# 2024年超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人(十三篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-09-25

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇一**

对xxxx超市行业激烈的竞争，我们如何借满月之际，开展系列促销活动，为xxxx店在xxxx市场站稳脚跟，扩大品牌影响力，达到提升带动销售的目的，是我们此次促销要解决的课题。

本次活动的名称以：“庆满月超低价格席卷xxxx、大回馈满月大礼任你挑选”。为主题，以生鲜“开心早市”、“平安晚市”为切入点+100多个超底惊爆+内场促销相结合的方式，营造满月庆的热烈氛围，让消费者切实感受到xxxx的实惠和便利。

活动时间：20xx年2月24日――3月5日

活动布置：1、店门口上方制作巨幅，26.80米xx5.5米，

2、大门前放彩虹桥一个。（4天）

3、活动pop挂牌40张（形成满月庆走廊）。

4、满月庆dm邮报特刊20000份（邮报上惊爆价商品110个作为店庆特惠价）

5、活动海报：按活动海报栏尺寸。

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇二**

结合\*\*\*200x年度营销规划，制定并实施四周年店庆营销方案，以增加超市聚客力和商品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。

欢乐总动员――\*\*\*\*四周年庆典倾情上演

制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的购物气氛。

4.1活动时间

4.2促销形式

4.2.1促销主体

选取220个品种（家电另外）dm特价商品，整个活动期间每天大量推出足量供应的特价、捆绑、赠品装商品，突出季节性商品、生鲜食品、粮油食品、常用日用品、季节性服饰、新产品等具有吸引力的商品，让顾客得到广泛的实惠；

4.2.2促销热点

每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；

散装大米11月29日、12月5日两天超低价销售，1.02元/斤（其余时间1.05元/斤），使活动掀起两个高潮。

4.2.3促销陈列

设专门的促销区域，对促销品类进行相对集中陈列，设计特色装饰，突出卖点，以特价、赠品、服务、视觉来拉动消费；

4.2.4厂方促销

采购部与营销部提前联系规划好供货商自办的促销活动，对于供货商举办的特殊的、力度大的或较新颖的促销活动，给予积极配合和宣传（包括广场演出和dm宣传）。

4.2.5专题促销

心动商品惊喜价――优质低价想不到的实惠，活动期间，每天限量推出几十种超特惠商品回报给您，真正惊爆惊喜，物超所值。

有行动就有赠送――活动期间，每天购物超过80元的顾客，可凭当日购物小票（单张，不累计）到服务台领取贴心礼物一份

（11月29日、30日送洗衣粉一袋，12月1日、2日送酱油一瓶，12月3日、4日送面巾纸一盒，12月5日、6日、7日送洗洁精一瓶）。

生日同庆，有礼相送――生日为12月5日的顾客，凭身份证可在12月5日到服务台免费领取蛋糕一个

触“电”有礼――为庆祝四周年店庆，\*\*\*店、\*\*\*店、\*\*\*店、\*\*店联合推出家电促销，高品质低价位，惊喜多重奏，好运滚滚来。

dm幸运大抽奖――11月29日―12月4日，每天购物一定金额者，持店庆活动海报印制的抽奖卡（每人限填一张，以身份证号码为准，复印无效），可到各店服务台投卡参加店庆四周年幸运大抽奖活动，12月5日10时在\*\*店门前广场统一开奖，产生一等奖2名，各奖29寸彩电一台，二等奖10名，各奖微波炉一台，三等奖30名，各奖床品一件，甜蜜奖200名，各奖礼品一份。

4.3分工

4.3.1采购部11月20号前确定促销商品的品种、数量、力度，取得供货商支持；赠送及dm抽奖活动赠品11月24日前确定，在活动前一天联系送货至各店服务台；

生日蛋糕\*\*店300份、其它店各200份，共计900份由面包房提供（独立包装，提前一天送货至门店服务台），

4.3.2营销管理部于11月22日前策划出活动整体方案，作好广告宣传准备，dm拍摄、制作，条幅制作，广告设计；

负责12月5日广场抽奖仪式布置，联系演出乐队；

4.3.3各店管理部在服务台设置dm投卡箱，张贴介绍dm抽奖活动的大号海报（注明活动规则、员工不得参加、本活动由公证处公证等内容），12月5日9：00前将抽奖箱完整地送到服务台，中奖名单产生后立即通知分店。

4.3.4卖场部根据活动方案和采购部具体活动通知的要求做好商品陈列、pop悬挂、现场服务；

4.3.5管理部11月23日前上报营销管理部各店店庆装饰计划，营销管理部确定统一意见，分店执行；

4.3.6保安部维持好活动期间营业秩序；

4.3.7后勤部配合12月5日广场活动的舞台布置。

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇三**

整个店庆围绕拉长春节销售高峰期来策划与安排，在前几年店庆的基础上，更进一步地加深我们与顾客间的友谊，真真切切去关心社区朋友，为有需要的人们献一份爱心。此次店庆推出“情定四周年爱心大行动(或爱心满xx)”的主题。

围绕主题，店庆活动分怀旧情节、疯狂情节、互动情节三大块展开。

具体如下：

一、主题活动

1、主题：激情从此开始

2、活动时间：20xx.12.15--31

3、内容：购物满100元，献爱心1元送当令生鲜商品一份(价值5元左右)，团购不参加，单张小票限送二次。

4、赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶。根据去年店庆(12.28―1.12)的销售与交易数，大于等于100元的交易数为30000次左右，根据“限送二次”换算，次数达40000万次。

今年店庆销售目标是交易数增长15(参考随机计算同期交易数的增长率)，今年需赠品数46000份，加备量20xx份，预计量48000份。

赠品相关事宜：品名数量单价(预计)供应商赞助量门店自备量费用(元)

鸡蛋65004.5元/份3250325014625

苹果65004.5元/份3250325014625

活鱼65004.5元/份3250325014625

鲜肉65004.5元/份3250325014625

粽子70004.5元/份3500350031500

吐司面包75004.5元/份3750375033750

牛奶75004.5元/份3750375033750

合计：48000/2400024000108000

5、赠品落实部门：生鲜

6、分工：

1)、企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备；

2)、理货组，每天提供人员3名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作。

3)、总台根据赠品的量，进行每天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行；

7、宣传：场内：带“活动内容”的吊旗制作和安排悬挂工作。对外：店庆专刊、社区辅助宣传等手段。

8、设想分析：通过此类活动，一方面烘动人气，在有限的来客量里提高客单价，从来增加销售。

二、形象活动

1、主题：承诺再续

2、内容：

1)、我们向您庄严承诺：若您在购物后15天内，在杭州任何同类型超市发现同样商品的价格更低廉的，我们将给予退补差价；

2)、我们向您承诺，在购物后10天内，如您对商品不满，可以无条件退货。(除消协规定商品外)

3、宣传和推广：

1)、超市主入口处，用显注的标语提示!

2)、店庆的dm、海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

4、设想分析：此承诺在去年店庆后推行的基础上，通过广播、横幅等宣传方式，更强力度的来提高家友超市的价格形象，本着“平实可信的价格”服务宗旨，真真正正的维护家友超市的价格诚信度；

三、重点大类，促销活动保健品：

1、主题：以旧换新

2、活动时间：20xx.12.15-12.315、内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装(或旧包装)可抵换现金3元。

6、分工：

1)、理货：与参加活动的各供应商谈判，要求退换商品旧包装所需的费用由供应商分担；

2)、企划：

a、宣传：除以上宣传手段外，另加报刊宣传；

b、准备显眼的兑换场地及布置；

c、台帐表格的提供；

d、活动结束后费用的清算工作；

3)、总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记；

7、设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参于到活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

2、活动时间：12.15-31

3、内容：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的.赠品。经过卖场家电区气氛的树造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工：

1)、理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备；

2)、企划：家电区装饰，突出促销的气氛!

四、特价

(一)、店庆价商品

1、主题：将降价进行到底

2、活动时间：12.15-31

3、数量：300个左右

4、分工：

1)、各理货组谈判，准备特价清单，比例：3：6：7(生鲜、食品、百货)。(准线：商品是当令商品，价格绝对要有震撼效果)。(提示：准备特有优势的一批作为dm商品，数量为80个，各理上dm比例根据价格优势定)

2)、企划：dm的排版和制作工作；店庆价标识设计和制作；

5、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向来定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

(二)、每日冲浪价商品1、主题：激情放纵，超值感觉

2、每日一物

3、分工：

1)、理货组准备商品16个(分配比例：3：6：7)。价格尺度绝对低；

2)、企划：冲浪陈列区准备与装饰；dm首版制作；冲浪商品画报制作；每天更换工作。

4、想分析：以低价为主，体现商品的廉价为目的。如油、棉拖、大米、鸡蛋、水果等。通过廉价的牺牲性商品的大幅度的宣传提示，来吸引更多的人气，达到店庆的目的。

一、征文活动

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、友情联络内容：筛选出20xx.6.1前，曾经来本超市购物达6次以上，金额达20xx元以上的会员，寄一封慰问信(内容：邮报、礼品券、会员卡填写资料)。凭资料与礼品券于20xx.1.10前来换取会员卡和礼品各一份。

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

2、活动时间：12.15-31

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。

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)

要求：每个租赁商与联营商都需要参加，活动费用通过商品或现金形式分配。

特价品达1600份，成本费用：320xx元。

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。

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇四**

20xx年4月29日―5月2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!

5月1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!

4月29日―5月2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!

4月29日―5月2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;

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)

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇五**

本次活动名称定为：辉煌品质4周年“情满xx大庆典”。意在通过系列活动提升超市的品牌影响力，从全新的角度展示形象风采。

通过“情满”系列活动的组合，以“情”字为切入点，巩固目标顾客群，使消费者切实地感受到品质、实惠、便利。

活动时间：20xx年11月6――11月12日。（6号星期六）现场氛围布置：

1、店面上方巨幅

2、门口放跨街彩虹桥

3、店内卖场布置氛围热烈、喜庆（气球装点）

4、2名职员穿礼仪服，身披绶带“辉煌品质4周年，情满xx大庆典，班的职员头戴店庆字样的装饰帽子。

媒体及宣传：

1、制作各项组合促销活动的pop。

2、dm邮报制作宣传，增发5000份，

3、电视台信息发布。

系列活动之一：温情套餐+超值赠送。（时间：11月5――7号）活动内容及形式：凡在本超市购我们组合套餐的均可获得超值赠送：

1、大家庭套餐+欢乐送金龙鱼第二代调和油+“兴凯湖牌”精洁米以上商品要求特价送赞成加碘浙盐两包购――金龙鱼食用调和油+梅沙绿优米以上商品要求特价送西湖味精一包

2、的惊喜，子女的孝心套餐+真诚送购――青春抗衰老片+华立威聪明儿童口服液以上商品要求特价送妈妈乐宝宝嫩肤霜

3、宝宝乖乖套餐+呵护送购――伊利幼儿奶粉立体装1―3周岁+宝高小桶积木以上商品要求特价送单杯装彩泥

4、甜蜜爱情套餐+浪漫送购――棒棒美体内衣+德芙巧克力

以上商品要求特价送丝婉婷蛋白质营养嫩肤霜

系列活动之二：强力推出每天一项超低惊爆价

活动内容及形式：12月6日散装鸡蛋1。80元/斤，限购3斤；

12月7日散装冰糖1。50元/斤，限购3斤；

12月8日散三晖蛋黄派，价格：xx

12月9日丝婉婷去屑洗发露（价格：xx）

12月10日水果类（苹果、香蕉，价格：xxx）

12月11日佐佐果冻条散装（价格：xx）

12月12日面巾纸系列（价格：xx）

系列活动之三：快乐来购物，好运满把抓

a：活动时间：11月8日――9日

b：活动方式：在活动期间，凡在本超市内一次性购物满30元以上的顾客，可获得“好运满把抓”活动，满60元可抓两次，以此类推，上限3次。数量有限，抓完为止。顾客凭当日电脑小票可到指定地点抓取糖果、果冻等的商品。（费用控制在1000元/天内，共2天）

系列活动之四：超市与您有约

活动方式及内容：

真诚回馈特价周：一周内推出1000个店庆特价商品；

（一）真情便民服务周：活动期间开通

1、收银绿色通道，如果您由于行动不便或有特别紧急的事情，可向寄包处说明情况，申领绿色通道卡，可优先结帐。

2、服务：只要您需要可向店长办公室提出此项要求，我们将为你送货上门。

3、管理参议：

（1）意见和建议，我们将设顾客意见建议奖xx：有效建议每条50元；

（2）可以参与我们指定项目的有奖参议。

总费用预计15000元。

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇六**

一、活动时间：20xx年4月29日―5月2日

二、活动主题：欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

三、具体活动：四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

5月1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！

4月29日―5月2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！

4月29日―5月2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）

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇七**

本次活动名称定为：辉煌品质x周年“情满xx大庆典”。意在通过系列活动提升xx超市的品牌影响力，从全新的角度展示xx的形象风采。

通过“情满xx”系列活动的组合，以“情”字为切入点，巩固目标顾客群，使消费者切实地感受到xx的品质、实惠、便利。

活动时间：20xx年11月6――11月12日。(6号星期六)现场氛围布置：

1、店面上方巨幅

2、门口放跨街彩虹桥

3、店内卖场布置氛围热烈、喜庆(气球装点)

4、2名职员穿礼仪服，身披绶带“辉煌品质x周年，情满xx大庆典，班的职员头戴店庆字样的装饰帽子。

媒体及宣传：

1、制作各项组合促销活动的pop。

2、dm邮报制作宣传，增发5000份，

3、xx电视台信息发布。

温情套餐+超值赠送。(时间：11月5――7号)活动内容及形式：凡在本超市购我们组合套餐的均可获得超值赠送：

1、大家庭套餐+欢乐送金龙鱼第二代调和油+“兴凯湖牌”精洁米以上商品要求特价送赞成加碘浙盐两包购――金龙鱼食用调和油+梅沙绿优米以上商品要求特价送西湖味精一包

2、的惊喜，子女的孝心套餐+真诚送购――青春抗衰老片+华立威聪明儿童口服液以上商品要求特价送妈妈乐宝宝嫩肤霜

3、宝宝乖乖套餐+呵护送购――伊利幼儿奶粉立体装1―3周岁+宝高小桶积木以上商品要求特价送单杯装彩泥

4、甜蜜爱情套餐+浪漫送购――棒棒美体内衣+德芙巧克力

以上商品要求特价送丝婉婷蛋白质营养嫩肤霜

系列活动之二：强力推出每天一项超低惊爆价

活动内容及形式：12月6日散装鸡蛋1.80元/斤，限购3斤;

12月7日散装冰糖1.50元/斤，限购3斤;

12月8日散三晖蛋黄派，价格：xx

12月9日丝婉婷去屑洗发露(价格：xx)

12月10日水果类(苹果、香蕉，价格：xx)

12月11日佐佐果冻条散装(价格：xx)

12月12日面巾纸系列(价格：xx)

系列活动之三：快乐来购物，好运满把抓

a：活动时间：11月8日――9日

b：活动方式：在活动期间，凡在本超市内一次性购物满30元以上的顾客，可获得“好运满把抓”活动，满60元可抓两次，以此类推，上限3次。数量有限，抓完为止。顾客凭当日电脑小票可到指定地点抓取糖果、果冻等的商品。(费用控制在1000元/天内，共2天)

系列活动之四：xxxx超市与您有约

活动方式及内容：

真诚回馈特价周：一周内推出1000个店庆特价商品;

二、真情便民服务周：活动期间开通

1：xx收银绿色通道，如果您由于行动不便或有特别紧急的事情，可向寄包处说明情况，申领绿色通道卡，可优先结帐。

2：服务：只要您需要可向店长办公室提出此项要求，我们将为你送货上门。

3、管理参议：

(1)意见和建议，我们将设顾客意见建议奖：有效建议每条50元;

(2)可以参与我们指定项目的有奖参议。

总费用预计15000元。

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇八**

xx 四周年店庆预案 xx 店周年庆，历来是 xx 店创销售的一个重大节日。本次店庆紧接春节销售高峰，所以店庆的提前举行，为春节做好提前预热的工作。整个店庆围绕拉长春节销售高峰期来策划与安排，在前几年店庆的基础上，更进一步地加深我们与顾客间的友谊，真真切切去关心社区朋友， 为有需要的人们献一份爱心。此次店庆推出“情定四周年 爱心大行动 ( 或爱心满 xx) ”的主题。围绕主题，店庆活动分怀旧情节、疯狂情节、互动情节三大块展开。具体如下：

1、 主题：激情从此开始

2、 活动时间： 20xx.12.15―31

3、 内容：购物满 100 元，献爱心 1 元送当令生鲜商品一份 ( 价值 5 元左右 ) ，团购不参加，单张小票限送二次。

4、 赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶。 根据去年店庆 (12.28―1.12) 的销售与交易数，大于等于 100 元的交易数为 30000 次左右，根据“限送二次”换算，次数达 40000 万次。今年店庆销售目标是交易数增长 15%( 参考随机计算同期交易数的增长率 ) ，今年需赠品数 46000 份，加备量 20xx 份，预计量 48000 份。

赠品相关事宜： 品名 数量 单价 ( 预计 ) 供应商赞助量 门店自备量 费用 ( 元 ) 鸡蛋 6500 4.5 元 / 份 3250 3250 14625 苹果 6500 4.5 元 / 份 3250 3250 14625 活鱼 6500 4.5 元 / 份 3250 3250 14625 鲜肉 6500 4.5 元 / 份 3250 3250 14625 粽子 7000 4.5 元 / 份 3500 3500 31500 吐司面包 7500 4.5 元 / 份 3750 3750 33750 牛奶 7500 4.5 元 / 份 3750 3750 33750 合计： 48000 / 24000 24000 108000

5、 赠品落实部门：生鲜

6、 分工：

1) 、企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备；

2) 、理货组，每天提供人员 3 名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作。

3) 、总台根据赠品的量，进行每天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行；

7、 宣传：场内：带“活动内容”的吊旗制作和安排悬挂工作。 对外：店庆专刊、社区辅助宣传等手段。

8、设想分析：通过此类活动，一方面烘动人气，在有限的来客量里提高客单价，从而增加销售。

1、 主题：承诺再续

2、 内容：

1) 、我们向您庄严承诺：若您在购物后 15 天内，在杭州任何同类型超市发现同样商品的价格更低廉的，我们将给予退补差价；

2) 、我们向您承诺，在购物后 10 天内，如您对商品不满，可以无条件退货。 ( 除消协规定商品外 )

3、 宣传和推广：

1) 、超市主入口处，用显注的标语提示 !

2) 、店庆的 dm 、海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

4、 设想分析：此承诺在去年店庆后推行的基础上，通过广播、横幅等宣传方式，更强力度的来提高家友超市的价格形象，本着“平实可信的价格”服务宗旨，真真正正的维护家友超市的价格诚信度 ；

保健品：

1 、主题：以旧换新

2 、活动时间： 20xx.12.15-12.31

3、 内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装 ( 或旧包装 ) 可抵换现金 3 元。

4、 分工：

1) 、理货：与参加活动的各供应商谈判，要求退换商品旧包装所需的费用由供应商分担；

2) 、企划： a 、宣传：除以上宣传手段外，另加报刊宣传； b 、准备显眼的兑换场地及布置； c 、台帐表格的提供； d 、活动结束后费用的清算工作；

3) 、总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记；

5、 设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参于到活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

2、活动时间： 12.15-31

3、内容：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的树造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工：

1) 、理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备；

2) 、企划：家电区装饰，突出促销的气氛 !

( 一 ) 、店庆价商品

1、主题：将降价进行到底

2、活动时间： 12.15-31

3、 数量： 300 个左右

4、 分工：

1) 、各理货组谈判，准备特价清单，比例： 3 ： 6 ： 7( 生鲜、食品、百货 ) 。 ( 准线：商品是当令商品，价格绝对要有震撼效果 ) 。 ( 提示：准备特有优势的一批作为 dm 商品，数量为 80 个，各理上 dm 比例根据价格优势定 )

2) 、企划： dm 的排版和制作工作；店庆价标识设计和制作；

5、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向来定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

( 二 ) 、每日冲浪价商品

1、主题：激情放纵，超值感觉

2、 每日一物

3、分工：

1) 、理货组准备商品 16 个 ( 分配比例： 3 ： 6 ： 7) 。价格尺度绝对低；

2) 、企划：冲浪陈列区准备与装饰； dm 首版制作；冲浪商品画报制作；每天更换工作。

4、想分析：以低价为主，体现商品的廉价为目的。如油、棉拖、大米、鸡蛋、水果等。通过廉价的牺牲性商品的大幅度的宣传提示，来吸引更多的人气，达到店庆的目的。 怀旧情节。

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。

1、内容：筛选出 20xx.6.1 前，曾经来本超市购物达 6 次以上，金额达 20xx 元以上的会员，寄一封慰问信 ( 内容：邮报、礼品券、会员卡填写资料 ) 。凭资料与礼品券于 20xx.1.10 前来换取会员卡和礼品各一份。 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。

活动一：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

2、活动时间： 12.15-31 3、

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。

活动二：

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 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 )

5、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 ) 要求：每个租赁商与联营商都需要参加，活动费用通过商品或现金形式分配。特价品达 1600 份，成本费用： 32000 元。

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。

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇九**

庆祝x酒店发展有限公司成立十三周年店庆，树公民企业新形象，提高x酒店的美誉度，并借此机会回馈新老朋友。

长袖予我十三年宁静志远又一朝(继往开来十三周年庆)

20xx年5月18日――20xx年6月18日

活动一：零点消费大赠送：

单桌消费：

1)、消费满100元以上，送：38元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副;

2)、消费满300元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副;

3)、消费满500元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把

+公民贵宾扑克牌壹副;

4)、消费满800元以上，送：68元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把

+公民贵宾扑克牌壹副;

活动二：公民花园、宴席乐园(食在公民、乐在公民)

1、餐厅婚宴、乔迁宴、生日宴、满月宴优惠活动;

1)、宴席满10桌，送：300元代金券;

2)、宴席满20桌，送：600元代金券;

3)、宴席满30桌，送：900元代金券

2、联手三大酒水供应商、同贺店庆、共同酬宾;(提供超市平价白酒、啤酒、饮料)

1)、口子窖：二星口子窖、三星口子窖买壹件赠送2升饮料壹件;

2)、关公坊：六年关公坊、精品关公坊买壹件赠送2升饮料(百事或雪碧)壹件;

3)、黄鹤楼：二星黄鹤楼、三星黄鹤楼买壹件赠送2.5升饮料壹件。活动三：客房优惠

1)、凡入住本店客人每间均赠送20元餐厅消费券壹张+贵宾扑克牌壹副;

2)、棋牌室特惠10元/时，100元封顶;

3)、四楼单间特价房70元/间。

活动四：随园、花园携手共庆、真情大奉送

1)、凡在5月18日―6月18日期间，在随园会馆消费满500元送48元(以此类推)

+花园店客房20元代金券贰张

2)、凡在随园会馆消费的客人每桌均赠送贵宾扑克牌壹副。

活动五：公民公益大讲堂

☆为更好的服务公民的贵宾客户，届时会特邀国内顶尖大师亲临我店授课，对公民会员进行服务，提供大家感兴趣课程。

a、思八达邵老师、向老师讲授\"魅力女性\";

b、海棠中医美容老师讲授\"中医美容知识\";

c、其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。

一、活动目的庆祝x酒店发展有限公司成立十三周年店庆，树公民企业新形象，提高x酒店的美誉度，并借此机会回馈新老朋友。二、活动主题长袖予我十三年宁静志远又一朝(继往开来十三周年庆)三、活动时间20xx年5月18日――20xx年6月18日四、活动具体内容

活动一：零点消费大赠送：

单桌消费：1)、消费满100元以上，送：38元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副;

2)、消费满300元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副;3)、消费满500元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把+公民贵宾扑克牌壹副;

4)、消费满800元以上，送：68元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把+公民贵宾扑克牌壹副;

活动二：公民花园、宴席乐园(食在公民、乐在公民)

1、餐厅婚宴、乔迁宴、生日宴、满月宴优惠活动;1)、宴席满10桌，送：300元代金券;2)、宴席满20桌，送：600元代金券;3)、宴席满30桌，送：900元代金券2、联手三大酒水供应商、同贺店庆、共同酬宾;(提供超市平价白酒、啤酒、饮料)1)、口子窖：二星口子窖、三星口子窖买壹件赠送2升饮料壹件;

2)、关公坊：六年关公坊、精品关公坊买壹件赠送2升饮料(百事或雪碧)壹件;3)、黄鹤楼：二星黄鹤楼、三星黄鹤楼买壹件赠送2.5升饮料壹件。活动三：客房优惠1)、凡入住本店客人每间均赠送20元餐厅消费券壹张+贵宾扑克牌壹副;2)、棋牌室特惠10元/时，100元封顶;3)、四楼单间特价房70元/间。活动四：随园、花园携手共庆、真情大奉送1)、

凡在5月18日―6月18日期间，在随园会馆消费满500元送48元(以此类推)+花园店客房20元代金券贰张2)、凡在随园会馆消费的客人每桌均赠送贵宾扑克牌壹副。活动五：公民公益大讲堂☆为更好的服务公民的贵宾客户，届时会特邀国内顶尖大师亲临我店授课，对公民会员进行服务，提供大家感兴趣课程。

a、思八达邵老师、向老师讲授\"魅力女性\";

b、海棠中医美容老师讲授\"中医美容知识\";

c、其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇十**

热烈庆祝\*\*超市成立七周年

20xx年3月5日-20xx年4月1日

1、以司庆七周年为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度;

2、以三八妇女节、3.15消费者权益日、公司七周年为契机，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额;

3、通过策划一系活动，加深xx超级广场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“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

：

顾客、员工及供应商

a、针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳\*\*公司成立七周年!

2、热烈庆祝\*\*超市成立七周年!

3、\*\*司庆乐在“七”中

4、真诚相伴七载，真情服务永在!

5、服务\*\*我们会更加努力!

6、欢庆七周年真情大献礼

7、携手同行七周年千万好礼送给你

8、\*\*超市祝所有女性朋友节日快乐!(庆祝三八妇女节)

9、全民行动关爱女性(庆祝三八妇女节)

10、天天xx天天“3.15”(消费者权益日)

b、公司常用形象广告语：

1、爱是挚诚家乃至亲

2、品质、服务、物有所值!

3、关爱社区居民共建温馨家园4、xx年xx品质服务工程

1、卖场布置：

a、场外布置：

1)大型巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为此次各项主题促销活动的信息;

2)小型条幅：内容是各知名企业的祝贺语;比如：百事公司祝\*\*公司成立七周年。(请采购部提前将供应商名单传市场部)

3)喷绘：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客;

4)橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司七周年喜庆气氛。

b、场内布置：

1)吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境;

2)店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝\*\*公司成立七周年”的横幅;

3)收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活动内容;

4)手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸;

5)灯笼(拉花)：烘托气氛;

6)根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1)海报3期：

第一期：“三八”妇女节手招：2p(2月27日-3月8日);

第二期：公司七周年手招：(3月5号----3月18号)8p90个单品

第三期：公司七周年手招：(3月19号---4月1号)8p90个单品

主要以特惠装、搭赠装形式为主;

2)场内广播：滚动宣传企业文化，介绍商品特价信息和促销活动，现场刺激顾客的注意和参与的积极性，影响顾客购买行为，提高销售额;

3)人员广告：所有人员必须充分了解此次开展的促销活动，做好每一位顾客的活动解释工作;

4)电视、报纸广告：

3、促销活动：

每当春暖花开时，我们将迎来公司周年庆，“谈指一挥间”，公司在大浪中已走过了七周年，回顾过去，我们始终以“品质、服务、物有所值”为经营理念，满足于每一位顾客，也同时得到了各位顾客的一致认可，展望未来，我们始终相信会为您想的更多、做到更好，为感谢您对\*\*超市一直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归!

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇十一**

对\*\*超市行业激烈的竞争，我们如何借满月之际，开展系列促销活动，为\*\*店在\*\*市场站稳脚跟，扩大品牌影响力，达到提升带动销售的目的，是我们此次促销要解决的课题。

本次活动的名称以：“庆满月超低价格席卷\*\*、大回馈满月大礼任你挑选”。为主题，以生鲜“开心早市”、“平安晚市”为切入点+100多个超底惊爆+内场促销相结合的方式，营造满月庆的热烈氛围，让消费者切实感受到\*\*的实惠和便利。

活动时间：20xx年2月24日――3月5日

活动布置：

1、店门口上方制作巨幅，26.80米\*5.5米，

2、大门前放彩虹桥一个。（4天）

3、活动pop挂牌40张（形成满月庆走廊）。

4、满月庆dm邮报特刊20000份（邮报上惊爆价商品110个作为店庆特惠价）

5、活动海报：按活动海报栏尺寸。

系列活动之一：庆满月从早到晚超低价。

惊喜1、生鲜开心早市：

活动时间：20xx年2月24日――3月5日早上7.00――9.00点。

活动方式：\*\*超市在活动期间每日早上精选15――20款超低价商品，供广大消费者选购。详情价格请见\*\*超市门口每日特价信息栏。

惊喜2、生鲜平安晚市：

活动时间：20xx年2月24日――3月5日晚上18.00――21.00点

活动方式：\*\*超市在活动期间每日晚上全场蔬菜5折起，把真正的实惠奉献给\*\*的广大消费者，详情请见\*\*超市内部价格信息。

系列活动之二：大回馈满月大礼任你挑。

惊喜1、幸运转奖100%、8级好礼任你挑

活动时间：20xx年2月24日――2月26日。

活动方式：活动期间凡在\*\*超市购物满30元以上的顾客朋友凭当日单张小票，可到活动现场转奖1次；购物满70元以上的顾客朋友，可转奖2次；购物满100元以上的顾客朋友，可转奖3次，单张小票限转3次。100%中奖，

转奖细则：顾客在超市工作人员的指导下，用手轻按按钮，待转盘转动结束后，该指针针尖停留在哪个区域就可获取哪个区域指定的对应奖品。

奖品设置：共分8级：

1区奖品：小绵羊纯棉四件套（编码：14020474）数量6套

2区奖品：5l福临门食用调和油（编码：05070139）数量10瓶

3区奖品：600g旺旺大礼包（编码：03260110）数量20包

4区奖品：仙不走八年陈（玻璃瓶）（编码：06040152）数量3

5区奖品：650g雕牌无磷洗衣粉（编码：11070255）数量40包

6区奖品：可口可乐香草味500ml（编码：02010282）数量60瓶

7区奖品：雕牌透明洗衣皂138g（编码：11360005）数量200块

8区奖品：纸筒（由供应商直送）暂定奖品数量4000筒

惊喜2、登高购物有惊喜、再上一层有礼品。

活动时间：20xx年3月3日――3月5日。

活动方式：凡在活动期间在只要你登上二楼购物15元以上的顾客，凭当日购物小票，（经超市工作人员确定购有2楼商品后）就可到超市服务台领取精美小礼品一份，每天500份，送完为止。

小礼品：\*\*\*饰品：12991460（进价：1.5元）

惊喜3：3000张会员卡大放送――实惠看得见

活动时间：20xx年2月24日――3月5日

活动方式：凡在活动期间光临\*\*超市购物满25元以上的顾客都可免费办理\*\*超市会员卡（价值30元）一张，让你常年享受会员价。

营销部操作：

1、外场及内场的装饰物品提供。（2月23日前送到）

2、20000份宣传单的制作。（2月22日前完成）

3、转奖道具制作（2月22日前送到）

业务部操作：

1、110个单品明细（2月21日前）

门店操作：

1、请门店配合营销部完成内场及外场的装饰。

2、20000份邮报的发放工作（2月22日开始按区域发放18000份、门店留20xx份）。

3、每天超低价商品以堆桩形式陈列销售，配上醒目的pop。加强室内广播意识。

4、110只特价商品在货架上插上“特价商品”字样。

5、以上活动奖品、礼品请门店根据收银小票进行发放、并登记好，活动结束后，凭促销方案、登记单统一至财务报账。

6、转奖礼品：请门店提前备足礼品。按条码到物流点货

7、会员卡事先到办公室领取3000张。

8、门店在活动操作的时候，请加强安全保卫力量，维持好现场的活动次序。

五、活动费用预估：

外场装饰费用：3000元左右

内场装饰费用：1000元左右

促销活动费用：10000元左右

合计费用：14000元左右。

六、活动细则说明：

1、所有特价商品数量有限，售/换完为止。

2、所有礼品不能退货或折现

3、严禁本公司内部员工参加此次促销活动。

4、本公司对此次活动有最终解释权。

庆祝教师节活动方案班队活动方案ktv店庆活动方案

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇十二**

店庆时间：20xx年8月13日

主题：xx11周年感恩回馈顾客情

内容

1、庆贺xx超市开业11周年。

2、提升xx超市的美誉度，让广大消费者感受联华超市与您一起成长，并时刻在您身边，使xx超市更贴近百姓生活，从而扩大市场份额。

1）所有门店外墙悬挂大型巨幅：主题是“xx11周岁啦，感恩回馈顾客情”内容为8月份活动方案。特价快讯，优惠信息等。

2）所有门店在店庆当天使用拱门，上悬挂条幅，内容为“热烈祝贺超市成立11周年店庆”。

3）所有门店宣传布置：各店悬挂条幅，内容为：热烈祝贺xx超市11周年店庆。

4）所有门店店内布置：做店内布置，形象要喜庆，突出店庆氛围。店内特价商品要明确。

5）2分钟宣传片（销售高峰期播音员每隔5分钟/次）：介绍xx超市的发展之路，所获成就，完美的供货渠道带给消费者以超值商品，先进的管理模式带给消费者愉悦的购物环境等......

店庆开门礼：8月13日~8月22日每日来联华购特的前100名顾客送精美礼品一份！（饮料一瓶，与饮料厂家联系承担所需费用。）

a、有奖促销

“xx11周年，感恩回馈顾客情”，凡于8月13日至8月16日凭会员卡购物满18元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会；普通消费者购物满48元即可获得同样的机会。

抽奖日期：20xx年8月13日至8月16日。（第一阶段）

抽奖时间：每天9：00~21：00

奖项设置：

一等奖（2人）：价值约500元的奖品。

二等奖（5人）：价值约300元/人的奖品。

三等奖（10人）：价值约100元/人的奖品。

四等奖（15人）：价值约50元/人的奖品。

五等奖（30人）：价值约20元/人的奖品。

六等奖（50人）：价值约10元的水果券

现时现价折扣促销：

大米超低价每人限购10斤，肉类超低价每人限购5斤，绿豆超低价每人限购3斤等

活动时间：每天下午18：00―19：00

b、活动要点：店庆当天，凡在20xx年8月13日出生的小朋友，凭小朋友出生证明或户口本等有效证件，即可在其家长的带领下到xx超市活动门店服务中心领取一份特意准备的生日礼物一份。（限领一份）

1、礼品有限，送完为止

2、每位过生日的小朋友限领一份

3、此活动最终解释权属xx超市所有

c、买赠活动（第二阶段：17~22日）

惊喜店庆日，大礼送不停

活动期间在xx超市购物的顾客，购物就有大礼赠送。不同金额，不同惊喜：

购物满88元送毛巾

购物满128元送太阳伞

购物满188元送冰垫

购物满n元送......

d、部分系列商品促销活动（8月13―8月22日）

（1）家纺浪漫夏日冰爽季，xx超市夏凉商品促销开始了，活动期间，凉席、蚊帐、夏凉饰品全场85折，部分震撼超便宜，欢迎选购。

（2）鞋区千里之行，始于足下，xx超市夏日凉鞋促销开始了，活动期间，男女凉鞋全场8折，部分5折起，并推出部分特价、超低价商品促销热卖。

（3）家电激爽夏日，凉风席席，xx超市家电纳凉商品促销开始了，活动期间，特联合xx等各空调，风扇厂家推出“激情8月乐联，纳凉商品大热卖”，促销活动，各厂商品牌空调风扇价格一降到低，优惠大酬宾，并有大量丰厚赠品等你拿！

电风扇、空调扇类全场88折，选购纳凉商品到乐清联华，给您意想不到的惊喜！

时尚美味生活，从新主义开始，热烈祝贺新主义蛋糕落户xx超市xx卖场xx商场等门店！

为庆祝开业，8月13日至16日活动期间，新主义每天推出一个15磅的生日蛋糕供广大消费者免费品尝，面包、糕点等每天5种单品全场半价销售或买一送一。

e、倾情回报：

1、活动期间，在xx超市当天单笔消费满388元，即可凭收银小票参加抽奖，百分之百有奖。奖项分为3个等级，具体设置如下：

特等奖：精品四联张百元纪念币

一等奖：夏凉被

二等奖：夏席

三等奖：1.68l雕牌洗洁精

**超市店庆活动方案及预算 超市店庆活动方案怎么吸引人篇十三**

十一周年庆好礼馈赠多

（星期二）-（星期日）（共六天）

活动一：庆周年新老客户齐分享（共六天）

活动说明：

1.活动期间，每天前50名消费者一次性购满68元，可免费办理会员卡一张，数量有限，送完为止。

（注：单张小票限领三张，小票不累加。团购、金银珠宝、家电、玉器、烟酒不参与本次活动）

2.活动期间，持有会员卡的顾客，就可享受双倍积分

（备注：（共六天），活动期间所办理的会员不参与本活动）

预计费用：

活动二：喜迎店庆抽奖赢大礼（共三天）

活动说明：活动期间，凡一次性购满78元，凭当日小票即可获得店庆刮奖卡一张。

奖项设置：一等奖：1名/天奖品价值100元

二等奖：3名/天奖品价值800元

三等奖：20名/天奖品价值200元

幸运奖：300名/天5元代金券一张

本次抽奖的5元现金抵用券的使用有效期为：，一次性消费满50元方可抵用一张。

（注：限田尾店，单张小票限领三张，小票不累加。团购、金银珠宝、家电、玉器、烟酒不参与本次活动）

预计费用： 元

活动三：周年华诞与你同庆（共六天）

活动说明：凡在 出生的顾客，活动期间一次性购满138元，凭单张购物小票和有效证件，即可到客服中心领取20

元购物券一张。（每天20张），本次活动的购物券限下次使用。

（注：单张小票限领三张，小票不累加。团购、金银珠宝、家电、玉器、烟酒不参与本次活动）

预计费用： 元

活动四：开心早市平安晚市（共六天）

活动说明：早上7:00―9:00，精选15―20款超低价商品，以米、油、奶、蛋等为主的敏感性商品下调售价

下午17：00―19：00，全场蔬菜5折优惠，水产品、肉类等让利出售

宣传海报：a4/8p份

宣传车：2部发布时间：―（共3天）

费用预算：车身喷绘及安装500元、车费200元/天/辆×2辆×3天＝1200元、合计1，700元

拱门：气柱：

田尾店led：从4月15日起

费用预算：

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