

最新父亲节超市活动宣传语(通用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

父亲节超市活动宣传语篇一

达到三高-----高利润、高营业额、高知名度

情浓五月天，欢乐过端午。

活动一：包粽子

- 1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组
- 2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。
- 3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子里，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满100元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

(1) 提高竞争力

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

(2) 扩大超市知名度

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

(3) 提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

(1) 端午包粽大赛预算1980元

(2) 超市内外宣传条幅及海报300元

(3)pop广告牌30个，60元

(4)快讯宣传单800元

共计1980300600800=3680元

父亲节超市活动宣传语篇二

活动目标：达到三高-----高利润、高营业额、高知名度

活动主题：情浓五月天，欢乐过端午。

活动内容：

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励

活动二：端午购物 购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满100元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

效果预测

(1) 提高竞争力

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

(2) 扩大超市知名度

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

(3) 提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

经费预算

(1)端午包粽大赛预算1980元

(2)超市内外宣传条幅及海报300元

(3)pop广告牌30个， 60元

(4)快讯宣传单800元

共计1980 300 600 800=3680元

一、促销主题：

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

二、促销背景：

三、促销目的：

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来；促进销量，减少库存；提升品牌形象；使厂家、消费者、超市达到共赢；打击竞争对手。

四、促销产品：

粽子和与包粽子相关的产品(如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等)；熟食；酒水饮料；夏天家庭常用的生活用品(如驱蚊剂、凉席、风扇等)；一些家电(如空调、冰箱等)。

五、促销对象：

全体消费者

六、促销时间：

月22到6月24三天

七、促销内容：

1、凭小票免费领艾草

活动时间：6月22到6月23号早上8点到11点

活动地点：

2、射粽比赛

3、现场促销

活动方式：免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折、优惠券、捆绑销售等。

(1) 像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销

(2) 像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠券方式

(3) 像酒水饮料类的可以采用捆绑销售

(4) 像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

八、相关宣传：

1、在促销前，发放促销单

2、在超市外张贴门店海报

3、在超市中，采用pop,广播宣传

4、各种人员相关宣传

九、费用预算：

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用(海报、宣传单、人员等)

活动的舞台搭建、零散的物品

十、事物流程：

1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见

2、确定此次活动负责部门及负责人以及相关合作部门人员

4□pop□货架、包装、其他宣传资料等设计

父亲节超市活动宣传语篇三

活动主题:端午购物嘉年华 送礼献真情

活动背景：

一、 卖场布置

1. 场外布置

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于**店店招下。

1.2门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2. 场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

二、商品促销

1. 商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放2-6个粽子堆头；要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放2-6个粽子堆头销售；各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售；要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

3. 商品要求：

3.1 相关促销商品品

项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个)；

3.2. 商品价格普遍低于市场价；

3.3. 同类商品选择价格较低商品；

3.4. 跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品)：

食 品 类

散装粽子 包装粽子 包装糯米 散装糯米 火腿肠 花生 红豆

绿 豆 芝 麻 五 香 粉 花 椒 白 砂 糖 食 盐 红 枣

食 用 油 麻 油 虾 仁 黄 酒 红 酒 米 酒 鸡 精

糯 米 酒 甜 酒 啤 酒 红 心 咸 蛋 松 花 蛋 咸 鸭 蛋 鸡 蛋

生 鲜 类

五 花 肉 \ 鸡 肉 \ 牛 肉 \ 虾 肉 \ 豆 制 品 \ 汤 料 \ 紫 菜 \ 红 枣 \ 蜜 枣 \ 豆
沙 \ 苏 打 粉 。

三、 团购业务

1. 端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。
2. 端午节前期**科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。
3. **店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

营销活动

活动一

活动主题 龙飞凤舞 粽行天下

活动时间:20xx年5月25日--5月31日

活动内容:

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项：

1. 本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。
2. 活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。
3. 粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。
4. 活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，（收银小票及顾客登记表）。

费用小计：(略)

活动二

活动主题：吃（包）

父亲节超市活动宣传语篇四

达到三高——高利润、高营业额、高知名度。

情浓五月天，欢乐过端午。

活动一：包粽子

- 1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组。
- 2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。
- 3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

活动二：端午购物，购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满100元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节吃到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类。

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜。

效果预测

（1）提高竞争力

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

（2）扩大超市知名度

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知识度大大

的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

（3）提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

经费预算

（1）端午包粽大赛预算1980元。

（2）超市内外宣传条幅及海报300元。

□3□pop广告牌30个，60元。

（4）快讯宣传单800元。

父亲节超市活动宣传语篇五

端午节是中国人的传统佳节，除了吃粽子、赛龙舟，人们还会举办各种活动来迎接端午节的到来，下面是本站小编为大家整理的20xx超市端午节活动方案，欢迎参考！

活动时间：20xx年6月19日~20xx年6月29日

活动主题：端午购物嘉年华 送礼献真情

活动背景：

一、 卖场布置

1. 场外布置

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于**店店招下。

1.2门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2. 场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

二、 商品促销

1. 商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放2-6个粽子堆头；要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放2-6个粽子堆头销售；各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售；要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

3. 商品要求：

3.1 相关促销商品品

项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个)；

3.2. 商品价格普遍低于市场价；

3.3. 同类商品选择价格较低商品；

3.4. 跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品)：

食 品 类

散装粽子 包装粽子 包装糯米 散装糯米 火腿肠 花生 红豆

绿豆 芝麻 五香粉 花椒 白砂糖 食盐 红枣

食用油 麻油 虾仁 黄酒 红酒 米酒 鸡精

糯米酒 甜酒 啤酒 红心咸蛋 松花蛋 咸鸭蛋 鸡蛋

生 鲜 类

五花肉\鸡肉\牛肉\虾肉\豆制品\汤料\紫菜\红枣\蜜枣\豆沙\苏打粉。

三、 团购业务

1. 端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2. 端午节前期**科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3. **店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

营销活动

活动一

活动主题 龙飞凤舞 粽行天下

活动时间:20xx年5月25日--5月31日

活动内容:

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项:

1. 本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。
2. 活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。
3. 粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。
4. 活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，（收银小票及顾客登记表）。

费用小计:(略)

活动二

活动主题:吃(包)

节日是消费者集中消费的最佳时机。不过此时活动多，节日促销想要吸引消费者的眼球比平时困难，策划不好，不仅效果不佳、劳民伤财，而且容易让节日促销变成鸡肋。因而促销策划应注意迎合喜庆的节日文化氛围消费者希望经济实惠

的消费心理策划的促销活动既要出彩又要考虑给消费者带来实实在在的效益。

明确节日促销的理由由企业在进行节日促销之前，首先要明确节日促销的理由。这里的“理由”包含两个方面，一方面是指企业进行节日促销所要达到的目的和效果，如增加产品销量，扩大产品影响，提升品牌形象等；另一方面是指为实现节日促销的目的和效果所具备的现实条件，如企业产品本身的特点是否适合在节日搞促销，是否具有或培训出合适的促销人员，以及是否能对节日促销活动进行有效的组织和管理等。

策划思路：

本季度着重以情感、娱乐、休闲为活动切入点，多方式、深层次地刺激消费者的购买欲望，最大限度地挖掘顾客的消费潜能。

一、活动目的：

- 1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。
- 2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。
- 3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里，促销活动多如牛毛，要脱颖而出，活动就必须给顾客一种清新的感觉，主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题，是基于以下三个方面考虑：消费心态、产品特点、价格相对较低。

二、活动对象：社区/家庭三、广告语：

1、开开心心购物、明明白白消费2、欢乐端午庆，惊喜连环送四、要点商品：

化妆品/清洁用品/卫生保健用品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说，买一送一的这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个“谢谢”或“再见”就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

五、卖场布置：

a.场内1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息b.场外1、场外入口

制作巨型条幅，宣传主题促销活动2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆4、三角旗：布置大门入口费用预

算：3000元六、海报计划1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷费用预算：20xx元七、促销活动：

活动时间：6月22日--6月24日(端午节法定假日)活动内容一：

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢!

优惠一:凡于6月23日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

优惠二:凡在活动期间购家化妆品满200元的顾客朋友，均可凭电脑小票+2元超值换购指定电风扇一个。(每日各限换30台，由家电厂家提供) 预算费用:3000元 活动内容二:

凡于端午节当天在我商场购物满28元的顾客朋友，均可送粽子一袋。同时，满18元的儿童顾客朋友还可赠送时尚小玩偶1个!精彩的玩偶、美味的粽子，千万要参加哦!(限送粽子100袋、玩偶80个) 费用预算:500元 活动内容三:

喜欢收集小票吗?那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢! 凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖!(以返利卡的形式送出)，千元的大奖，不可不拿哦!

费用预算:1000元 活动操作:顾客6月22日将22日--24日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金額，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四:

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢?

懂得爱护保养自己的女人才是最聪明的!

女性朋友们，活动期间，您只需要在我商场购物满28元，即可凭电脑小票到我商场赠品台领取一本“美容养颜食谱”一本！

留住青春，就是这么容易！

1)活动时间:6月10日-15日

2)活动内容:凡在6月10日-15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节□xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料--材料到位--活动宣传--各店组织比赛；

3)参赛奖品:获得自己所包粽子，多包多得。

3、《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月20日-22日

2)活动内容:凡在6月20日-22日促销时间内，在xx各连锁超市

一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3)活动方式:

7) 道具要求:气球、挡板、飞镖;

8) 负责人--由店长安排相关人员。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

六、相关支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛;

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛;

七、费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动:靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2、《xx猜靓粽，超级价格平》活动:(数量价格由赞助商在各店促销决定);

3、《五月端午节□xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4、《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算:

1、装饰布置,气球、横幅、主题陈列饰物,平均每店300元,费用约6600元;

2、吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案,妥否?敬请领导批示:

父亲节超市活动宣传语篇六

情浓五月天,欢乐过端午。

活动一:包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组

2、人员、物品就位后,包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束,评选出优胜队,并给予一定得奖励

活动二:端午购物 购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你,在这特殊的日子,我们还将送出我们的小礼物。只要您购满100元,我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗,沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节吃到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

效果预测

（1）提高竞争力

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

（2）扩大超市知名度

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

（3）提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

经费预算

（1）端午包粽大赛预算1980元

（2）超市内外宣传条幅及海报300元

□3□pop广告牌30个， 60元

（4）快讯宣传单800元

共计1980+300+600+800=3680元

父亲节超市活动宣传语篇七

端午购物嘉年华 **送礼献真情

一、 卖场布置

1. 场外布置

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于**店店招下。

1.2门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2. 场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂（见附图）。

2.3专区可用粽子悬挂成形状（如端午节快乐等）

二、 商品促销

1. 商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放2-6个粽子堆头；要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放2-6个粽子堆头销售；各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包

（注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装），并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售；要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置（如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案）

3. 商品要求：

3.1 相关促销商品品

项不低于20个（食品生鲜15个，生鲜5个）；

3.2. 商品价格普遍低于市场价；

3.3. 同类商品选择价格较低商品；

3.4. 跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下（红色字体为重点推荐商品）：

食 品 类

散装粽子 包装粽子 包装糯米 散装糯米 火腿肠 花 生 红
豆

绿 豆 芝 麻 五香粉 花 椒 白砂糖 食盐 红 枣

食用油 麻 油 虾 仁 黄 酒 红 酒 米 酒 鸡 精

糯米酒 甜 酒 啤 酒 红心咸蛋 松花蛋 咸鸭蛋 鸡 蛋

生 鲜 类

五花肉鸡肉牛肉虾肉\豆制品汤料紫菜红枣\蜜枣豆沙苏打粉。

三、 团购业务

1. 端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。
2. 端午节前期**科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。
3. **店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友（18岁以下）赠送价值10元左右礼品一份。

父亲节超市活动宣传语篇八

6月--日是一年一度的父亲节，中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

一、活动主题：

关爱父母行孝心，--(商场名称)好礼献真情我是你的骄傲，你是我的太阳

二、活动时间：206月8日-17日

三、活动目的：

唤醒人们心中的敬老思想，提醒人们节日的到来，同时抓住相关的节日热点商品，全力促进销售。

四、活动宣传语：

1、主题：爸爸，我想对你说。

时间：6月8-17日活动期间，来店的顾客，均可在大厅的留言板上写下自己想对父亲说的话。（员工均可以参加）。展板放在seprit的位置，展览2-3天。

2、迎大运、行好运、趣味运球赛活动方法：在20米的直线跑道上进行，跑道一端为起点，另一端为终点。比赛开始，两组父子/父女在起点用一根木棍拨动大小两球(篮球和排球)，将“球”赶向“球栏”，在第二个球进“球栏”一瞬间停表。

比赛规则：在赶“球”途中，只要有任何一球滚出跑道，当即淘汰。比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。以时间多少排列名次，时间少者名次列前。

奖项设置：一等奖德斯堡路价值596元男装一套1名

二等奖德斯堡路价值328元t恤一件2名

三等奖德斯堡路价值298元领带一条3名

鼓励奖男士袜一双15名

报名时间：5月26-6月16日

报名地点：商场服务台

比赛地点：大门口广场

3、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

费用预估：

4、奖品费用3364元(由男装供应商赞助)、宣传费用1500元效果评估与预测、拉动龙华的家庭消费，提高男装的销售额。

5、活动具有很强的联动性，用过游戏，赠品等促销方法，联合超市，把超市旺盛的客流引导到百货消费，提升三楼，提升百货的整体销售。

6、活动具有吸引孩子的卖点，以此带动家长来龙华地区消费，提高在同行业中的竞争力。

父亲节超市活动宣传语篇九

父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

二、快讯档期

6月10日-6月24日

三、促销主题

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

四、促销方式

一)商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；

2、日用类:西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等;

3、烟酒类。

二) 商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售:

1、让父亲更潇洒:西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖;

2、让父亲更健康:啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖;

3、让父亲更快乐:一些精美高档礼品等特卖;

活动时间:6月17日-6月18日

活动主题:健康老爸

活动内容:

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。(扇子或剃须刀片)

二、凡6月18日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福

(顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。)

四、想看到平时温文尔雅的爸爸,豪情万丈,豪饮美酒的样子吗?快和爸爸到超市发超市来吧!只要在喝啤酒的比赛中胜出

的话,就可以获得丰富的礼品.

具体操作:时间:6月17日(周六)、18日(周日)

地点:大厦店换购处

细则:a:凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

商品准备:水杯, 男士内衣, 吉列系列, 酒类, 凉席, 凉枕

卖场布置:换购处吊挂父亲节吊牌, 卖场内制作父亲节提示。

更多热门推荐:

1. 父亲节创意活动方案
2. 父亲节营销活动方案
3. 商场父亲节活动方案
4. 父亲节银行营销方案
5. 父亲节酒店营销方案
6. 父亲节活动主题方案
7. 幼儿园父亲节方案
8. 银行父亲节活动方案
9. 小学父亲节活动策划方案
10. 父亲节感恩活动策划方案