

# 2023年超市店庆活动内容 超市店庆活动方案(实用5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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 超市店庆活动内容篇一

### 4.2促销形式

#### 4.2.1促销主体

#### 4.2.2促销热点

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

#### 4.2.4厂方促??

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??

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。

（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）。

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

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。

4.3.6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。

## 超市店庆活动内容篇二

2004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；

(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)

### 超市店庆活动内容篇三

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：

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。

## 超市店庆活动内容篇四

热烈庆祝\*\*超市成立七周年

2012年3月5日-2012年4月1日

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

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）

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

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)

对橱窗玻璃进行合理化布置,增加公司七周年喜庆气氛。

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。

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;

4)电视、报纸广告:

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“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!

2014方案一:一、活动名称和意义本次活动名称定为:辉煌

品质4周年“情满xx大庆典”。意在通过系列活动提升xx超市的品牌影响力，从全新.....

## 超市店庆活动内容篇五

2、活动时间：2014、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。

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。

1、主题：承诺再续

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。

保健品：

1、主题：以旧换新

5、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。

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与到活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

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

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而定。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。