

2023年超市活动促销语怎样说 超市促销活动方案(汇总6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

超市活动促销语怎样说篇一

五一大促销

(一)深呼吸海的味道

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市各分店购物满x元的.顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(x个店共x名)各奖海南四日游名额一个

一等奖x名(x个店共x名)各奖美的吸尘器一个

二等奖x名(x个店共x名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖xx名(x个店共xx名)各奖柯达胶卷一卷

(二)服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市商场购买男装、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。

(三) 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

x月x日至x月x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

5月1日至7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。

(四) 超市“五一”部分特价商品

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归某超市所有)

超市活动促销语怎样说篇二

1. 礼动新春贺佳节--来店有喜，买即送拜年礼
2. 金猪送福迎财神--满100省60元、50元、40元、30元、20元
3. 金猪送福好运连连--红火靓礼满100六重送
4. 金猪报喜刮卡连年--购物满200元，立丹为您备足精选年货

过新年

5. 立丹新春礼上礼---合家满堂红红火火过新年

6. 金猪进门全家旺--立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

7. 浓情蜜意爱要久久--温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您

xx年xx月xx日(五)-xx年xx月xx日(日)17天

1. 礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼

1. 活动时间□xx年xx月xx日(初一)-xx年xx月xx日(初三)3天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。(赠奖地点：大门外赠奖处)

2. 金猪送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20元

1. 活动时间□xx年xx月xx日(五)-xx年xx月xx日(日)17天

2. 活动地点：1-4楼

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

3. 金猪送福好运连连-红火靓礼满100六重送

1. 活动时间□xx年xx月xx日(五)-xx年xx月xx日(日)17天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满100元以上(金额不可累计)可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元-200元级；送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

201元-300元级；送成本价5元的礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

301元-400元级；送成本价7.5元的礼品(赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元-500元级；送成本价10元的礼品(赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

501元-600元级；送成本价12.5元的礼品(赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元-800元级；送成本价15元的礼品(赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注：(礼品金额设置按每一级别奖品最小金额 $\times 2.5\%$ 计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元-1600元领第一级礼品，1601元-2400元领第二级礼品，2401元-3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品：(见上)数量：400份/天x17天=6800份合计赠品预算：
平均价8.75元/份x6800份=59500元每日赠品预算：59500
元/17=3500元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业
额220,000元计算)

印刷气氛牌：2,000张费用预算：1120元(单色单面)

4. 金猪报喜刮卡连年--购物满200元，.....为您备足精选
年货

1. 活动时间□xx年xx月xx日(初一)-xx年xx月xx日(初八)8天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票
满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处
参与“金猪报喜刮刮乐”活动，刮出金猪心动礼品。201抽一
张;401抽二张;601抽三张;最多可抽3张，(黄金珠宝、钟表单
张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推)最多3张。

4. 奖项设置：

(一等奖1名金猪抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一
台)

成本金额：3000元x1=3000元

(二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台)

成本金额：1720元x2=3440元

(三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台)

成本金额：200元x3=600元

(四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床)

成本金额： $100\text{元}\times 16=1600\text{元}$

(五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等)

成本金额： $55\text{元}\times 32=1760\text{元}$

(六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件)

成本金额： $38\text{元}\times 64=2432\text{元}$

(纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

成本金额： $1.2\text{元}/\text{人}\times 500\text{人}/\text{天}\times 8\text{天}=4800\text{元}/4\text{元}(\text{每斤})=1200\text{斤}$

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额： $17632/8=2,204\text{元}$

印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元(四色双面)

道具预算(装糖果花生用)：425元

5. 新春礼上礼---合家满堂红红火火过新年

1. 活动时间□xx年xx月xx日(初一)-xx年xx月xx日(初二)2天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6. 金猪进门全家旺--春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1. 活动时间□xx年xx月xx日(五)-xx年xx月xx日(日)17天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在(xx月xx日-xx月xx日)举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1,000张费用预算：760元(单色单面)

7. 浓情蜜意爱要久久--温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您

1. 活动时间□xx年xx月xx日(二)-xx年xx月xx日(三)2天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间

1、凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处领取礼品(女士领取浪漫玫瑰花2支，男士领取巧克力一块)。

2、真情告白，情歌点播站

让浪漫的情歌表达你的爱意!用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。

3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭

收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

四1. 气氛布置：

写真、喷绘：

费用预算：6,782元杂费：520元

2. 印刷类：

1. 印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3,560元

2. 印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元(四色双面)

宣传单：10,000张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3,960元

印刷费用预算：10,320元

五、宣传1.17天(广场广告架占道费)2,312元/1个

月xx日晨报四分之一套红36,600元

超市活动促销语怎样说篇三

xx年xx月xx日—xx月xx日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

xx月xx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。

xx月xx日—xx月xx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

xx月xx日—xx月xx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)

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)

超市活动促销语怎样说篇四

买一件商品，送同一个同品牌的商品，送的`商品可能是小份的，或者是即将过期的。

买一定量的商品，然后送你一个礼物，比如买三盒酸奶，送一个保温瓶。买三盒饼干送一个水果篮等。

部分商品在一定的日期内搞特价，比如：7月2日—7月4日，原价80元的调和油，现卖60元。原价100元的炒锅，现卖80元等。

在超市消费到一定的金额就有礼物送，比如：消费满38元送一包纸巾，消费满98元送杯子等。

超市活动促销语怎样说篇五

x狂欢夜

二、活动景

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

XXX

为了促进协会成员之间的互相交流，和增强凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互认识，释放自己，发挥自己的优势，增大信心。我们定于11月11日光棍节(所有单身年轻人的节日)开联欢晚会，为单身的朋友么创造一个展示自己的舞台。光棍节据说起源于800多年前，也就是xxx年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，展示自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起欢乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美好记忆。

(一)活动时间□20xx年11月11日晚上6：30-9：00；

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪；

(三)活动对象□x全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人；

(四)活动内容。

(1)全体会员合唱(单身情歌)开场；

(2)由外联部朗读光棍节宣言；

(3)玩游戏；

(4)由实践部表演一个节目；

(5)抽奖环节；

(6)玩游戏；

(7)由办公室、策划部、宣传部表演一个节目；

(8)在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》。

游戏

1、自我介绍

姓名，最喜欢的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜欢的理由等.可帮助大家互相记住名字和特征。

2、纸杯传水。

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最后的水的多少算胜负。

3、五毛和一块

道具：不需要；

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求；

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的；

人员：一定要有男有女，比例不限；

裁判：一名，负责发号司令。

规则

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏

开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的.同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强;当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求;动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

(1) 麦克风、音响、电等的租借：200元;

(2) 小礼品：(具体看拉的赞助);

(3) 小零食的费用：200元;

(4) 制作邀请函的费用：50元;

(5) 海报，横幅等的制作费用：150元。

1、全体会员合唱(单身情歌)开场;

2、由外联部朗读光棍节宣言;

3、玩游戏;

4、由实践部表演一个节目;

5、抽奖环节;

6、玩游戏；

7、由办公室、策划部、宣传部表演一个节目；

8、最后大家齐唱《阳光总在风雨后》互勉。

前期宣传：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进行宣传，另一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

利用邀请函宣传商家

现场宣传：

在联欢会中，进行商家与本次到会人员的互动环节，派送由商家提供的小礼品以提高产品在学生心中的知名度，具体可由双方商议确定。

超市活动促销语怎样说篇六

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

家的感觉，价的乐趣

xx月xx日~xx月xx日

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，最好联系一家做场外大型促销(演出)等活动。

买赠、现场试吃、抽奖等。

1. “五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区(小食品、小百货、日化类等)，做封面。

3. 凡一次性购物满38元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动，78元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次(外场专柜、家电不参与此项活动)。可幸运获得以下丰厚奖品：(见奖品设置：)

一等奖：价值300元礼品一份(总计5份)

二等奖：价值30元礼品一份(5份)

三等奖：价值10元礼品一份(20份)

四等奖：价值3元礼品一份(100份)

五等奖：价值1元礼品一份(500份)

注：

1. 当日现场抽取奖品，购物小票不予累计(多买多重)。

2. 店内所有员工一律不允许参加此次活动。

生鲜类：促销品项25个(惊爆价商品要求5个)

惊爆价蔬菜每天1个单品

活动主题：五一大促销

活动内容：

一、深呼吸海的.味道在xx月xx日到xx月xx日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折自己做主

在xx月xx日到xx月xx日期间，凡在某超市商场购买男装、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。

三、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

xx月xx日至xx月xx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

xx月xx日至xx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。