

2025 超市创新营销方案

2025 超市创新营销方案篇 1 首先，我们要了解自己的主要客群和消费场景。比如校园店，主要消费人群是学生，消费能力、消费频率较高，又是相对封闭的环境。抓住学生的消费心理，就能让营销活动事半功倍。

开学有礼、购物送好礼

活动时间：

8 月 25 日-9 月 1 日

凡在__X 超市购物满指定金额，即可凭单张收银小票领取抵用卷！

购物满 88 元，可领取 5 元抵用券一张。

购物满 176 元，可领取 5 元抵用卷两张，以此类推。

超值大换购，超值回馈、低价换购！

换购时间：

8 月 24 日-8 月 25 日

凡在本超市购物满 58 元，即可凭收银小票到服务台换购商品。

加 1 元换购面一把或者棒棒冰一袋（2 选 1）

加 5 元换购清扬男士洗发露一瓶或者海飞丝洗发露一袋（2 选 1）

给神兽的爱

开学季我们的消费者通常会为孩子购置一些生活用品及食品等，在做开学季活动时，我们可以考虑这类消费者的需求，重点去做营销。

1. 食品/酒茶乳饮：开学季，吃点好的很有必要，助你在新的一天能量满满，可推学生餐

2. 礼品鲜花：新的起点，有一路鲜花芬芳陪伴着你

3. 服饰箱包/美妆：开学季，回忆杀推荐；或者做一波促销优惠！夏款做清仓，秋款做上新，箱包美妆可做满减活动

开学季优惠大放送

活动时间：

8月25日—9月1日

活动内容：

可以选一些生活、学习用品做促销活动，如“学生本人持身份证及学生证均有优惠”。活动商品可选择：

①洗漱用品：毛巾、牙刷、漱口杯、洗发水、洗面奶等

②纸类商品：卫生纸、面纸等

③食品：泡面、饼干、火腿肠等

④小型电器：台灯、插座等

⑤学习用品：笔、笔记本、文件夹

尽享超低价，新学期巨献

活动时间：

8月25日—9月1日

活动内容：

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客都会获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精美套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参加“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机(1名)；一等奖：超市500元购物卡(3名)；二等奖大毛绒玩具一个，价值200元(5名)；三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、限时购买，将品牌化妆品和睡衣作为限时促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购买，将袋装整提纸抽、洗衣液设为限量购买商品，由于价格便宜，所以每人限购2件。

2025超市创新营销方案篇2一、期限

20__年x月x日起至20__年x月x日止，为期x天。

二、目标

1、把握购物高潮，促销哈尔滨啤酒产品，协助经销商出清存货。

2、增加销售量，提高市场占有率。

3、坚持以顾客为中心，坚持顾客是上帝的服务宗旨，保证产品质量，积极宣传__啤酒，增强公司知名度，树立品牌形象。

三、活动主题

__啤酒让你欢乐开怀

四、对象商品

__啤酒、__啤酒、__啤酒、__啤酒。

五、计划内容

把握圣诞、元旦以及结婚蜜月期的购物潮，吸引消费者的兴趣，引导选购__系列啤酒产品，以达到促销效果。

快乐幸运送：幸运转盘转不停，大礼连连送。

凡购买__啤酒 68 元以上的顾客均有一次抽奖机会，可以得到 x 展架上的礼品，100%中奖。

注：奖品包括圣诞老人玩具，印有哈尔滨啤酒字样的水杯、雨伞，各种小饰品等等。

六、计划的对象

中年人

七、计划的目标

日销售额：__330ml150 件、1.98__24__50=2376 元。

__330ml120 件、3.2__24__20=1536 元。

__600ml110 件、5.5__12__10=660 元。

__600ml115 件、3.5__12__15=630 元。

总计：5202 元。

八、促销场所

__店超市店内

九、店内装饰

1、在超市入口张贴促销海报，以[哈尔滨啤酒让你欢乐开怀" 为主题，并设立抽奖展台。

2、在超市内设立促销展台，并设置路标，指引顾客哈尔滨啤酒促销活动的具体位置。

3、巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为圣诞节各项主题促销活动和哈尔滨啤酒优惠大酬宾的信息。

4、展板：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。

5、橱窗玻璃：设计制作圣诞节主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛。

十、广告宣传

1、制品种类：宣传海报、广告传单。

2、通知方法：提前一周在居民区发宣传单，在店内张贴活动广告。

十一、运营计划

活动准备排期表如下：

1、广告宣传品设计采购：广宣品设计周期为2天，交项目经理审核通过。采购制作周期3天，x月x日前提交给项目经理。

2、礼品制作制作周期5天，样品交项目经理审核通过，x月x日前提交促销活动。

3、确认促销超市向店方书面展示促销政策，并就备货、定价、提供场地、广宣品布置方式、厂方促销人员数量、促销区域等鉴定协议，并获得驻场场促销人员核准手续，x月x日前项目经理完成。

4、与店方洽谈供货事宜，确认在促销日前店方有充足、全品项备货，x月x—x月x日业务代表__和项目经理完成。

5、再次与店方确认促销配合事宜，持已签定的促销协

议与店方洽谈，再次确认 x 月 x 日—

x月x日业务代表__和项目经理完成。

6、促销人员招聘活动，招聘熟手促销人员x名（有当地身份证、健康证、有担保人），按促销培训指引进行岗位培训，x月x日—x月x日。招聘9：20—9：28，培训x月x日。促销主管负责。

7、促销开始前，店内广宣品、产品备货、陈列达到设定要求促销方案中对促销现场的备货、陈列、标价、码放等作出详细规定（最好有现场模拟图）促销前一天要求全部到位x月x—x月x日业代__促销活动组全体人员和项目经理。

8、确认准备工作已全面落实促销全部内容已与店方达成共识，并确认；物料齐备；促销店产品供货、陈列、广宣品、标价合乎要求；促销人员就位岗前培训合格，x月x日—x月x日项目经理和销售经理。

9、安排促销人员进场开始促销：促销第一天促销促销活动组全体人员到场，项目经理全天跟进，及时纠偏，销售经理当天审查促销效果。

十二、计划效果

1、顾客购买量明显增加，提高销售额，增加市场占有率。

2、提高了产品的知名度。

3、树立品牌形象。

2025 超市创新营销方案篇 3 一、活动主体：

__情人节

二、活动时间：

20__年__月__日—__月__日

三、活动内容：

：我的情人——我做主

浪漫情人节、款款深情、穿着类全场 4 折起、精品皮鞋、旅游鞋全场 8 折、羊毛衫全场 5 折起、情人节热销、甜蜜放送、扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡 2 月 14 日出生的顾客、凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满 214 元的顾客、均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间、鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)、代您传达烈火浓情。

活动期间、凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

：浓情情人节、浪漫送礼——巧克力

活动期间、穿着类商品当日累计满 214 元(超市不打折单票满 214 元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票、到 1f 总服务台领取。)

：七夕情意重、信物寄深情

1、珠宝类：

足黄金 180 元/克、铂金 pt950：385 元/克。银饰全场 75 折、玉器专柜 5 折起、香港好运钻饰全场 5 折、老凤翔品牌黄金 208 元/克、钻饰 8 折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场 85 折、并赠送格雅系列女表一款(价值 98 元)。卡通手表、头饰品全场 7 折。

3、化妆品类：

玉兰油、美宝莲、全场 9 折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场 85 折、凝白系列全场 8 折、羽西、李医生、高丝全场 9 折热卖。

4、开学助跑、亲情学生篇

新学年开学助跑、新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场 8 折、文体用品类、生活用品类折扣多多

5、欢乐情人节、超市特价抢购风

散称花生油 68 元/桶、面包部分半价、口口香、金篮子等熟食部分 7 折、面食天推出 4 种商品 7 折让利、鸡蛋不定时特价热卖！

6、羽绒服反季热卖(4f 羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售、冰点热卖 88 元起!为爱情保暖、您还等什么?

四、广告宣传

1、彩虹门：浪漫情人节、甜蜜大放送、__月__日—__日

2、16 开彩页：10000 张

3、电视台宣传

4、气象局宣传

5、城市信报

6、卖场活动看板

7、卖场活动氛围装饰

2025 超市创新营销方案篇 4 一、促销活动时间

20__年 x 月 x 日—20__年 x 月 x 日

共七天（x 日—x 日大年夜）

二、活动主题

千禧迎新，半价返还

三、活动内容

（一）主要活动：千禧迎新、半价返还。

1、7 天中一天半价返还：即在 7 天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的 50%返还，以消费兑换券的方式返还。

2、单张购物小票最高返还金额不超过 5000 元。

3、x 月 x 当场公证随机抽取 7 天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）。

4、x 月 x 日开始，至 x 月 x 日之间可以凭抽中日购物小票当场领取 50%的购物券。

5、购物券必须在 x 月 x 日之前消费，逾期无效。

6、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）。

可行性：七天中抽取一天 100%返还，相当于全场 8、6 折；50%返还，相当于全场 9。3 折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（二）辅助活动

1、男女装特卖场。

2、儿童商场购物送图书。

3、厂方促销活动。

（三）活动推广

1、报纸广告。

2、电台广告。

3、现场横幅。

4、现场彩灯。

费用预算（略）

2025 超市创新营销方案篇 5 一、活动目的：

首先是节日提醒作用，创造浪漫的消费环境；其次是通过活动，培养与消费者之间的感情，贴心的有奖活动陪伴消费者立下爱情宣言。把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以文化的形式贯穿整个促销活动，真正的吸引消费者。并把文化凝聚在自己的品牌。

二、活动时间：

七月七日当天(公历 8 月 23 日)

三、活动主题

营造甜蜜浪漫环境，浪漫消费，浪漫七夕。(卖场内设置浪漫主题海报)

四、活动策划方案

1、食品区：

一桶冰淇淋，一对情侣要一起吃完，只有速度快并且吃相优美的情侣才能胜出，而这些，必须要经过“专业”

评委和现场大众评审的双重打分。胜出的情侣奖获得浪漫电影票两张、冰激凌代金券 77 元以及精美的七夕情人节小礼物。

2、家电区：

举行现场 K 歌大赛，分为 10 个小组赛和总决赛(奥运会刚刚过去，想必大家还蠢蠢欲动吧)，即是说参赛者情侣将会有 100 对，可以象征性地收些报名费(控制报名人数)，小组赛胜出者，将获得甜蜜情侣耳机一副(或者是外置迷你音响设备);决赛胜出者将获得彩电一台(价值 1000 左右)。这样，相信消费者定会有不低的参与和消费热情的。

3、服装区：

活动形式很简单，只要是情侣在场，并且买女装男方负责付款，买男装女方负责付款即可，这种消费形式可以享受 9 折优惠;消费满 500，将获得上场赠送的时尚爱心情侣套装两套，消费金额满 1000 的，则可以享受商场的 8 折优惠。

4、手机专区：

(1)买游戏手机送游戏套装。如果你的男朋友是一个手机游戏迷，那么送他一部手机游戏作为情人节礼物最合适不过。凡是当天到卖场专区购买了一部游戏手机，即可获得限量版超级游戏套装赠品一份，赠品只有 3000 份。现场填写一张“抽奖券”后，还有机会获得价值 5000 元的 17 英寸液晶电脑。

(2)买音乐手机送时尚酷派耳机。每一个音乐发烧友，他们想要的不仅仅是一个好的音乐手机，还需要一副高质量

的耳机。这就是“伯乐识千里马”

的道理，尊重消费者，就是王道。同样的，活动也设计一个名额为 100 的抽奖活动，中奖者将有机会获得__音乐会门票一张。

5、生活消费品专区：

可以设置跟爱情有关的活动，因为这方面的范围比较大，那么主题就可以做的比较大。例如消费满 500 就有会员卡赠送啊，宣传画海报欣赏啊，请人撞气球活动啊，送鲜花活动啊，总之，这一类的活动应有尽有，就看商场的创意了。奖励方面也可以适当设计奖项，例如打折优惠促销呀、送体验卡呀...

2025 超市创新营销方案篇 6 一、促销活动时间

20__年 X 月 X 日-20__年 X 月 X 日（共 X 天）

二、活动主题

__迎新，半价返还

三、活动内容

主要活动：__迎新半价返还

1、X 天中一天半价返还：即在 X 天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的 50%返还，以消费兑换券的方式返还。

2、单张购物小票返还金额不超过 5000 元。

3、正月初一当场公证随机抽取 7 天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）。

4、X 月 X 日（初一）开始，至 X 月 X 日之间可以凭抽中日购物小票当场领取 50%的购物券。

- 5、购物券必须在 X 月 X 日之前消费，逾期无效。
- 6、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）。

可行性：七天中抽取一天 100% 返还，相当于全场 8.6 折；50% 返还，相当于全场 9.3 折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

辅助活动

- 1、男女装特卖场。
- 2、儿童商场购物送图书。
- 3、厂方促销活动。

四、活动推广

- 1、报纸广告。
- 2、电台广告。
- 3、现场横幅。
- 4、现场彩灯。

五、费用预算

(略)。

2025 超市创新营销方案篇 7 一、活动背景

经过“中秋节”促销活动的开展，X 超市的销售量有大幅度的提升，而接下来国庆节的到来，将会是一个重要的促销时机，因此为抓住这一节日的促销契机，X 超市特别策划了本次促销活动。

二、活动目的

- 1、增加销售量、扩大销量；
- 2、吸引新客户、巩固老客户；
- 3、应对竞争，争取客户；
- 4、增加消费者的冲动消费；

- 5、提升营业额;
- 6、加强消费者对超市的认同度;
- 7、造势, 创造购物气氛;
- 8、建立与客户之间长期稳定的客情关系。

三、活动时间

20__年 X 月 X 日--20__年 X 月 X 日

四、促销主题

“欢乐国庆欢乐送”

五、促销地点

X 超市

六、促销方式

(一)十一伴你行, 折价陪到家!

1、活动时间:

X 月 X 日--X 月 X 日

2、特价商品范围:

除以上产品以外还有我们还准备了另外 X 种产品进行特价促销, 具体如下:

(1) 节日酒水, 原价 X 元得长城干红葡萄酒现在只需 X 元, 数量有限, 售完为止

(2) 节日水果(苹果, 香蕉, 芒果, 哈密瓜, 火龙果, 新疆提子)都在原价的基础上打八折

(3) 节日礼品, 熟食(烤肉、烤鸭、卤肉), 主食(面条、大米、小麦), 蔬菜(茄子、大白菜、豇豆等)等在原价的基础上打八折。

3、活动要求：

在活动期间负责这些降价产品的工作人员一定要注意及时的将货源补充到位，特别是蔬菜类的工作人员，要随时注意着。

4、费用预算：

饮料类预计活动预算 X 元，油类预计 X 元，膨化食品类预计 X 元，速溶饮品类预计 X 元，节日酒水类预计 X 元，节日水果预计 X 元，节日礼品类预计 X 元，共计 X 元。

(二)超值大派送

1、活动时间：X 月 X 日-X 月 X 日

2、活动内容：凡于十一当天来永辉超市购物的前 X 名(按结账时间的先后计)顾客凭购物小票，每人可获赠国庆节大礼包(国庆节 X 超市的吉祥物公仔一个价值 X 元和价值 X 元的购物卡 1 张)一份。数量有限，送完即止。

3、活动地点：X 超市总服务台。

4、活动流程：工作人员核对小票→顾客填写信息表→工作人员在小票上盖上“已换”绿色章子→工作人员将礼包拿出赠送给顾客。

5、活动要求：工作人员要有耐心，要认真核对购物小票上面的日期是否是当天的。

(三)给力大抽奖，惊醒乐不停

1、活动时间：10 月 1 日--10 月 5 日

2、活动对象：

凡于端午节当天来我超市购物的顾客，单张小票满 X 元 (满 X 元抽两次，以次类推)，即可到我超市指定活动中心参与抽奖活动。

3、活动规则：

购物满额凭电脑小票，经工作人员确认后，即可单手伸进装满了奖券的抽奖箱(抽奖箱高为 0.5 米，宽为 0.3 米，开口处圆形弧洞直径为 10 厘米)您抽出来的奖券刮开是几等奖，即可获得相应的礼品。

4、活动流程：

顾客购物满额→工作人员确认小票金额满额→顾客抽取奖券→选出奖券中相应的礼品送给顾客→工作人员盖紫色“已兑奖”章子。

5、奖品设置：

(四) 普天同庆

1、活动时间：

10 月 1 日-10 月 3 日

2、活动内容：

从 10 月 1 日-10 月 3 日这三天中，X 会在超市门口举行路演活动，凡是上台参加有奖问答的顾客不论是否购买商品均可获得国庆大礼包一份，每天限 30 个名额。

3、具体流程：

在活动期间每天早上 9:30 分开始表演, 12:00 结束, 下午 2:30 分开始表演, 5:30 分结束, 在表演开始期间有奖问答与表演的节目穿插进行, 每天有奖问答的名额限定在 30 名, 请主持人自己安排好时间。奖问答的为题主持人问以下几个问题:

1、为今天超市里面哪一类商品打折力度最大?(宣传单页上标注的有, 酒水类)

2、今天的节日水果打几折?(宣传单页上标注的有八折)

3、今天买电器的积分是几倍?(500 元-799.99 元为两倍积分, 超过 800 元为三倍积分, 店内积分兑换处有标明)

(注: 以上三个问题均为抢答, 答对者即可获得国庆大礼包一份)

(五)办会员, 送好礼!

1、活动时间: 10 月 1 日-10 月 8 日

2、活动方案:

A、活动期间, 凡是办理会员卡的顾客均可享受现场赠送精美礼品一份的活动(精美钥匙链一个, 价值 5 元)。

B、凡是在活动期间凭永辉超市购物会员卡来本卖场购物顾客, 均可享受积分卡积分双倍活动。

3、活动要求:

顾客在活动期间购买的商品享受会员卡双倍积分的地点均在收银员处。另外活动期间的购物小票当天消费超过 X 元的顾客可以在专门的积分兑换处兑换相应的礼品, 兑换过后的小票工作人员要盖上“已兑”的红色章子。(会员卡上

必须消掉 X 积分)

4、费用预算：活动期间预计送出__张会员卡__元

2025 超市创新营销方案篇 8 一、营销策划计划阶段

(一) 营销策划目的：

通过对沈阳 26 个农贸市场情况的调查、统计、分析，建立一个大型农贸超市。

沈阳农贸市场太过分散，而且市场脏、乱、差。通过对农贸市场情况的具体调查与分析，改善农贸市场的现状，更为了方便广大市民，在市民方便区建立一个各方面都较优越的农贸超市。此农贸超市是指把原农贸市场，按照超市的经营业态、经营理念对城市农贸市场进行生鲜超市化改造，使其成为经营生鲜农副产品为主的超市。

（二）时间、流程安排：

01 月 06 日——09 日营销策划计划书的撰写与调查方案的准备

01 月 10 日——14 日对市场情况进行具体调查

01 月 15 日——20 日对调查结果的汇总、统计、分析，用 Word、Excel、PPT 把调查结果用统计图形的形式表述出来，撰写市场调查报告。

01 月 21 日——24 日通过策划目的与市场调查报告，拟定营销策划方案，撰写营销策划书。

（三）市场调查计划

调查范围：

从 26 个农贸市场中选其六处进行调查。

调查内容与对象：

内容：农贸市场的人流量、市民的购买习惯、商品价格、商品种类、货源、新建农贸超市的地址。

对象: 消费者 (广太市民)、竞争者 (卖主、超市): (具体情况见市场调查计划书)

调查方式:

观察法、走访法、问卷法。

调查时间:

01 月 11 日——01 月 15 日

调查地点:

26 个农贸市场中选出其中的六处进行调查。

调查人:

市场营销三班 15 人

经费预算:

150——200 元 (其中包括调查问卷费、交通费)

二、调查阶段:

按照准备阶段的调查计划, 具体实施调查市场情况。

三、调查结果汇总阶段:

1、用 Word、Excel 或 PPT 把调查结果用统计图形的形式表述出来, 撰写市场调查报告。

2、通过策划目的与市场调查报告, 拟定营销策划方案, 形成营销策划方案, 撰写营销策划书。

2025 超市创新营销方案篇 9 一、活动目的

借__这一良好商机, 通过有计划的促销活动, 吸引人流, 提高全店的销售额, 增强本超市的美誉度, 在消费者心目中树立“平价实惠“的形象。

二、时间段

2020 年 x 月 x 日——x 月 x 日，总计一周时间。

三、促销主题

“欢天喜地贺__，明礼守信待亲友”。

四、详细方案

（一）购物有“礼”

主要内容：凡于 x 月 x 日-x 月 x 日在本超市购物，并且购物金额达 200 元的前 10 名顾客，凭购物小票至客服总台，免费领取 5kg 大米一袋。每张小票限领一袋，每日 10 袋送完即止。

（二）执行要点

1、不管采取何种宣传方式进行宣传，都须注明“每张小票限领一袋，每日 10 袋送完即止，”否则极易引起客诉。

2、赠品发放处另设，要注意：耐心和礼貌。

（三）喜从天降

主要内容：凡于 x 月 x 日至 x 月 x 日，在本超市购物的顾客，都有机会免费获得所购商品。在此五天内，本超市将在每天的早、中、晚，不定时举办两次“喜从天降”活动。在活动开始时，当时每个收银台前的第一位顾客，即为参赛者，只要抽出的乒乓球上显示的是您所在的收银台号，那么您就是当次活动的幸运儿，就会体会到一份“喜从天降”的喜悦。

（四）执行要点

此活动所需道具为：

1、乒乓球。

2、抽奖箱一个。（可用商品包装箱，但不要太大，箱子须密封，在箱顶上要开一小洞，大小以能刚刚伸进一只成人手，同时基本无缝隙为宜）

3、电动小喇叭一个。

在此活动开始时，有签单权（购物免费）的负责人需在场。

此活动操作过程为：

- 1、广播通知开始活动。
- 2、所有收银员停止收银动作。
- 3、主持人简单介绍游戏规则。
- 4、邀请一名顾客协助抽奖。
- 5、主持人宣布中奖收银台号后。
- 6、主持人宣布中奖者所购商品金额后。
- 7、中奖顾客发言。
- 8、宣布活动结束。

（五）我为特价狂

（一）主要内容：

为了回报广大本地人民对我超市一直以来的惠顾，本超市将在 x 月 x 日-x 月 x 日，推出为期 7 天的“我为特价狂”这一促销活动。届时将会有众多生鲜、食品、百货类的促销商品供您选购，我们将期待着您的再次光临。详情见传单或超市海报，本次活动为期 7 日，到期即恢复原价。

1、执行要点：

此活动是元旦促销计划中最重要的一项活动，这 7 天的销售目标是否能达到，此活动是关键，因而采购人员应立即与供应商进行谈判，确保挑选出力度最大的促销商品。

2、梦想成真

（二）主要内容：

在这个辞旧迎新的时刻，有很多的梦想都希望能在今年实现。只要您 2020 年 x 月 x 日至 x 月 x 日在本超市购物，并且购物金额在 50 元以上，您就有资格参加此项活动。请持收银小票至客服总台换取抽奖券，并将抽奖券副联投至抽奖箱中。本超市将于 x 月 x 日晚上八点钟在超市门口公开抽奖。（具体详情见超市海报）

1、执行要点：

提供一份此活动的抽奖方案供参考：

一等奖微波炉一台（两名）。

二等奖家用厨具一套（六名）。

三等奖手套或者帽子一份（十名）。

纪念奖纪念品 100 份。

注：纪念品要求供应商提供。

2、此活动需用道具：

（1）抽奖箱一个。

（2）抽奖券若干张，抽奖券须有正、副券，正、副券上须有相同号码。

注意事项：

（1）此活动期间，前台要做好登记，登记内容是顾客

姓名、地址、性别、购物金额、奖券号码；以方便核对。

(2) 此活动具体方案要在超市入口显著位置以海报形式告知顾客。

(3) 如果超市入口附近方便的话，可将奖品的实物显著陈列出来；如果有困难，最好也将奖品的图片陈列出来。

(4) 在活动开始后，店内广播需以每半小时一次的频率将信息告知顾客。

(5) 公开抽奖最好邀请公证处派人现场公证；并邀请现场顾客协助抽奖；最后中奖名单出来后，最好把中奖顾客（一等奖、二等奖）名单在本地电视台上公布，以提高今后类似活动的可信度。

2025 超市创新营销方案篇 1020__年春节即将到来，如何做好春节活动方案，搞好促销，不但能为一年的出售博得头彩，而且可让全年的出售任务有了保底的成本。而好的春节活动方案是不仅能助你在 20__年春节促销大战中取胜，更能让你的商场营建出售淡季中的旺季。下面是一篇 20__年春节活动方案供您策划春节活动方案时做为参考。

新春“满 100 送 150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处 20__年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的年货，某某商场将推出“满 100 送 150（年货券）”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案一：满 100 送 150（年货券）

1、活动时间：20__年 x 月 x 日——20__年 x 月 x 日

2、活动内容：活动期间，在某某商场累计购物满 100 元、购买童车满 200 元、购买照相器材类、小家电商品累计 300 元，可获得大家庭年货券 150 元；购买大家电类商品累计 1000 元，可获得某某商场年货券 100 元（超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外）。

3、年货券分配比例（全部为购物券）：

1) 年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在__商场均可使用。

2) 压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在__商场均可使用。

3) 元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4) 烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5) 礼品券：仅限商场内使用。

6) 翡翠券：仅限商场及__珠宝宫使用（黄金、铂金除外）。

4、赠券使用规则：

1) 赠券只适用于商场内，复印无效；

2) 赠券需对等消费或按比例收券；

3) 赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；

4) 现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；

5) 赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客；

6) 赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；

7) 赠券有效期：发券时间截止到__月__日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到__月__日；

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/928116116050007001>