

2023年超市春节营销策划方案(优秀10篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。写方案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方案范文，欢迎大家分享阅读。

超市春节营销策划方案篇一

促销目的：春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动，也是超市销售新特商品的好时机。

促销主题：__闹春：三口全家海南双飞五日游！

促销时间：20__年__月__日—__月__日

促销地点：__超市各分店

促销内容：商品促销与促销活动两种

第一部分：商品促销

1、促销时间：__/__-__/__

2、促销商品：促销总品种数为216种左右，食品为100种，平均毛利下降5-8%，用品为80种，平均毛利下降5-15%，生鲜商品30种，平均毛利下降7-15%(说明的.是上dm的商品，店内特价不做计算。)

3、促销方式：以“海南五日游”为主打主题，推出送礼礼品

等节日商品，同时做出相应组合的商品特卖。及各门店也推行的大量会员商品。选择30-40种商品，作为“有买有送”的促销商品，同时做“专刊推广”“春节商品大集会”“会员独享”等专案。

4、厂商促销安排：场外，食品5家、用品3家。场内，食品10家、用品2家。联合厂商做相活动(操作时间为特价活动日内)

第二部分：促销活动

一、__超市-海南双飞五日游

1、在活动日内(__/__-__/_)，顾客在一次性消费100元者，参加抽奖。

2、抽奖凭有效收银小票，每满100元抽一次，超过100元部分金额以100元的倍数计算抽奖次数(不足倍数部分不予计算)，最多限抽5次。

3、抽奖方式在抽奖箱放置奖券，其中奖项为6个(一等奖50个，二等奖200个，三等奖1000个，四等奖5000个、五等奖10000个、六等奖50000个、)，以抽出的券决定中奖与否。(注明：分公司参与本次活动内容，数量由分公司定，温州数量为下)

4、若抽中奖券，有的则当场兑奖。奖品设置为：

三等奖：奖__购物券价值100元x390
四等奖：奖__购物优惠10元x780

五等奖：奖__购物优惠1元x10000
六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在__超市购买，如不要视为自动放弃，恕不兑现。

6、活动门店：__超市。

7、活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。

超市春节营销策划方案篇二

20xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们xxxx有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立xx超市的品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的`感觉，新的实惠、新的收获!

1) 春节贺岁，礼送新春

2) 元宵节情缘元宵节

3) 情人节感受温馨浪漫

卖场内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1. 场外布置:

1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。

2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3) 门口处上方各挂大型灯笼(50cm)□要求美观。

4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(各门店进行费用联系)。

5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6mx2m)□

6) 地贴春节专用地贴张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作)。

2. 场内布置：

1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。

5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计(详情见附图)。

通道：

1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。

2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3. 员工布置及服务用语

1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装。

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中龙港店、鳌江大厦店，还增加箱包、服饰、鞋子、床铺上用品、生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 厂商的赠品促销

赠品由厂商提供赞助。(由门店及营销科共同执行)

1) 厂商大型文艺促销活动.

2) 联系厂商做大型的文艺活动, 主要有蒲公英、红桃k等厂商进行轮回演出, 提高各商场的客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动, 需各门店提前准备。

报纸: 晚报

年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。

超市春节营销策划方案篇三

欢喜购物贺新春, 齐家同贺旺财年

稳定老顾客, 发展新顾客, 引导消费者, 在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

具体活动:

活动一:

迎新春, 贺新年, 送春联

活动时间: 1月27日

活动内容: 凡在本超市购物的. 顾客, 可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名, 送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：

庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12月31-1月18日

操作方法：

1、活动结束后，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

超市春节营销策划方案篇四

20××年xx月xx日—20××年x月26日

共七天（20日—26日大年夜）

千禧迎新，半价返还

（一）主要活动：

千禧迎新半价返还

1、7天中一天半价返还：

2、单张购物小票最高返还金额不超过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）；

5、购物券必须在2月15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）；

（二）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。

（三）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。

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

春节超市促销活动方案4

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划
处20xx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。

1、活动时间□20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx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xx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xx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xx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；

8) 某某商场保留对此券使用的最终解释权。

1、活动时间□20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

2、活动方案：新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家的支持，某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年让利消费者。

超市春节营销策划方案篇五

1、同台竞技气势一定关键的开始，所以一定要气势上绝对性的打压住对方，如果能够有相关媒体的支持效果更为显著。

2、销售现场的促销形象也代表着企业的品牌形象，所以促销人员、促销物料和陈列的酒品应该统一形象。

3、正所谓“时势造英雄”火爆的销售氛围关键性的影响着促销的成功与否。

造势方法：在场地允许的情况下，利用一系列的宣传道具全方位的包装促销展台，构建一个“独立性”的感染区域，运用上一些家庭影院播放有关酒品的促销影片，从视觉听觉上吸引顾客。新颖的气模和古怪的玩具在好奇心理上吸引顾客。

4、准备一整套常规的促销物料，列如：带有统一logo的酒版样品、促销服装、展示台、易拉宝、酒品陈列台、展板、酒品pop□酒品dm单、酒品宣传册、展架和一些制造气氛的道具、小礼品(道具要成系列、轻巧、耐用、方便为主)

- 5、培养一批训练有素，实际销售水平高的促销人员。
 - 6、创造属于自己的促销模式。成功的促销方法和良好的销售模式是可以无限复制的，也是利于共享的。
 - 7、在传统式促销上增加体验式销售，运用免费饮用、酒品展示、简易自制酿造，让消费者从内心认可。
 - 8、在促销过程中应该清晰的辨别目标客户，集中精力、有计划在目标客户身上突破。
 - 9、常规的促销宣传方式：发放宣传单页、在促销展台拉客、客户体验登记、发放个人名片等。
 - 10、产品永远是排在第一位，通过陈列、演示、品尝、酒版赠送等促销方式，让顾客记住我们的品牌从而选择购买我们的酒品。
- 10个超实用的红酒促销活动方案，希望每一个红酒商家都能够生意红火！

[超市春节红酒促销方案]

超市春节营销策划方案篇六

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日共七天

辞旧迎新，半价返还

(一)主要活动：辞旧迎新半价返还

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、年初一开始，至2月15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2月15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)；

(二)可行性：七天中抽取一天50%返还，相当于全场折。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。

(三)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。

1、报纸广告

2、电台广告

3、现场横幅

4、现场彩灯

超市春节营销策划方案篇七

欢喜购物贺新春, 齐家同贺旺财年

稳定老顾客, 发展新顾客, 引导消费者, 在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

活动一：

迎新春, 贺新年, 送春联

活动时间：

1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客, 可在卖场指定地点领取台历一本。限50名, 送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域, 由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后, 注明分场号交回营销部。

活动二：

年到福到礼送到

活动时间：

1月27日—1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元, 凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个, 购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的. 优惠条款, 在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；

2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；

2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；

3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；

4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；

5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：

庆元旦贺新春送大礼

活动时间：

12月31-1月18日

操作方法：

1、活动结束后,分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部,附换赠明细表；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动四：

xx□xx影楼喜结缘,百家欢喜贺新春

活动时间：

1月1日

活动内容:在活动时间内,凡在本超市一次性购买金额达到一定标准,凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送四张艺术照

超市春节营销策划方案篇八

20xx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20xx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20xx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20xx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。

1、活动时间□20xx年x月x日——20xx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xx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xx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xx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；
- 8) 某某商场保留对此券使用的最终解释权。

1、活动时间□20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、活动方案：新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家的支持，某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年让利消费者。

3

第一时间悬挂起大灯笼和陆续进行春节装饰物的安装，进入腊八节开始播放新年到等音乐。此时间段促销商品重点可放在圣诞·元旦库存清理上，采购配合洽谈部分单品买赠、单品折扣、组合销售等活动。

腊八节之前所有的春节装饰、年货大街装饰、商品陈列氛围营造完毕。本时间段对年节销售和门店形象至关重要，保证低价形象以吸引客流让客人产生此处可买到便宜年货的感觉。

3、年节团购手册建立，把酒、肉、干果等礼盒和大礼包进行对外团购引导。

pr活动：

甜蜜换购省钱新一季

1月25日-2月11日，一次性购物满58元，即可至活动区参加甜蜜换购活动，每人每票最多换购2款精品，精品有限换完为止！

加1元换购价值3元xx商品一个

加5元换购价值8元xx商品一个

加10元换购价值15元xx商品一个

加15元换购价值25元xx商品一个

加20元换购价值40元xx商品一个

具体换购商品待定!

腊月十五至小年后腊月二十四日为传统习俗除旧迎新的时间，对家居环境清洁用品、家庭生活用品、床上用品、穿着用品等主打，礼盒类、大包装类食品开始大量陈列和促销，团购提示随处可见。

pr活动:

新年好礼满额送

一次性购物满398元，送15元新年贺礼一份;一次性购物满698元，送20元新年贺礼一份;一次性购物满998元，送30元新年贺礼一份;一次性购物满1598元，送50元新年贺礼一份。

此时间段是年前采购的最佳也是最后的时间，公司福利和年节走亲访友的礼品筹备高峰期，所以本阶段以食品类主打，尤其是礼盒类、大包装类进行大面积陈列和宣传。

大瓶装饮料、散装干果、糖果、干货、饼干类、酒水、礼盒等从腊八节开始销售，到现在变为主推期开始大量走货，价格性占比在小年后要比前期更显惊爆，直至2月18日除夕当天价格再下调一个幅度，到正月初六(2月24日)低价收官。酒类商品可以一直延续到年后还是热期，同时处理一下年前的库存。

此时间段中包含情人节，情侣用品、春季新品等也是主推促销商品。小百货果盘、果篮、儿童玩具、红色系列等辅助销

售。

pr活动:

1、情人节互动活动：2月14日当天情人系列活动吸引情侣参与，增加人气。

(1) 爱让我们相识：n位参赛者每人代表一个1-n的数字，主持人说一个数字，2人或3人快速走在一起，代表的数字加减乘除后与主持人讲的数字吻合为胜出队伍，一直剩到最后2人为冠军。

(2) 爱让我们拥抱：规定时间内情侣用身体挤破气球数量最多者为胜。

(3) 爱让我们走在一起：情侣绑腿赛跑，用时最短者为胜。

(4) 爱让我们心有灵犀：一个比划一个猜。

2、福运进万家

活动期间，一次性购物满38元即可领取新年福字一对，每人每票限领一对，数量有限，送完为止！

随着商业普及和便利化，有部分年前没有采购或采购量少的客人在年后的走亲访友的时候开始采购，这个时间段还是礼节性商品的小高潮期。正好借机大洗货清理一下库存，把一些礼盒性商品清甩，也可以在此调动客人的积极性。这个阶段一些冬季季节性的商品(服装、小家电等)要下很手，同时主推一下春季新品。

pr活动:

1、开年最炫礼捧场送红包

大年初一和初二，前88位客人进店便送“恭喜发财”红包一个，5元/10元/20元现金海量送，先到先得！

2、新年好运来，购物抽大奖

2月19日-24日，购物满额即可参与抽奖活动。

超市春节营销策划方案篇九

年夜饭推广宣传

11月1日-除夕夜

合家欢乐宴2588元/10人桌

幸福团圆宴2888元/10人桌

四季平安宴3588元/14人桌

年年有余宴3888元/16人桌

新春大吉宴5000元/18人桌

财源广进宴10000元/24人桌

优惠项目：

a□每桌赠送店酒1瓶、啤酒4瓶、饮料2瓶(饮料为：大可乐1瓶、大雪碧1瓶、橙汁1瓶三选二)。

b□2588元/桌以上餐标每桌赠送“年年有鱼”年糕鱼1盒、糖果及干果拼盘1份。

1、宣传单张:20xx张

规格:14.8cmx21cm

材料:200克铜版纸, 单面印刷

价格:0.13元/张

合计: $0.13 \times 2000 = 260$ 元

2、夹报派发:1400张

价格:0.08元/张

合计: $0.08 \times 1400 = 112$ 元

3、易拉宝:3个

规格:80cmx200cm

材料:相纸, 过亚膜

价格:40元/幅(不要架子)

合计: $40 \times 3 = 120$ 元

摆放:六楼西餐厅门口、七楼中餐厅接待处、商场电梯口

4、电梯内海报:2幅

规格:45cmx120cm

材料:写真喷绘+kt板

价格:30元/幅

合计：

摆放：观光电梯内

5、电子屏广告：

规格：53cmx93cm

摆放：酒店大堂

6、从信息平台发送短信给客户

内容：20xx年夜饭火热预订中！兰溪今朝酒店特精心推出六款供你选择，另有礼品赠送，美味佳肴、贴心服务、给你及家人“五享受”。

以上合计总价为：552元

超市春节营销策划方案篇十

1月27日—1月31日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的'发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场

号交回营销部。

活动二：年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12月31—1月18日

操作方法：

- 1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，

附换赠明细表；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动四:xx□xx影楼喜连缘, 百家欢喜贺新春

活动时间:1月1日

活动内容:在活动时间内,凡在本超市一次性购买金额达到一定标准,凭单张收银条均享受。

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送一张艺术照。

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送两张艺术照。

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送四张艺术照。

一次性购物满218元免。