# 最新超市调查报告摘要 超市调查报告300字(九篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-09-07

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。超市调查报告摘要超市调查报告篇一12月31日(星期日)...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**超市调查报告摘要超市调查报告篇一**

12月31日(星期日)——元月3日(星期三)(4天)

二、活动主题:缤纷元旦欢乐送礼

活动一：缤纷元旦8折酬宾

购穿着及针纺类商品享全场8折。羽绒服、化妆品、照材、数码产品、小家电全场9折火爆酬宾热卖。

注：(超市、手机、名烟酒、黄白金、特价、削价商品不参加打折活动)

活动二：元旦灯谜会——猜谜获奖乐翻天

活动期间，新世纪推出“元旦灯谜大街”，顾客无需购物即可买免费参加猜谜活动，猜的越多，赢得越多。

领奖办法：猜中5个领奖一份。总服务台领奖(赢元的可口可乐一瓶)

活动三：缤纷元旦庆超市大行动

【超低价买大米】

活动期间，超市大米超低价热卖，每斤元。

【投色子赢鸡蛋】

超市购物单张小票满38元，可凭电脑小票投色子一次，满76元投色子二次，并根据自己所投的点数为准，获得与点数相同的鸡蛋。

企划部准备大色子一个，直径800×800(白色红字)

超市准备好鸡蛋，在超市出口处参加活动。现场送鸡蛋。

三、气氛布置及广告宣传：

邮报10000张8开2页4版急定印刷28号发行

2.手机短信100000条。

3.电视台、气象局广告。

4.企划准备灯谜的内容。布置灯谜大街(一楼服务台东走廊、二楼)

5.二楼三楼电梯入口柱子用满100送活动内容写真装饰

广告架支撑活动版面10个(一楼4个，二楼2个，三楼2个，四楼2个)

7.一楼南门装饰元旦氛围，大活动版面2块。

8.临沂发货采购注水旗杆20套，制作布旗，放置楼前营造氛围

9.过大年背景做超市出口、入口及超市内立体版面悬挂。超市出口1个，超市入口1个，超市内写真悬挂40套，(写真、泡沫板、kt板制作)费用2024元已交。

**超市调查报告摘要超市调查报告篇二**

迎新年真情回馈来润发实实在在

二、活动目的：

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

三、活动地点：

经开区繁华大道中环城2楼

四、活动时间：

20xx年1月1日————3日

五、活动背景：

20xx年元旦恰逢周三，按照国家放假规定，1月1日至3日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在元旦促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

六、活动内容

1．有奖购物促销。凡在大润发购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点：大润发一楼服务中心

2.“糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3.服装打折自己做主

在1月1日到1月3日期间，凡在我超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。、

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4.疯狂折扣，折后有礼

300元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板；

满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯；

满1000元，赠送高档清洁旋转拖把、高档全自动电饼铛、高档加湿器；

礼品领取地点：地下小商品城蓝岛化妆品专卖店旁

5.五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

1月1日至1月1日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

1月1日至3日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

“元旦”部分特价商品：

**超市调查报告摘要超市调查报告篇三**

由于这次超市下重本宣传双十一，对于每一个超市来说都是商机无限啊，无论是如何虚低，都能引起买家的疯狂抢购。

这次双十一、我们的活动并不算十分大型，但是一个\_折封顶，已经迎来了\_\_天的销售额，对于小奢侈品的销售，那是一个不简单的事情。

这次双十一，前期预告，包括退差价等等，我们都hold住了。疯狂的抢购，我们也hold住了。但是，问题依然存在。

沟通依然不够，很多细节部分，要在执行中给客服灌输，如果这出现在服装类销售，应该会很麻烦。

发货方面：由于繁琐的下单流程，仅仅是打单从仓库取货，打单时间已经用了\_个小时，对于重新验货，放单据等时间远远不够。或许在未来，需要一边接客，一边确认信息，一边打单，将人力资源用到极致，才能将双十一完全hold住。

总的来说还算成功吧。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信\_\_的未来会更上一层楼，成为超市中的龙头老大。

**超市调查报告摘要超市调查报告篇四**

寒冬腊月，影楼已进入淡季，那么在这段相对生意比较淡的时候该做什么呢?其实，影楼老板在淡季有很多事情可以去做，而且还能够做得更好。并且也只有做好这些工作，才能为下一个旺季赢取更多的销售业绩打好基础。影楼淡季，可以从以下五个方面来开展工作。

1、收集情报

淡季，提供给影楼更多的时间来收集情报.便于日后的决策。情报的收集可以从四方面进行：品牌、营销、竞争对手、消费者。

就品牌而言，在了解自身品牌在市场上所处的地位及状况之外，还要了解行业里突出品牌和竞争对手的品牌状况，着眼于它们的发展趋势和市场状况，为自身的下一步发展谋定品牌布局。

就影楼营销而言，重点在同一个区域内了解竞争对手的情况，了解—下他们的运作状况、人力资源、市场策划等.所谓“知己知彼”，便于下一步决策。同时还应该了解区域内其他影楼乃至全国影楼的运作方向，把握行业动态与时机。

就消费者而言，可以从新老顾客两方面着手，可通过组织活动和发放调查问卷的方式.维系新老顾客的感情，拉近与消费者的距离，了解消费者的消费趋向，从而对自己的产品进行有效地调整与创新。另外要重点收集空白区域的市场情况，以便于进行下一步的市场拓展。

影楼一定要建立起完善的、不断更新的客户资料库.认真研究消费者的消费心理，及时调研总结消费者的消费需求，评估预测未来消费趋势。

2、培训员工

淡季练兵，是”事半功倍”的大事。所谓“磨刀不误砍柴功”，在淡季影楼经营者应该重点做好员工的系统训练、重点突破、实战演练三步骤的培训工作，建立一支优秀的、凝聚力强的、协作的团队。首先，要对员工在职业道德、工作技能、心态等方面进行系统的训练，并”因人制宜”，趁着淡季弥补各级别员工可能存在的各种不足。第二，要针对各个岗位上应该重点把握的技能，强调”强中更强”的道理，训练员工的岗位特长，培养他们成为’钉子”。第三，可以选择一些地区进行实战演练，把握并提升员工的实战能力.并在实战中及时总结经验教训，为员工指明正确的方法与方向。

3、创建品牌

所谓”未雨绸缪”。影楼可以选择在淡季创建新品牌.进行品牌推广活动。没有品牌创新能力的影楼，也可以趁着淡季不忙了解行业内的加盟市场，选择好最适合自己的品牌进行加盟，并加以推广在旺季来临之时强势推出.吸引消费者的目光，谋取更大的市场份额。

次，客观地分析自身影楼的实际状况，根据自身现存的企业架构、市场定位、产品品质与价位等基本条件，进行新品牌的创新策划，或者找寻适合自已的品牌进行加盟。无论采用哪种方式，一定要在淡季精心筹备.为即将上市的品牌谋划一份恰当的市场推广方案，为旺季品牌的推广及抢占市场做好准备。

4、品牌宣传与淡季促销

在淡季同样不能忽略品牌宣传与促销，影楼营销要把握“淡季宣传，逆流而上，抓住空档，合理促销”的原则，有的放矢。

事实上.淡季的品牌宣传与促销是一个空档。由于是淡季，很多影楼都放弃了品牌宣传与促销.因为那样有可能“得不偿失”。从消费者角度来看，却恰恰就处于一个信息真空期。所以，影楼若在这个时候把握好品牌宣传与促销的良机，说不定会起到意想不到的效果。一方面，在市场策划上要抓住时机，做好自身的品牌宣传工作。另一方面，影楼要根据淡季的特点制定合适的促销活动方案，不仅是刺激消费者的消费欲.更主要的是也能给消费者形成一种长期的品牌形象，进而建立更高的“品牌价值”。

客的作用。如果同一区域的影楼都想出其不意在淡季进行品牌推广那将成为影楼广告创意比拼了.只有胜出的影楼有可能达到预期的目的。另外，行业内流行这么一句话”淡季做品牌，旺季做销量”，影楼在淡季的广告投放应集中在树品牌、建渠道上。一方面.焦点集中，容易产生聚合效应，另一方面，避实(旺季)就虚(淡季)，出其不意，攻敌不备!容易抢占市场先机。

淡季集中投放广告，往往能起到事半功倍的效果。我们的影楼经营者应秉持抓旺季、抓淡季、抓重点三抓原则，在恰当的时期，做出恰当的决策，进行恰当的事宜。

5、内部重整

淡季是影楼进行内部调整的时机。(内部调整可包括人事调整、策略调整与政策调整)

市场在不断地发展变化，消费者的消费趋向也在不停地转变，影楼同样在不断地发展变化之中，所以政策、策略、人事等等调整都是在所难免的。淡季则提供给影楼进行内部调整的是时机，让影楼上层领导有较为充分的时间商榷未来的发展方向，可以讨论旺季的策略，可以进行相应的人事调整，并提供给员工新岗位适应期与磨合期，有助于员工在旺季发挥出才能。

其实，影楼在淡季到底应该做些什么7没有固定的答案!各影楼应根据自身的实际状况、市场变化与竞争环境的改变.及时做出有针对性的，有效的调整与创新，借此机会弥补不足，进行影楼资源的重组。

为旺季的到来做好充分的准备。淡季是整个营销状态不可分割的重要一环.它与旺季构成一个完整的营销系统，影楼经营者不能生硬地把旺季与淡季截然不同地区分开来，而应善待旺季，更要重视淡季。更准确地说，营销无淡季，业绩自有方。

**超市调查报告摘要超市调查报告篇五**

为了让顾客过一个清凉、惬意的七8月，亦让我们在8月没有促销节日时机的时候创造节日，促进销售，故此特推出“啤酒，你今天喝了吗?——xx第一届啤酒节”活动。此活动旨在通过创造促销时机，提升卖场的销售与企业形象，延续一直以来的促销风格，培养顾客忠诚度。另8月是啤酒热销的季节，故推出啤酒节，以满足顾客的需求。

此活动是xx继首创水果节之后又一新作，希望各店在借鉴水果节活动的经验基础上将此次活动做的`更加出色，从而为以后类似活动举办奠定良好的基础。

一、活动主题

啤酒，你今天喝了吗?——联昇第一届啤酒节

二、活动时间

8月15日——8月20日

三、活动门店

联昇花园店

四、活动内容

(一)商品陈列

1、立柜陈列：仍为各店原立柜陈列区，将啤酒类集中陈列。

2、区域集中陈列：各店按门店实际情况选择几类啤酒按下列陈列方式中的一种。

注：各店根据自身实际场地情况，选择其中一种陈列方式，并做一简易陈列图(仿上陈列图)在7月15日前报至策划部，便于策划部做布置用品。

(一)气氛布置

1、户外

1)门外条幅

内容：啤酒，你今天喝了吗?——嘉荣第一届啤酒节

2)立牌喷画

内容：主题形象画+活动内容介绍+dm单页面

2、入口/通道喷画

内容：一面为活动主题，另一面为活动介绍，以喷画形状为啤酒瓶状。

3、立柜陈列处

在立柜陈列上方悬挂一大型啤酒瓶模型()

内容：活动主题宣传

4、集中陈列区域

1)主题标识牌喷画

内容：活动主题宣传

数量：根据各店选择陈列方式而定，陈列方式①②为2块，③④为4块。

2)堆头包装

堆头包装由门店自行布置。

方法1：各堆头陈列商品由该厂家提供宣传画包装。

方法2：各店申购kt板或布帘进行包装，颜色以清凉色为主(如蓝色)。

3)堆头上方：

堆头上方由策划部制作该商品形象画与价格标识牌，模式同五一活动5元特卖区即上面挂商品形象画，下面悬挂价格标识牌(形状为啤酒瓶状)

注：各店此区域陈列商品必须为dm单上商品，策划部根据dm单上商品选择制作此喷画，门店选择使用。

4)区域四周

门店组织人员用汽球作点缀，烘托区域气氛，吸引顾客眼球，营造人气。

(二)活动的配合

此活动分为户外与户内两种，主要以游戏为主，各店根据自身情况灵活开展，目的旨在营造节日气氛，刺激消费。以下所列活动供参考执行，门店可自主开展类似活动。

1、户外活动

1)啤酒竞饮，酒王争霸

规则：5-8人一组，每人面前3杯啤酒，参加者只准用嘴咬纸杯喝酒，谁最先喝完为胜(倒出、洒漏取消资格)奖啤酒2支。

2)镖镖中心，尽显英雄本色

规则：5-8人一组，每人3支飞镖，算得分总和，者为胜，奖啤酒2支。

注：道具由门店自行准备，注意活动安全。

2、户内活动

1)投篮大赛

规则：5-8人一组，每人5球，以进球数高者为胜，如有雷同、继续比赛直至分出胜负，最后胜者可获奖啤酒2支。

细则：①顾客所得奖之啤酒由工作人员贴上赠品标签交给顾客。

②赠品标签由负责啤酒之主管负责领取与保管。

③店长做好监控工作。

2)大力士

规则：每2人一组，每一次约5-8组，轮流搬手腕，胜者进入下一轮，直到这几组决出最后胜者，胜者可获奖啤酒2支。

细则：

①顾客所得奖之啤酒由工作人员贴上赠品标签交给顾客。

②赠品标签由负责啤酒之主管负责领取与保管。

③店长做好监控工作。

说明：

①以上活动内容由各店自行组织开展，并根据客流量分时段进行，每次开展约半小时。

②场内、场外各项活动错开进行，交替开展。

③活动所需之道具，物品由分店自备。

④有舞台的店可在舞台举行此类活动。

⑤分店可根据实际情况，自主开展类似活动，以营造节日气氛为主。

⑥店长做好监控工作，避免过多浪费，(每日各店活动用之啤酒控制在60瓶以内)

⑦美工做好活动时间安排宣传，让顾客明白活动的时间、地点、内容。

(三)活动培训

由各店店长根据此方案，对全店员工进行培训，尤其对活动负责人要加强培训，确保活动开展的有声有色，带旺人气。

五、活动配合

1、采购部

1)dm单制作配合，(按《dm单规划表》进行)

2)活动用品配合

采购部联系供应商提供场外、场内游戏活动用之啤酒，以支持分店举行活动，并在8月10日前送至门店。

3)舞台活动联系

联系知名品牌啤酒供应商在周六、周日在有舞台的店举办大型舞台活动，以文艺演出及现场促销为主要形式，穿插免费试饮，有奖竞猜等游戏活动。

2、策划部

负责活动宣传，所有宣传物品在8月10日前送到各店。

3、门店

1)游戏活动的组织与开展。

2)对全体员工的培训。

3)卖场气氛布置与商品陈列。

六、活动宣传

1、户外条幅

2、户外立牌喷画

3、入口/通道喷画

4、立柜上方啤酒瓶模型喷画

5、啤酒陈列区域之商品喷画与价格标识牌

6、dm单宣传(共80000份)

7、《大家园》宣传

8、广播宣传

亲爱的各位顾客朋友：

你们好!

又到了一年最酷热的8月，炎炎烈日、阵阵热风、热浪难挡，定想痛饮一番，消暑纳凉。联昇现正推出第一届啤酒节，推出以下特价超值冰爽啤酒(内容见dm单特价啤酒)，让你一次喝个够，享受夏日的清凉。另在户外与户内举办一系列奖品丰富的游戏，欢迎你们前来参加!

谢谢你的光临!

七、费用预算：

1、广告用品制作费：约10000元。

2、dm单制作费：约14800元。

3、其它：约2024元

合计费用：约26800元

**超市调查报告摘要超市调查报告篇六**

调查报告摘要怎么写?调查报告的格式和写法就在下面哦!

调查报告是对某项工作、某个事件、某个问题，经过深入细致的调查后，将 调查中收集到的材料加以系统整理，分析研究，以书面形式向组织和领导汇报调 查情况的一种文书。

调查报告有以下几个特点

(一)写实性。

调查报告是在占有大量现实和历史资料的基础上，用叙述性 写实性。

的语言实事求是地反映某一客观事物。

充分了解实情和全面掌握真实可靠的素材 是写好调查报告的基础。

(二)针对性。

调查报告一般有比较明确的意向，相关的调查取证都是针对 针对性。

和围绕某一综合性或是专题性问题展开的。

所以，调查报告反映的问题集中而有 深度。

(三)逻辑性。

调查报告离不开确凿的事实，但又不是材料的机械堆砌，而 逻辑性。

是对核实无误的数据和事实进行严密的.逻辑论证，探明事物发展变化的原因，预 测事物发展变化的趋势，提示本质性和规律性的东西，得出科学的结论。

(一)情况调查报告。

是比较系统地反映本地区、本单位基本情况的一种调 情况调查报告 查报告。

这种调查报告平方根是为了弄清情况，供决策者使用。

(二) 典型经验调查报告。

典型经验调查报告。

是通过分析典型事例， 总结工作中出现的新经验， 从而指导和推动某方面工作的一种调查报告。

(三)问题调查报告。

是针对某一方面的问题，进行专项调查，澄清事实真 问题调查报告 相，判明问题的原因和性质，确定造成的危害，并提出解决问题的途径和建议， 为问题的最后处理提供依据，也为其他有关方面提供参考和借鉴的一种调查报 告。

三、写法 调查报告一般由标题和正文两部分组成。

(一)标题。

标题可以有两种写法。

一种是规范化的标题格式，即“发文主 标题。

题”加“文种” ，基本格式为“××关于××××的调查报告”“关于×××× 、 的调查报告”“××××调查”等。

另一种是自由式标题，包括陈述式、提问式 、 和正副题结合使用三种。

陈述式如《东北师范大学硕士毕业生就业情况调查》 ， 提问式如《为什么大学毕业生择业倾向沿海和京津地区》 ，正副标题结合式，正 题陈述调查报告的主要结论或提出中心问题， 副题标明调查的对象、 范围、 问题， 这实际上类似于“发文主题”加“文种”的规范格式，如《高校发展重在学科建 设――××××大学学科建设实践思考》等。

作为公文，最好用规范化的标题格 式或自由式中正副题结合式标题。

(二)正文。

正文一般分前言、主体、结尾三部分。

正文。

1.前言。

有几种写法:第一种是写明调查的起因或目的、时间和地点、对 .前言 象或范围、经过与方法，以及人员组成等调查本身的情况，从中引出中心问题或 基本结论来;第二种是写明调查对象的历史背景、大致发展经过、现实状况、主 要成绩、突出问题等基本情况，进而提出中心问题或主要观点来;第三种是开门 见山，直接概括出调查的结果，如肯定做法、指出问题、提示影响、说明中心内 容等。

前言起到画龙点睛的作用，要精练概括，直切主题。

2.主体。

这是调查报告最主要的部分，这部分详述调查研究的基本情况、 主体。

做法、经验，以及分析调查研究所得材料中得出的各种具体认识、观点和基本结 论。

3.结尾。

结尾的写法也比较多，可以提出解决问题的方法、对策或下一步 .结尾。

改进工作的建议;或总结全文的主要观点，进一步深化主题;或提出问题，引发 人们的进一步思考;或展望前景，发出鼓舞和号召。

调查报告的具体要求1、调查报告的内容要求:调查报告需体现调查到的数据，根据数据制定图表， 并对数据进行分析，获得调查结果且需提出解决方案。

2、排版的具体要求:①标题，黑体，三号字体，加粗。

②姓名，楷体，小四字 体。

③正文，宋体，小四字体，小标题要加粗，1.5 倍行距。

④摘要和关键词， “摘要”和“关键词”这五个字要加粗。

楷体，小四字体，1.5 倍行距

1.

个人简历摘要怎么写

2.

怎么写调查报告

3.

调查报告怎么写

4.

广告调查报告怎么写

5.

遗迹调查报告怎么写

6.

调查报告怎么写范文

7.

调查报告格式怎么写

8.

调查报告怎么写格式

**超市调查报告摘要超市调查报告篇七**

礼情款款，欢度国庆

二、活动时间：

20\_\_年\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日

三、活动目的：

3、加深超市与消费者的相互了解与情感沟通;

4、扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民”的形象。

四、活动内容：

(一)买\_\_元送\_\_元现金

1、活动时间：\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日

2、活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在超市购买服装、鞋类商品满\_\_元即可返回\_\_元现金，满\_\_元可返回\_\_元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。

3、注意事项：

(1)顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2)单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

(3)顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

(4)该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

(二)国庆狂欢，\_\_大礼疯狂送

国庆狂欢，狂欢

1、活动时间：\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日

2、活动内容：

活动期间，公司在第\_\_期促销手册(时间：\_\_月\_\_日—\_\_月\_\_日)封面上印刷国庆现金券，现金券面值\_\_元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满\_\_元可使用一张，直接省\_\_元现金，购物满\_\_元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

3、注意事项：

(1)顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2)现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3)顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4)现金券不找零、不可兑换现金。

五、活动分工及执行

部门：营运部

负责和各品牌洽谈和签定本次活动的条件及活动费用的分摊。负责培训员工活动的内容和操作方法。

**超市调查报告摘要超市调查报告篇八**

1、五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2、心系千千结，十万爱情大展示

3、迎五一旅游大礼回馈会员

4、春季时装周

5、打折促销活动

6、印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

1、五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月1日——5月5日

2、心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月5日

3、迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日——5月7日

4、春季时装周：20xx年5月1日——5月5日

5、打折促销活动：20xx年5月1日——5月7日

系列活动范围：

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店

（一）五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办五月购物赠大礼，欢乐假期全家游即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

①5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价物品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

②凡当日累计消费正价物品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票（限三人）一张。（不累计赠送）

③凡当日累计消费正价物品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票（限四人）一张。（不累计赠送）

④凡当日累计消费正价物品满12000元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

⑤凡当日累计消费正价物品满20000元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

注：此次活动仅限于服装品牌（会员卡只积分不打折），厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000——20000元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于物品打折额度8。5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。

**超市调查报告摘要超市调查报告篇九**

20xx年12月29日

活动重点说明：

1.元旦促销

“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是20xx年1月1日-1月3日

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

开展会员特别促销活动。

4.元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一)二元家电惊爆大放送

20xx=2024+2

购物满2024元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二)20xx朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

操作说明：

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三)新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看;同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1.活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2.展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3.展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

活动地点：门前广场

(五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成;同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

邀请公证人员现场公证。

联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

邀请有关新闻媒体到场采访。

(六)会员感恩大回报

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1.会员大抽奖或积点兑奖活动。

2.会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3.开展新卡换旧卡活动和优惠

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