巴顿、阿斯顿马丁、保时捷、奔驰、宝马、奥迪等品牌将在本次车展上推出自己的主打车型。

xx国际汽车展览会自20xx年以来已经成功举办8届。xx车展项目依托强大的媒体资源优势，全方位的服务质量，不断自我超越、突破创新，提升了xx车展在全国的影响力和知名度。从展会规模、参展品牌、现场销售量、媒体关注度、参观人数等多个方面，均呈现强劲的增长态势。20xx年xx车展9个展馆同时开展，展览面积达到15万平方米，参展品牌数量102家，观展人数736586人次，现场成交量24085台，报道媒体852家，被央视报道为国内第五大车展。xx车展已经成为西北地区汽车界的行业盛会。

（四）20xx（秋季）婚博会

1、时间：xx年11月8日—9日

2、地点：xx曲xx中心

3、活动内容：本届婚博会涉及婚纱摄影、婚纱礼服、婚庆公司、婚宴酒店、珠宝首饰、婚礼百货、蜜月旅游、婚房家电、家居家饰等行业。不仅齐聚了千余品牌婚嫁商家，更聚焦了当季前沿婚庆品牌新品发布潮流看点。同时，组委会还推出了签到有礼、订单100%中奖、2024元结婚补贴、0元抽iphone6等活动特惠xx结婚新人，打造xx一站式结婚采购平台。

（五）重阳节“银联钱包”优惠大放送

1、时间：9月27日至10月2日

2、地点：中大国际、民生百货、百盛购物、屈臣氏、太平洋咖啡、小飞象母婴用品、xx真爱餐饮、dq冰激凌等连锁企业所有门店。

3、活动内容：中国银联xx分公司投入350万元，对持卡号“62”开头银行卡在以上商家消费，可享受指定单品超低特价，超低折扣，折扣、优惠券、买减、抽奖等诸多优惠。

（六）5万册购物节消费券全城发放、购物节消费大使买在大xx

20xx购物节，将以拉动国庆、重阳节消费为重要起点，9月中下旬起通过全媒体平台进行范围的广泛宣传，让本地消费者及外地游客，积极参与、开心购物、熟悉用卡，从吃、住、行、游、购、娱等多个民生消费层面，全方位感受丝路起点大xx的无穷魅力。

为更好地吸引消费者、促进消费，主办方鼓励本地优秀商贸、餐饮、娱乐等各商业企业，拿出切实可行的节日优惠力度来回馈市场。同时，20xx购物节第i季消费券将成为亮点之一，涵盖了xx本地消费热点、使用实惠便捷、总数超过5万册的购物节消费券，也将通过多种渠道面向消费者推出。消费券包括了免费停车券、美食抵用券、低价观影券、家电现金抵用券、商品折扣券等多种形式，由华商报社牵头组织承印，电子消费券通过中国银联“银联钱包”平台发放。

为了让大家更好地了解、体验“买在xx”的乐趣，20xx购物节主办方还将面向全社会征集“消费大使”，他们有来自各行业的领军人物、有对商品了如指掌的精明买家、还有来自网络的意见领袖。“消费大使”将通过报纸、网络、手机移动端等多种媒介，向公众深入、细致地推荐xx“最值得入手”、“最值得体验”，以及“如何精明购”等实用消费之道。

（七）电子商务网购游

1、微生活商家。腾讯微信与民生百货推出西北地区首家微信线下支付活动“民生百货不带钱包购物节”，使用微信支付购物部分名品5.5折。每一天便利店推出微信支付充100送20，所有门店即充即用。

购物节期间，腾讯微信将联合大自在、川渝人家、湘水肴、徐记海鲜等近百家餐饮企业通过微信平台向关注用户发放电子消费券、打折卡等优惠活动。

2、百度外卖推出外卖餐品补贴，购物节期间百度将对通过百度外卖订餐的消费者，每单给予6—7元补贴（具体时间待定）。

3、网购优惠。购物节期间熊猫伯伯全平台让利100万，其中在熊猫伯伯天猫旗舰店、京东旗舰店、1号店旗舰店、国美旗舰店、苏宁旗舰店、官方商城购物即享满100减20元优惠，天猫旗舰店每天1款单品9.9元包邮。麦家生活馆9月25—27日，举办“一世就爱我，大闸蟹吃货节”，推出阳澄湖大闸蟹8折，下单即送价值48元的花田巷子米酒。第8奇迹商城9月20日—10月20日，满168立减30。

4、银联hoho线上支付。购物节期间，消费者通过“吼吼”手机客户端，可以获取包括吃喝玩乐、居家购物等全方面的生活信息，并可以与诸多实体商铺进行线上交互，使用银联移动支付进行消费，还将享受注册有礼、团购特惠等。

5、银信商通支付与其1000多家合作商户发起“刷银信商通卡、消费送流量”活动（每月更新具体方案）。

（八）餐饮美食促销季

1、10月29日到11月1日，市商务局、中国饭店协会在xx举办首届中国丝绸之路饭店产业大会，中国丝绸之路美食节，中国xx餐饮食材及烘培展，中国饭店业联合采购与对接洽谈会，同时进行中国丝路名厨和中国丝路青年名厨评选、中国烹饪大师名厨培训，全国饭店业服务技能竞赛等。

饭店与餐饮行业协会继续开展“名厨进万家、美食社区行”活动向百姓传授菜肴制作技法，解答百姓烹饪疑难问题等系列服务。

2、银联“闪付”买早餐，订午餐活动。9月24日至29日，在古都华天放心早餐各网点，使用各家银行发行的金融ic卡，通过闪付（包括nfc支付）买早餐满5元减1元；买午餐，买一赠一。10月8日至31日，用金融ic卡买早餐满5元减1元；买午餐满12元减2元。

（一）启动仪式

由市商务局举办20xx购物节启动仪式，介绍活动整体方案，主要商家介绍各自促销活动等。

（二）媒体宣传

1、在xx日报、华商报、三秦都市报、xx日报、xx晚报和xx电视台、xx电视台等新闻媒体宣传购物节活动。

2、在华商报、xx晚报推出整版广告，公布购物节指定商家和商家主要促销活动。银行卡消费中奖人公示。

3、为保证购物节活动持续深入宣传，华商报自9月15日起将在固定版位进行连续报道，设置3—4个固定栏目：“买在大xx”——主办单位及商家最新动态和优惠活动；“消费大使面对面”——精明购、帮您侃价等；“记者跑街”——购物节细节报道、消费体验分享；“银联在线”——用卡指导和奖品热送。

（三）商家营造氛围

1、各相关商场、超市要统一悬挂“20xx购物节”横幅、结合自身促销活动加大购物节宣传。

2、购物节期间，各区县商务主管部门、各参与商贸企业都商场都要举办以购物节为主题的、商旅文结合的集中促销活动。

3、商务局设计制作“20xx购物节”活动logo，由xx市扩大消费领导小组办公室、xx市商务局署名，各参与购物节活动的企业均可使用。

（四）多介质媒体平台宣传

3、各银行自媒体、手机短信等宣传购物节促销活动以及中奖信息等；

4、利用利安社区电超市、黄马甲、合作商户等渠道发放20xx购物节消费券；

5、20xx国际汽车博览会现场宣传推广；

6、全国性媒体及区域媒体整合发布；

（一）加强组织领导。各区县、相关行业协会要成立相应领导组织机构。各部门要加强配合协作，形成合力，涉商管理部门要为购物节积极做好协调服务工作，为购物节活动创造良好的外部环境，保障各项活动的顺利开展。

（二）精心安排促销活动。各商贸企业要积极参与购物节活动，精心设计主题促销活动，推进活动的顺利开展。各区县商务主管部门要高水平搞好策划，精心组织，安排好本地区、本系统的各项商贸活动。要按照“政府搭台、企业唱戏”的原则，以吸引各类商业主体积极参与为主。

（三）加强市场监管，优化购物环境。各区县商务主管部门、各相关行业协会要加强对购物节活动的监管和服务，引导企业依法经营、规范促销，既要讲究诚信经商，突出成效，又要营造繁荣繁华氛围，让消费者满意。要加强市场监管，严格防止弄虚作假、以次充好，对欺骗消费者的不法商家要严肃处理，净化市场环境。同时要切实落实安全防范措施，加强安全意识教育和管理，确保购物节各项活动不出任何事故。同时注重与商贸系统服务质量提升年活动有机结合，进一步加强管理，不断提高员工素质、服务质量和服务品质。

（四）做好舆论宣传，营造消费氛围。市商务局将通过报纸、电视、网络等媒体，对购物节进行集中宣传；各区及相关商贸企业要及时发布促消费活动内容、优惠方式和商品信息，吸引广大消费者参与，扩大活动的影响力，努力营造欢乐和谐、温馨浓郁的购物节氛围。所有宣传活动要体现“20xx购物节”的活动主题，并使用统一logo等宣传标识，营造浓郁的节庆氛围。

**超市促销活动策划书篇三**

为感谢广大消费者一直以来对xx超市的支持，xx超市在国庆七天进行优惠活动。活动期间部分商品打折出售，还有买多赠送的活动。

本次活动本着以“欢度国庆感恩回馈真情放送”为原则，让广大消费者在超市购物买的放心，用的放心。

（1）活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

（2）与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销（例如买洗发水送护发素等），这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度和关注。

（3）快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

（4）有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

（5）活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客简建立信任度，消费者将更倾向于去xx超市购买商品。

（1）活动目的：由于xx超市之前已经推出会员卡制度，所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的。顾客回头率，提高超市收入。

（2）对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内某些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示（特价、特卖商品除外）。积点可反礼、不定期满额赠礼。

1、本卡是您尊贵身份的象征；

2、本卡可充值消费；

3、凭此卡在xx超市消费可享受会员价优惠；

4、结转前请出示此卡，享受专属会员价；

5、持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；

6、此卡只限本超市使用；

7、此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；

8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造xx品牌，使本地的消费者认同xx，并且喜欢xx，提高xx的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础。同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于xx超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行心理干预，使得其提高对xx的赞誉。最后活动将会员制度作为xx超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高xx在北辰的市场份额。

1、活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。

2、活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于10000元

活动纯收入：大于100000元

**超市促销活动策划书篇四**

1、礼动新春贺佳节来店有喜，买即送拜年礼

2、金猪送福迎财神满10省60元、50元、40元、30元、20元

3、金猪送福好运连连红火靓礼满10六重送

4、金猪报喜刮卡连年购物满20元，立丹为您备足精选年货过新年

5、立丹新春礼上礼合家满堂红红红火火过新年

6、金猪进门全家旺立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

7、浓情蜜意爱要久久温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您

20xx年2月9日（五）20xx年2月25日（日）17天

1、礼动新春贺佳节来店有喜，买即送拜年礼

1、活动时间：0xx年2月18日（初一）0xx年2月20日（初三）3天

2、活动地点：14楼

3、活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：门外赠奖处）

**超市促销活动策划书篇五**

1、内容：向社会征文，题目“我与xx店的故事”。目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。

2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

二、友情联络

设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购卖力强的会员来本店消费。

三、爱心活动

活动二：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

3、内容：5元至30元不等办理家友会员卡!会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

4、分工：1)、企划：向总部申请，1元办卡活动;数量根据情况定;制作办卡台(要求：商业气氛少，具有浓厚的公益性)和捐献箱(规格大，最好透明，上面要有公证单位的提名)

2)、理货组协助总台安排现场办卡人员

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选择捐献金额;另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

活动一：主题：爱心起点站

1、起始时间：20xx.12.31

2、内容：给周边社区双下岗工人、没生活来源、病人、残疾人等困难人员提供帮助和物品支援。(选定需帮助对象100人)。

3、物品：油、棉被、米

4、物品费用来源：1)、倡导社会献爱心，动员顾客来办会员卡，会员卡除成本外，其余的收入作为攒助的一部分。

2)、供应商攒助一部分

3)、准备一部分爱心商品，内容是凡购物此类商品一份，就献爱心一份，其中的一份利润赞助(比如一元、各二元等)

分工：a、理货组准备爱心商品名录(商品数量暂定10个，建议：是高毛利的，或者是能向供应商争取让利的);根据现场安排陈列;b、企划给爱心商品陈列区进行装饰，营运“爱心”气氛。

互动情节

1、联营专柜的促销活动。

活动内容：店庆其间，开门营业前100名顾客，凭dm(或是报纸)上的广告，可需花1至5元可购买50元左右的商品一件。(商品：被套、枕套、衣服、茶叶、洋参等)

补充活动：特价或打折

分工：1)、企划进行特价品筹集。

2、供应商买赠活动。

分工：由理货组筹集并上报活动内容。

企划根据上报的活动进行安排

3、店庆拍卖。(此活动在商谈中)

联系诚皇拍卖行，通过互动活动来拱动现场气氛，如游戏、现在抢购等活动。

**超市促销活动策划书篇六**

理想由玉实现，美丽从小开始

6月1日~6月7日

某某专卖店，当地大型的儿童娱乐场所

1、门口显眼处用汽球围摆成6o1图案，可以用作赠送;

2、划定陈列区为主要陈列科场及第产品和六月新品，并作特别推介;

3、活动期间不断播放儿童歌碟;

4、5月31日晚，各店铺在节前将场地布置完毕并召开促销动员会;

5、各店铺可设立内部激励方案。

1、活动期间只要在本专营店一次性购买达到100元的，加一元即可的到相应的.儿童玩具或者儿童系列的玉饰挂件一个。

2、凡本市在校生，并学生证对于玛瑙等玉饰品可享受5.8折优惠。

3、准备可爆气球，内置彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球。当气球升到一定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破)，气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到专营店兑换奖品。

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录。

2、活动后期将以上数据及媒体投放频次、专营店反馈意见等收集至总部做好活动评估、总结，以便做得更好。

该活动摈弃了以往节庆日里所固有的、单一的促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者(儿童及其父母)的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，限度的满足专营店对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对其的好评，达到策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

**超市促销活动策划书篇七**

一、活动目的：中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题：精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：9月31日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

四、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.31.1-7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福!

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花20xx秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧!

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐 欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖!

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖!

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜!

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好!亲爱的，我们结婚吧!让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝!

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。(小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品)

五、广告宣传：

序项 目位 置备 注

1电台广告、飞字广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

2气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

3dm(5万份)活动内容大度16开8张16页码

4宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞 举国同庆

5喷绘中厅及店外活动信息、

6喷绘5米x12米晚会演出背景

7播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等

9地贴全楼卖场主要通道

10门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

11吊挂装饰卖场通道喷绘

**超市促销活动策划书篇八**

20\_\_年春节月的营销工作，应系统性的开展，在12月份推出大清货的活动，为春节主题商品腾出货架空间，陈列空间。第二疏理出年节主题商品的品类，第三步制定出相关的备货计划。第四步设定好年节品类进场的费用收取标准，制定春节月的营销主题，层层递进。制订好春节期间海报方案的路规划与相关的主题促销活动相配套。

活动主题：欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

活动目的：稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

活动时间：20\_\_年1月27日—20\_\_年1月31日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间：20\_\_年1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20\_\_年\_\_台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放。

2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：年到福到礼送到

活动时间：20\_\_年1月27日—20\_\_年1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：1、卡片需加盖分场专用章。

2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收。

3、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取。

4、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取。

5、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部。

6、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：年节营销气氛的营造

12月应该全面布置好春节的气氛营造工作。考虑到12月下旬有个圣诞节，春节气氛布置工作可先把准备工作筹备好，圣诞节一过即时全面中上春节气氛布置：在卖场打造年货大街专区陈列，店内外挂起大灯笼，播放新年的喜庆音乐。引导顾客进入年节的观念中，同时还能把卖场的年节商品题形象，让顾客一想到年货就想起你家的超市来。

应季类重点商品：

成人/婴童唐装、帽子、围巾、手套、配饰、被子、毯子、件装套装红色系列、婚庆主题目商品、收纳整理箱、大规格包装食品等等。

节日类商品重点：礼盒类商品、元宵、汤圆、春饼、饺子、时令蔬果、整箱贩卖、烟、果汁、茶叶、保健品、鱼虾、羊肉及火锅类、鲜花绿值、套瓷等。

**超市促销活动策划书篇九**

每年五月的第二个星期天，这是传统的“母亲节”。这个节日是为为母亲设计的，是一个温暖的节日。超市，家庭主妇经常光顾的，我们可以在这一天经营“亲情”，并做一些有助于超市形象的公关促销活动。

二、活动时间：5月8日至5月10日

三、活动主题：超市康乃馨节，或温暖母亲节

四、推广内容：

活动1：母亲节特价商品

食物：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜等等；

日用品：纸制品、卫生巾等；

化妆品：洁面乳、营养霜等。

活动2：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本计算：母亲节康乃馨（10支）的成本约为5元人民币，相当于让利5％。如果数量减少到5枝一扎，估计费用约为2.5元。

活动3：真心真语祝妈妈

内容：在“母亲节”之际，您最想对母亲说些什么？从5月8日到5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

五、注意事项：

1.在上述第二项活动中，为了防止作弊，礼品必须在购物小票后标明。

2.在活动三中，您需要准备一份高档的留言簿，将其放在超市门口，方便顾客在购物后留言；留言簿上的精彩内容由计算机处理，并张贴在一个显眼的.位置供客户欣赏，内容包括消息人的姓名和受祝福的人的姓名。

**超市促销活动策划书篇十**

活动时间：门店开业前三天

活动目的：扩大宣传告知新老顾客超市新店开业，让顾客在参与公司活动的过程中了解、熟知超市进而使周边小区的居民到我们超市固定消费，通过对老会员的回馈吸引新顾客办理会员卡。

活动方案：

1：贵宾卡回娘家

目的：通过对老会员的反馈活动，吸引新顾客主动了解我们公司的会员卡办理，为公司带来更多的会员。

操作流程：凡持有公司会员卡来本超市消费任意金额均可凭电脑小票在指定位置(可在超市门口空地处)领取小礼品一份，活动期间每张会员卡限领一份。

活动礼品可设置为金额较小的刚需物品例如：香皂。

活动费用：香皂(进价3元左右)×300份(每天)×3天=2700元

2：开业光顾“来就赠”

目的：提高周边市民对超市的认知度，提升公司的品牌形象，增加活动人气、营造热闹的购物氛围。

操作流程：超市开业前三天进行dm单页的宣传，为超市开业预热。超市开业活动期间50岁以上的顾客凭借dm宣传单来门店减角领取5个鸡蛋每天限额200份先到先得；50岁以下顾客转发固定宣传语和图片到朋友圈即可获得瓶装饮料一瓶，每天限额200份先到先得。

活动费用：鸡蛋(三元)×200×3=1800元；瓶装饮料(2.5元)×200×3=1500元。

3.开心红包大派送

目的：引导顾客进行消费，提高客单价，诱导顾客二次消费，产生营业额。

操作流程：凡到店顾客消费满38元即可参加抽奖活动。活动期间每天2元奖卷500个，10元奖卷10个，30元奖卷3个，50元奖卷1个。奖卷在第二次消费时可抵现金使用，奖卷不兑现不找零，一次性消费完。每位顾客活动期间只可参加一次。

活动费用：1240(每天)×3=3720元

4.储值卡充值活动

目的：留住固定的消费群，产生持续的消费，在短时间内获得较大的流动资金。

操作流程：在顾客消费结账时向顾客进行储值卡推销，让顾客来接办理储值卡的好处，并向顾客讲解活动力度大，机会难得，鼓励顾客办理储值卡。储值卡档位暂定为储值200送20、储值500送50、储值1000送100，即时到账。

5.换购活动(此活动可长期做)

目的：通过购物之后的换购活动，让顾客二次消费，消减较大库存的商品，满足顾客占便宜的心理，让顾客产生经常光顾的心理。

操作流程：顾客进店购物满38元，即可在收银台出××元换购指定的商品(为刚需商品)，换购额金额可为该商品的进价，活动时间可为每周五、周六、周日每周活动商品不同，每间隔一到两周可推出低于进价1到2元的日化商品，让顾客有不同的新鲜感和惊喜感，诱导顾客经常光顾，养成到本店购买的习惯。

**超市促销活动策划书篇十一**

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

家的感觉，价的乐趣

4月28日~5月10日

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，联系一家做场外大型促销(演出)等活动。

买赠、现场试吃、抽奖等。

1、“五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区(小食品、小百货、日化类等)，做封面。

2、商品折扣购：一次性购物满38元的顾客可享受大米/500g的折扣，五一折每人限1kg。

3、凡一次性购物满38元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动，78元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次(外场专柜、家电不参与此项活动)。可幸运获得以下丰厚奖品：(见奖品设置：)

一等奖：价值300元礼品一份(总计5份)

二等奖：价值30元礼品一份(5份)

三等奖：价值10元礼品一份(20份)

四等奖：价值3元礼品一份(100份)

五等奖：价值1元礼品一份(500份)

注：

1.当日现场抽取奖品，购物小票不予累计(多买多重)。

2.店内所有员工一律不允许参加此次活动。

生鲜类：促销品项25个(惊爆价商品要求5个)。

惊爆价蔬菜每天1个单品。

**超市促销活动策划书篇十二**

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少xx五店相同品牌要保证相同力度。

（超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折）

时间：20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“l”章，即时开奖。

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出xx商场以人为本，关心顾客，为树立xx商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出xx商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元（含超市）的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为xx元的意外伤害保险（成本15元）。

b1系列：加10元赠送办理保额为xx元的意外伤害保险（成本30元）。

b2系列：加10元赠送办理保额为xx元的交通意外伤害保险（成本30元）。

c1系列：加20元赠送办理保额为xx元的意外伤害保险（成本50元）。

**超市促销活动策划书篇十三**

一、活动主题：提高\_\_\_品牌形像，提高销售。

二、活动时间：\_\_年12月1日开始。

三、活动地点：\_\_\_超市所有门店四。

四、积分内容：\_\_\_超市从20\_\_年12月1日起，会员卡系统将会全面升级，\_\_\_超市本着以顾客的利益优先为原则，实行会员卡的积分换礼制度。

1、顾客申请入会时，必需有相关证件(如：身份证/身份证复印件等)详细填写《\_\_\_超市会员申请表》，并支付办理费5元则给予办理。

2、办量方式分：个人办理，单位集体办理。团体办理优惠20%的办理费。

3、会员如以团购形式来购买的个人或单位，则不能享有的会员权利。

4、顾客一次性购物满288元，可免费申请办理会员卡一张。

5、会员卡有效期为二年，顾客会员卡如有到期或遗失申请补办赁时凭原会员卡或“顾客保留联”给与补办，补办工本费为2元，原会员卡并同时作废。

6、原会员卡积分按10比1的比例切换，会员积分礼品以每月1至4号进行兑现。

五、积分方式：针对会员积分换礼品共设置八个等级，礼品费用按营销费的0.6%的比列计算，等级分别如下：

一级好礼(80分)：5元同等价值商品

二级好礼(100分)：\_\_元同等价值商品

三级好礼(200分)：\_\_元同等价值商品

四级好礼(600分)：\_\_元同等价值商品

五级好礼(800分)：\_\_元同等价值商品

六级好礼(1200分)：\_\_元同等价值商

七级好礼(2500分)：250元同等价值商品

八级好礼(8000分)：800元同等价值商品

六、执行要点：

1、各分公司根据积分方式的内容确定换礼商品，每级积分礼品的商品范围在(1--10个单品内)。

2、各门店利用海报把积分换礼品的方式贴入商场进出口确保宣传力度。

3、会员积分换礼的.礼品在兑换前必需到位，在兑换时的商品要列在商场门口，礼品的陈lie确保量大美观。

4、积分礼品的兑换专由一人负责，兑换负责人要做到服务态度真诚，充分利用服务六大用语，并做好解释工作。

5、执行中各分公司营销科对所辖的商场进行辅导及监督。

七、会员卡变更，解释工作的内容：

(1)说明会员卡今后的用途，这些用途包括：享受积分，兑换礼品，定期参加会员卡号的抽奖活动，享受会员卡联谊单位的优惠待遇等。

(2)已登记办理过会员卡的顾客，如果会员卡没过期，仍可继续使用，但积分会清为零。

(3)强调商品的价格是十分低价位的，任何消费者都可以享受平价甚至更低价的商品。

(4)说明我超市在调价的同时更注重商品的质量。

(5)如果可行的话，可以让持有会员卡的顾客，如果对购买的商品(需规定是哪些商品)不满意，或是商品有质量问题，可在15天以内退换货，而其他的消费者一般只有7天的时间。

(6)永久会员：指从顾客积分达到8000分，并到商场来换此礼品时，他就成为\_\_\_超市的会员，且在今后每年的会员卡更换过程中，不用交纳2元钱的办理工本费，则为永久会员，并且我们要对永久会员的资料做单独的记录。

八、海报书写格式建议：

拿张会员卡积分礼多多

亲爱的顾客朋友：\_\_\_超市从20\_\_年12月1日起，会员卡系统将会全面升级，\_\_\_超市本着以顾客的利益优先为原则，实行会员卡的积分换礼制度。

如果您是\_\_\_超市的持卡会员，当您拥有一定的积分，您将会获得意想不到礼品，\_\_\_超市将会带给您“一样的消费，不一样的体会”。如果您还没有加入我们的会员，那就赶快行动吧!

**超市促销活动策划书篇十四**

面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动，通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大我超市的固定消费群，促进商品销售。

：冰爽夏日回馈(会员优惠)

：7月21日-7月31日

1.增加会员优惠商品，(特价商品除外)，通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

2.宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。

3.推出一批特价购买量大的时令商品。

购物风光无限天天特价不断

7月20日-7月30日

1.夏季商品全场特价销售。(1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等)每天不定时推出不同商品做活动。

2.天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3.在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提(1提9瓶装)。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的`兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

**超市促销活动策划书篇十五**

我国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

1、活动主题

xx期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到。

具体时间：xx月xx日——xx月xx日。

xx期间活动口号：一元家电惊爆全城，挑战价格极限。

具体时间：xx月xx日——xx月xx日。

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现xx辉煌历史。

3、活动时间：xx月xx日——xx月xx日。

\_xx各连锁店。

总监督：xx

      总负责部门：销售管理、采购部、各分店。

各分店总负责人：各分店店长。

1、来就送（司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮）。

活动主要针对司庆期间光临xx电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

2、购又送（购物送麦当劳券）。

活动主要针对国庆期间在xx电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

3、一元超低价活动。

a、活动时间：xx月xx日——xx日；xx月xx日——xx日

（a）、每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。（凭单张排队）

（b）、xx月xx日—xx月xx日各分店每天购物满1000元以上即送1张，每天最多送出50张，每店至10月3日通过购物最多送出550张。

d、方法：xx月xx日—xx日；xx月xx日—x日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“xx商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：xx。派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序（廖总事先安排），派发人员：文员、财务人员。

e、美工在活动前书写抽奖明细海报（活动开始前日晚在店门口划出“领取现金抽号券及购买超低特价机”排队处，并拉起排队隔离绳墙。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f、超低价抽号券由市场部设计，数量4000张，各分店平分，由行政专员负责盖店章并负责暂时保管，于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人：行政专员、文员、财务人员。

g、所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h、当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，由现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i、活动开始的前一天晚上（营业结束时），各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j、在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅（4人）维持现场秩序。

7、购物抓现金活动。

a、活动时间：xx月xx日——xx日；xx月xx日——xx日。

b、活动地点：xx各连锁店

c、活动方式：购物抓现金

d、方法规则：

（a）、活动期间凭本公司购物满xx元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满xx元及以上抓两次；购物满xx元以上可抓三次，最多三次。

（b）、抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

（c）、顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。（须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等）

e、美工在活动前书写抓现奖明细海报（活动开始前日晚在店门口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f、各分店美工负责各分店抓现金箱；行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

8、演艺狂欢、热力酬宾。

a、活动时间：xx月xx日—xx日、xx月xx日—xx日、xx月xx日—xx日。

b、活动地点：xx各连锁店店门外。

c、活动形式：根据厂家提供的文艺资源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系活动。

d、场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响（调试）、产品展示为主。

e、采购部根据厂家回复情况；方案＇范文，库.为您.搜集-整理/与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f、司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品（糖果火为主）要提前由市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

9、放心服务全方位体验。

a、活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b、活动时间：xx月xx日——xx月xx日

c、活动主题：xx电器放心服务全方位体验；

d、活动内容：

（a）售前服务体验；

（b）售中服务体验；

（c）售后服务体验。

e、活动详解及分。

注：售前服务：主要是指免费接送消费者，目前在家电零售行业免费接送在\_\_还未曾见过，在超市行业已早实施，推出此项业务主要基于：创造xx首家，制造舆论效果，从侧面提升xx的影响力、费用不是很大。

**超市促销活动策划书篇十六**

20xx年x月xx日—x月x日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季。

四重喜、惊喜连连看!

惊喜一：

激情五一开门送礼!

x月x日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：

购物抽奖抽完还送!

x月x日—x月x日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张;满58元换取抽奖券两张;多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：

现金购物卡888元1名

二等奖：

现金购物卡588元2名

三等奖：

现金购物卡88元5名

四等奖：

精美礼品一份100名

惊喜三：

您购物，我送礼!

x月xx日—x月x日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把;

购物满38元送500ml茶饮一瓶;

购物满68元送1.25l可乐一瓶;

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶;

购物满168元送1.8l调和油一瓶;

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换!

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支;一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒;购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动;此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)。

**超市促销活动策划书篇十七**

感恩大回馈，燃情12月

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10％。

1、疯狂时段天天有

a）活动时间：12月6日－12月25日

b）活动地点：1—4楼

c）活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24.25日）每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的\'限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

2、超市购物新鲜派加1元多一件

a）活动地点：－1f

b）活动时间：12月6日－25日

c）活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

d）等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个（日限量20xx年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

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