# 三八妇女节促销方案

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-18

*女性是超市消费的主要客户群体，因此，三八妇女节超市，商家们早就开始准备，不仅是为了提高销量，也是为了强化超市的形象，扩大超市的覆盖强度。那么，三八妇女节对于有什么要求呢？三八妇女节虽然也是一个节日，但是在过去相当长的一段时间里，商家对于这个...*

女性是超市消费的主要客户群体，因此，三八妇女节超市，商家们早就开始准备，不仅是为了提高销量，也是为了强化超市的形象，扩大超市的覆盖强度。那么，三八妇女节对于有什么要求呢？

三八妇女节虽然也是一个节日，但是在过去相当长的一段时间里，商家对于这个节日的感冒指数却是偏低的，但随着女性经济的壮大，的熟练运用， >三八妇女节促销也逐渐成为商家眼里的热点。尤其女性是超市的主要客源，三八妇女节超市促销更是重要。

三八妇女节超市促销属于，节日促销就要充分的挖掘节日背后的文化特点，与产品相结合，溶入到中，才能吸引消费者。比如说三八妇女节，女性的节日，而针对女性的经济点有很多，尤其现代的女性经济的越发的活跃，在超市进行有意义的三八妇女节促销活动的范围是很宽的。同时，超市做三八节促销活动，除了在促销商品范围上做活动以外，商家完全可以把促销，从商品领域延伸至更为人性化的服务中去，可以从中树立良好的品牌和形象。由此看来，三八妇女节超市促销是大有所为的。但是要如何去做呢？

1、准确定位，主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。超市不同的商场，产品基本上都是日常用品，更属于区域性质的经济体，因此，在做超市促销时要明确自己的定位及主题。

2、确定最佳的。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。

3、确定时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。再好的策划也要把握好时机。

4、营造好现场氛围。如pop海报要出彩，店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。

5、制定一个恰当的目标和激励方案。

6、控制促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。

7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。

三八妇女节超市常见促销活动

1、抽奖。

例子： 幸运大摸奖

1.在活动期间购物每满38元,可现场摸奖,凡是摸到带有数字3或8的幸运号码,可在本超市领取价值3.8元的精美礼品(或购物券);如果摸到38两个数字顺序连在一起的幸运号码,赠送价值38元的购物券.每张小票最多只能摸5次.

2.操作:在38个乒乓球上分别标示1至38个数字,放入箱子内,由顾客自己摸小球,购物满38元可摸一次,一次摸一个小球,根据小球上得数字,现场领奖。

2、折扣

例子： 凡在3月8日一次性购物满38元者,在3月9日,10日凭3月8日单张购物小票在本超市购买妇女用品可以享受95折特别优惠(特价商品除外)。

3、活动

例子：

公关活动 1.新女性讲座

讲座主题可以为个人色彩讲座(个人色彩选择,服饰搭配技巧),婚姻讲座(婚姻质量,家庭和谐),女性和事业等不同主题.时间为3月9日,凡3月5日至8日购物的顾客都可以获得讲座入场券。

2.画展/摄影展

和当地妇联联系,请其介绍一位当地杰出的女性画家或摄影家举办展览,时间为38节前后,为期一周。地点可在商场入口处或广场上。

3、 在上海一超市推出的以“关爱女性”为主题的促销活动中，工作人员在现场演示花茶、咖啡等饮品的冲泡方法。

三八妇女节超市促销就要开锣了，您准备好了吗？

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