

2023年谷雨活动文案 超市活动策划方案(汇总8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

谷雨活动文案篇一

我国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

1、活动主题

x期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到。

具体时间□x月x日——x月x日。

x期间活动口号：一元家电惊爆全城，挑战价格极限。

具体时间□x月x日——x月x日。

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现x辉煌历史。

3、活动时间□x月x日——x月x日。

xx各连锁店。

总监督□x

总负责部门：销售管理、采购部、各分店。

各分店总负责人：各分店店长。

1、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)。

活动主要针对司庆期间光临x电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

2、购又送(购物送麦当劳券)。

活动主要针对国庆期间在x电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

3、一元超低价活动。

a□活动时间□x月x日——x日；x月x日——x日

(a)□每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。(凭单张排队)

(b)□x月x日—x月x日各分店每天购物满1000元以上即送1张，每天最多送出50张，每店至10月3日通过购物最多送出550张。

d□方法□x月x日—x日；x月x日—x日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，

后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“x商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人□x□派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序(廖总事先安排)，派发人员：文员、财务人员。

e□美工在活动前书写抽奖明细海报(活动开始前日晚在店门口划出“领取现金抽号券及购买超低特价机”排队处，并拉起排队隔离绳墙。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f□超低价抽号券由市场部设计，数量4000张，各分店平分，由行政专员负责盖店章并负责暂时保管，于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人：行政专员、文员、财务人员。

g□所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h□当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，由现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i□活动开始的前一天晚上(营业结束时)，各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

7、购物抓现金活动。

a□活动时间□x月x日——x日;x月x日——x日。

b□活动地点□x各连锁店

c□活动方式：购物抓现金

d□方法规则：

(a)□活动期间凭本公司购物满x元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满x元及以上抓两次;购物满x元以上可抓三次，最多三次。

(b)□抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的'单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

(c)□顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。(须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等)

e□美工在活动前书写抓现奖明细海报(活动开始前日晚在店门

口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f□各分店美工负责各分店抓现金箱；行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

8、演艺狂欢、热力酬宾。

a□活动时间□x月x日—x日、x月x日—x日、x月x日—x日。

b□活动地点□x各连锁店店门外。

c□活动形式：根据厂家提供的文艺资源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系活动。

d□场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响(调试)、产品展示为主。

e□采购部根据厂家回复情况与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f□司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

9、放心服务全方位体验。

a□活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b□活动时间□x月x日——x月x日

c□活动主题□x电器放心服务全方位体验；

d□活动内容：

(a)售前服务体验；

(b)售中服务体验；

(c)售后服务体验。

e□活动详解及分。

注：售前服务：主要是指免费接送消费者，目前在家电零售行业免费接送在xx还未曾见过，在超市行业已早实施，推出此项业务主要基于：创造x首家，制造舆论效果，从侧面提升x的影响力、费用不是很大。

谷雨活动文案篇二

20xx年05月06日——20xx年05月13日

背景：

销手段。使学生都在学校外面购买，从而使学校超市的销售量下降。为了使我们的市场占有率提高，我们利用了五一假后开学这段时间，进行校园超市促销活动。

我们针对消费者的用促销目标有：

- (1) 以现有顾客群体为基础，增加销售量、扩大销售；
- (2) 吸引新客户、巩固老客户；

(3) 树立企业形象、提升知名度;

(4) 提升超市整体外在形象;

(5) 清理库存, 新产品系列推广;

方案设计的核心是利用价格折扣、实惠、儿时产品回忆的方法来带动学生光顾从而提高销售。

促销主题: 超时代的消费, 超时代的安享凉享受

宣传口号: 还记得小时候的零食吗? 让我们再回忆一下吧!

学校现在的超市虽占有校园的垄断市场, 对于在学校来说没有什么竞争的压力。但现在外面超市的进行了促销方案, 这对学校的销售还是有一定影响。我们为了使校园超市立于不败之地, 从而进行这次促销活动。

我们主要是先让同学们看到我们的海报。回忆味道, 会让他们感觉到好奇, 也有些同学想去尝试一下。通过这个我们把顾客拉拢过来, 同学在购买商品的同时, 还会有很多食品的价格是比外面的价格底的, 而且还会有礼物赠送。所以他们再过来看的同时就会不知不觉就买了我们的商品。这样我们的销售量就上来, 同学只要感受到一次我们学校的. 优惠, 他们以后就会再来。

我们这次促销的商品与以前的有了一些变化。这次除了有以前的零食, 生活用品之外, 主要增加了饮料销售、水果销售和小时候零食销售。我们学校超市是在学校的食堂里, 一天在食堂吃饭的人很多, 而来商店买饮料的人却不是很多。针对这一个问题, 我们这次促销就加大了商店的饮料促销, 通过买一瓶送一包餐巾纸、买二送一的方式来提高销量。我们校园超市的水果是非常新鲜的, 我们采用的保险方法的有名的玫瑰保鲜法。这样可以是我们的学生每天都能买到新鲜的

水果，而且价格十分合理。还有就是五一假之后天气会越来越热，学校超市还可以买各种好吃、好看的激凌，同学们听到有好吃的激凌都会来抢购。

我们的促销方式：

在校园促销中，我们选择以营业推广为主，人员促销为辅的促销组合方案。食堂是一个人员流通快的场所，我们选用的是在超市外面贴特价条的方式，贴在能引起大家注意的地方。在里面商品会摆放得很整齐，所有商品的价格我们都会标清楚。我们的促销形式：我们根据消费者的喜好设置了特价促销、赠送促销、有奖促销的营业推广形式。利用这一些促进消费者购买的愿望和行动，使我们的销量增高。在促销期间，在学校超市买10元以上商品，会得到一份精美礼物，每天限额三十名。购买15元商品，加一元可购得355ml百事/统一奶茶一瓶，每天限额三十名。购买商品20元，可获得40g可比克薯片一包，每天限额三十名。

同时商店里的音乐是不可缺少的一部分，在超市里会放着大家都喜爱熟悉的流行歌曲，使大家在购物的同时感受到欢快的喜悦。

海报采用报的形式，在超市门口放两张大的海报。在外面我们贴在人员流动大的地方（校门口，宿舍楼下面、店子街），采用小海报的形式。

1、环境布置

在超市的进出口地方悬挂宣传牌，以突出活动的主题，超市卖场以清凉舒爽的布置，烘托出清凉的气氛，为顾客提供一个舒适的购物环境。

2、宣传广播

在学校的广播里，不定时地播出广告，内容是：

(1) 校园超市商品大特价，一元等于百事可乐，果汁

(2) 喜讯校园最新推出激凌，有不同口味，好吃不贵，大家快来抢购。

(4) 校园超市又推出新产品了，新鲜水果，保你买得放心，吃得开心。

3□pop宣传海报

(1)、制作商品特价优惠海报

(2) 制作宣传单

谷雨活动文案篇三

借元旦这一良好商机，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。

20xx年01月01日□□20xx年01月07日，总计一周时间。

“欢天喜地贺元旦，明礼守信待亲友”

主要内容：凡于01月01日—01月02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。

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。

主要内容：凡于1月03日至1月07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。

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。

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20xx年01月01日至20xx年01月07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。

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。

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xx年01月01日至20xx年01月07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20xx年1月09日晚上八点钟在超市门口公开抽奖。（具体详情见超市海报）

谷雨活动文案篇四

2、人流量大，形象好，地理位置好；

3、超市定位及其商圈的顾客群与促销产品的定位、目标消费群一致。

如：玻璃瓶汽水促销店选在家属区或学校附近；休闲用品促销选在市中心高形象超市或高尚住宅区、商务区超市。

1、师出有名：以节庆贺礼、新品上市之名打消变相降价促销的负面影响；

2、有效炒作：

“活动名”要有吸引力、易于传播：

赠品绰号要响亮：

如：肯德基的球星塑料人起名为“超酷球量派对”赠品价值要抬高：

如：缤纷夏日防紫外线秘笈太阳扇；

限量赠送做催化：

3、尽量不做同产品搭赠(如“买二送一”)，免有降价抛货之嫌，结果可能“打不到”目标消费者，反而“打中了”贪便宜低收入的消费群。

4、可用成熟品牌带动新品牌捆扎销售，但要注意两者档次、定位必在同一层次上(如果老品牌已面临种种品牌危机、形象陈旧就不可取)。

名嘈一时的三株公司推出新品，与老产品三株口服液捆扎销售，但其老产品因为长期广告诉求对消费者承诺过高，同时又面临重大消费者投诉，品牌形象较差，与新品搭售反而拖了新品的后腿，最终以失败告终。

5面对消费者的促销政策坎级不宜太高，而且要提供多种选择。

如：买1袋/包送透明钥匙包一个；

买2袋/包送荧光笔一支；

买5包送飞镖玩具一套；

买1箱送t恤衫一件。

6限量原则。

与超市合作的买赠、特价促销，一定要注意在促销协议中明

确限量，否则在促销期间出现赠品/特价产品供货不足，会面临罚款、清场的危险。

1广宣品设计原则

广宣品风格应与目标消费群心理特点一致：

如：运动饮料宣传品基调：与体育赛事结盟、活力、迅速补充体力；

中低价食品宣传方向：更实惠、更大克重、更多鸡蛋、更营养；

儿童用品宣传风格：产品好吃/好用，赠品好玩，卡通化的诉求方式；

促销pop标价和内容：活动策划 促销价与原价同时标出，以示区别；

尽可能减少文字，使消费者在三秒之内能看完全文，清楚知道促销内容；

巧写特价：

部分城市物价局规定不准在海报上标出原价特价对比字样、这种情况可把最不好销的口味写原价、其余口味写优惠价(如：海鲜味2元/包、其余口味元/包)消费者自然明白师出有名：冠以新品上市、节庆贺礼等“借口”。

谷雨活动文案篇五

1、超市内单张小票购买满48元以上顾客，可凭小票至超市内奖票领取点领取刮刮卡一张，刮中即奖。每人限一张。

2、联营区内单张小票购满58元以上顾客，可在本次购物商店获得刮刮卡一张，刮中即奖。每人限一张。

3、刮刮卡奖项对照活动区喷绘板上奖项。

大型背景板上排列54张扑克牌面，其中48张有奖项，其余6张为“欢迎惠顾”字样。

联营区提供40项奖项，由联营区商户自行提供；超市提供8项奖项（如商户提供奖项较多，可全部由联营区提供）。上报至企划部，统一策划。

例如：红心a□金伯利白金项链一条

黑桃8：七匹狼代金券58元

梅花5：可乐一瓶250ml

方块3□xx超市代金券5元

.....

联营区收集商户奖项资料包括：奖品种类、数量。

采购与供应商谈判，获取免费赠品作为奖项，向企划部提供商品名称、数量。

企划部资料收集齐全后，设计制作奖项喷绘巨幅以及刮刮卡。将各项奖励合理安排，保证刮刮卡上奖项与实际数量相符合。

活动成本由超市与联营区共同承担。联营区负责商户的刮刮卡售卖，商户可用奖项换取等值的刮刮卡，活动结束后有剩余奖品退换此商户。如不提供奖项的商户可用现金购买，活动结束后如刮刮卡未发完，可退回相应金额。

此活动为超市联营区互动，有利于树立华联超市及联营区整体形象。并且可为联营区提高实际的销售额。

谷雨活动文案篇六

每年五月的第二个星期天，是传统的“母亲节”。这个节日为天下母亲所设，是一个充满温馨的节日。超市，家庭主妇经常光顾的卖场，我们可以在这一天经营“亲情”，做一些有助于超市形象的公关促销活动。今年母亲节为5月x日。

5月x日—5月x日。

xx超市康乃馨节，或者为温馨母亲节。

活动一：母亲节特价商品

食品：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜类等。

日用品：纸品、卫生巾等。

化妆品：洗面奶、营养霜等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满xx元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(xx枝)的成本在母亲节当天约为人民币x元，相当于打让利x%。如果数量减少为x枝x扎的话，预计成本为x元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么？5月x日—5月x日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

1、上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。

2、活动中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，方便顾客购物后留言。留言本上精彩的内容用电脑处理后，张贴在显眼的位置，以便顾客欣赏，内容包括留言人姓名及被祝福人姓名。

谷雨活动文案篇七

儿童节:*月**日(星期二)

父亲节:*月**日(星期日)

端午节:*月*日(星期二)

5月27日—6月09日《金色童年,快乐六一》第一部分端午节促销方案

每年的农历五月初五,是我国富有民俗传统节日——端午节.今年是6月22日(星期二).端午节一方面是纪念爱国诗人屈原,但在现代*生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,主要是满足人们“驱邪,消毒,避疫”的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本促销方案,以求达到提升我司知名度和节日销售的目的.

1,端午节靓粽,购物满就送

2,xx猜靓粽,超级价格平

3,五月端午节,xx包粽赛

一)商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天,在xx各连锁超市一次性购物满38元,即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只,每店限送200只,数量有限,送完即止.

2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌,思念公司等),制作促销粽子的小木屋或小龙舟,每店一个;(因为便于厂家的销售,我们又免费提供位置,合作是可行的.)

2) 促销期间,要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方*,以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3, 商品特卖

1,《xx猜靓粽, 超级价格平》

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,为节日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.

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.

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;

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;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:

企划部

5月16

端午节气氛布置评分标准

第一项——陈列类(共40分)

1, 有无按要求将指定的'粽子商品陈列于指定的位置——3分

2, 粽子在促销台陈列的丰满度——3分

3, 粽子在促销台陈列的整齐度——3分

- 4, 粽子标价在促销台的美观度——3分
 - 5, 是否运用特殊饰品突出粽子的节日气氛——3分
 - 6, 粽子在促销台陈列*外型新颖, 大方及创意&m dash;—3分
 - 7, 除促销台外是否增加了堆头(端架)的粽子陈列——2分
 - 8, 粽子堆头商品的整齐度——2分
 - 9, 粽子堆头美观度——2分
 - 10, 是否运用特殊饰品突出岛柜粽子的节日气氛——2分
 - 11, 粽子在岛柜陈列品项类别是否清晰——1分
 - 12, 粽子在岛柜陈列的丰满度——1分
 - 13, 粽子在岛柜陈列的整齐度——1分
 - 14, 粽子标价在岛柜的美观度——1分
- 1, 生鲜品质保证(无变质, 腐烂商品)——1分
 - 2, 生鲜陈列的丰满度——1分
 - 3, 生鲜陈列的整体度和美观度——1分
 - 4, 生鲜标价是否清晰——1分
 - 5, 生鲜护理是否及时和到位——1分
- 1, 货价商品整齐度和美观度——1分

2, 货架商品丰满度——1分

3, 是否符合先进先出原则——1分

4, 商品标价是否清晰, 是否货签对应——1分

5, 无过期, 变质, 包装受损商品——1分

第二项——形象类(共46分)

一, 音乐广播(3分)

1, 有无播放端午节喜庆歌曲——1分

2, 有无对端午节促销活动用广播介绍——1分

谷雨活动文案篇八

月满中秋，惊喜“拼”出来

9月14日-9月18日

9月14日-9月19日

爱拼才会赢！活动期间，在本商场百货或超市消费（不含自收银专柜），每张打印出来的电脑小票的. 底部会随机出现“中”、“秋”、“快”、“乐”某一个字，集齐四个字即可兑换中秋大礼包一份！

品牌月饼一盒+30元百货券+10元超市券+2张电影兑换券

购物小票自行妥善保管，集齐后即可到服务台兑换礼包；

个人兑换无限制，购买越多，中奖机会越大；

黄金珠宝、钟表首饰、烟酒家电、团购的小票不参与。

费用预估：10000元