

# 2023年超市妇女节活动方案 超市促销活动策划(优秀9篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 超市妇女节活动方案篇一

五一节，是春节长假后的第二个小长假，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。

继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面：

答

- 1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)
- 2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)
- 3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、户外用品、运动用品、园艺用品)
- 4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季、夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)
- 5、福利消费(夏季消暑用品团体福利消费)

我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

### 1、确定促销时间

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

### 2、确定促销目的

说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

### 3、确定促销主题

主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的

主要工具。

五一节促销主题有几个主流：

一、是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；

二、是换季购物为主题的新品推广诉求；

三、是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。

四、是以长假休闲购物为主题；

五、是以春游、旅游为主题。如：

推荐主题

五一酬宾惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

劳动光荣低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

开心度长假低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)

清凉一夏低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)

五一乐翻天购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)

购物有乐趣吃上再拿上(游戏互动促销大规模的品尝买赠活

动)

#### 4、确定促销活动方式

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销活动方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

#### 活动方案

- 1、买赠(一单购物达某某元赠某某物品)
- 2、互动有奖游戏(一单购物达某某元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)
- 3、刮刮卡(一单购物达某某元赠卡一张，刮开兑奖)
- 4、现场试吃试用(请厂家多提供)
- 5、演艺(请演艺队营造气氛)
- 6、小鬼当家

#### 5确定促销投入

建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

## 超市妇女节活动方案篇二

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。国庆节(10月1日)是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加\_x超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆,欢度佳节”

四、活动目的：

\_通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

\_扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民，共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工。

六、活动广告语：

- 1) 喜迎国庆，欢度佳节。
- 2) 月圆中秋，情系\_x
- 3) 举国同庆,佳节大献礼。
- 4) 中秋佳节\_x浓您家乡情!
- 5) 每逢佳节倍思亲\_x为您送温情。

6) 热烈庆祝中华人民共和国成立72周年!

7) 爱是挚诚，家乃至亲。

8) 品质、服务、物有所值!

## 七、活动布置与宣传

### (一) 场内外布置

#### 1、场外：

2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 派发印有“超市”的广告气球10000只，（主要是广场和小区以及店内悬挂）。

#### 2、场内：

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

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。

### (二) 活动宣传

#### 1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间x月x日—x月\_日□a4□4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

## 八、活动内容

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。

## 超市妇女节活动方案篇三

圣诞节，这个名称是“基督弥撒”的缩写。弥撒是教会的一种礼拜仪式。圣诞节是一个宗教节。因为把它当作耶稣的诞辰来庆祝，因而又名耶诞节。而在很快就进入岁末这个黄金季节——圣诞节和元旦，为学生尽情购物与狂欢留有足够多的时间，利用好圣诞节及即将到来的元旦，超市搞促销就自然能提高期末销售额。本次策划以“感恩大回馈，燃情圣诞”为主题，为期一周，打一场漂亮的短期的促销战。

感恩大回馈，燃情圣诞

12月19日（周一）——12月25日（周日）

超市的销售额比活动前有所增长。

(一) 12月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在超市购物的顾客消费有50元者获赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

需要支持：

若干顶圣诞帽

两棵大型的圣诞树

苹果xx个，费用大约xx元。

亲情卡片xx张，费用大约xx元。

(二)

“一刻千金”的促销方案就是让买家在规定的时间内自由抢购商品，并以超低价进行销售。比如超市，每天早上9点到9点10分之间买单的商品，可以以9折的价格成交。这个促销看似亏本，但是实际上这一举动给你带来急剧的人气提升和很多的潜在客户，因为实际上10分钟的挑选时间是仓促的，10分钟之后，客户还是会在你的店里逛的，既然来了总要买点什么，而且那些抢下9折特价的客户也可能因为觉得占到了大便宜而购买更多。所以，这种用千金的一刻吸引顾客的注意，现在网上也特别流行这种促销方案，也可以尝试在实体店铺中运用。

(三)

设置像阶梯状的价格，就是商品的价格随着时间的推移出现阶梯式的变化。比如：促销期间第一天按五折销售，第二天6折，第三天7折，第四天8折，第五天9折，第六天原价销售。这样给顾客造成一种时间上的紧迫感，越早买越划算，减少买家的犹豫时间，促使他们产生购物的冲动。

#### （四）

降价加打折实际上就是对一件商品既降价，又打折，双重实惠叠加。相比纯粹的打折或者是纯粹的降价，它多了一道弯，但是不要小看这道弯，他对顾客的吸引力是巨大的。第一：对于顾客来说，一次性的打折的方案和降价加打折比起来，顾客毫无疑问的会认为后者更便宜。这种心理使得客户丧失原有的判断力，被促销所吸引。第二，对于店铺来说，提高了促销的机动性，提高了因促销而付出的代价。比如以100元商品为例，如果直接打6折，一件商品就会损失40元的利润。但是如果我们先把100元的商品降价10元，在打8折，那么一件商品损失的利润是28元。但是买家在感觉上还是后者比较爽。

#### （五）

买多送多，比如：顾客在促销期间，一次性消费满100元，赠送10元的消费券，并且该消费券只能在本次的促销期间使用。这就吸引顾客在短期之内再到商场中进行购物，进行连带销售。

#### （六）

### 促销期间物品的合理调配与搭配

合理的物品摆放与货物的搭配会对顾客有更强烈的吸引作用

1) 货架调理整齐，货架之间的通道尽量能够容许两个人通过

2) 货架上的货物做到整齐合理的摆放

3) 产品的摆放要有特色，常用常见的要摆放在顾客容易看到的地方

4) 引进一些新颖独特的物件与原有产品捆绑式销售

5) 在货品上标出原价与促销价

3、加强宣传（以自身的实力为准）

1) 促销主题要鲜明，从一定程度上吸引顾客的到来

2) 宣传要以学生的'心里为准

3) 做宣传要符合事实，切忌夸大物品内在的价值

4) 做宣传不讲究耗资有多少，关键要试用

4、促销策略：

1) 学生进入超市自由选择

2) 一些有价值的物品可以叫促销员做下简易的推销

3) 购物期间可使用现金，刷卡（饭卡）

4) 购物优惠

a学生购物满10元者，积分一次；累计3次积分赠送维他奶一瓶

b学生购物满20元者，赠送精美小礼品一个

c学生购物满30元者，赠送晨光笔一支

d学生购物满38元者，赠送苹果一个

e学生购物满48元者，赠送零食大杂烩一份

f学生购物满58元者，赠送8.5折优惠券一张（可下学期使用）

g一次性消费88元者，赠送水果篮一个

h一次性刷卡50元者，赠送2.5l可口可乐一瓶

i一次性刷卡80元者，赠送10元的购物券一张

j零食区一次性购物满15元者，本超市领取小礼品一份

k零食区一次性购物满20元者，赠送餐巾纸一包

l零食区一次性购物满25元者，赠送恰恰瓜子一包

## 超市妇女节活动方案篇四

春节是中国的传统节日，受关注面广，潜在消费群体相对其他节日来说，要多得多，而对消费金额要比平常提升的多，这一来，就是很好的促销好时机——提高销售业绩和提升形象的时期。

骏马闹春：三口全家海南双飞五日游！

20xx年1月12日—1月25日

xx超市各分店

商品促销与促销活动两种

第一部分：商品促销

1、促销时间：1/12—1/25

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买。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、xx超市—海南双飞五日游

1、在活动日内(1/12—1/25)，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xx购物券价值100元x390□四等奖：奖xx购物优惠10元x780

五等奖：奖xx购物优惠1元x10000□六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在xx超市购买，如不要视为自动放弃，恕不兑现。

6、活动门店□xx超市。

7、活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。同时上交相关资料。

8、注：活动内顾客积到六张六等奖的的奖券均可得到吉祥猴一只(价格5元x10000)

## 二、xx旅游一有礼伴游天下

1、在活动时间内(止1月21日)，持04年度与xx旅游公司签定的旅游合同(不限人数)均可获得本公司赠送的精美礼品一份。价值50元的健康称。

2、同时在活动时间内(止1月21日)，参加人本旅游公司组织的春节旅游的游客均可获取新春贺年红包一个(包括小孩)。红包为10港元。

门店布置——在1月9日，各门店海报等宣传物资布置到位

在1月11日，各店宣传的dm出台，进行投递、发放完成；

在1月2日，春节布置完成。

媒体推广——xx晚报，以“海南双飞五日游”促销情报，进行软消息报道(1/11)

都市报，以“春节开心总动员”的活动进行宣传(1/12)

温州日报、晚报、都市报、商报，以“春节大联欢”的软消息报道(1/18)

电视台报道，以企业形式进行春节报道。(1月12———2月12)

## 超市妇女节活动方案篇五

缤纷庆开业、好礼送大家

x月x日——x月x日

1、开业篇：开业有礼，购物惊喜，集小票送抵用券

缤纷庆开业，好礼送大家，开业活动期间，购穿着类、百货类商品累计集满小票xx元送xx元抵用券，休闲运动类、名表集满xx送xx元的抵用券。凭有效收银小票到一楼总服务台领取。

2、超市篇：开业惠顾客，超值换购礼x月x日—x日

xx人民商场店开业啦！开业活动期间，顾客在超市购物单票满xx元即送换购券一张，满xx元送x张，凭券换购以下超值商品，买的越多，送的越多！！绝对是物超所值、让你心动。

每天超市还推出100余款超低价、震撼超低价抢购商品低价狂飙，火爆抢购！！

3、家电交通快餐篇：家电开业抽大奖，幸运好礼滚滚送

五楼4000平方米的家电城、3000平米餐饮城□20xx平米的电玩城开业隆重推出，家电城汇聚世界名牌、国产名牌系列产品，

美食城汇聚全国各地特色名吃，电玩城各种电玩，想玩就玩，让你尽情享受都市生活。

活动期间，顾客在xx人民商场店购买家电类、交通类商品，凭有效收银小票即可参加抽奖活动，累计购物满500元抽一张，满1000元抽两张，依此类推，单票最多抽5张。

超市购物单票满xx元即可凭票抽奖一张，满96元抽两张，单票最多抽3张。

（抽奖活动和换购活动只限参加一项）

奖品设置：

一等奖：32寸液晶彩电一台，活动推出50台；

二等奖：洗衣机一台，活动推出100台；

三等奖：电压力锅一台，活动推出500台；

四等奖：夏凉被一床，活动推出1000台；

五等奖：可口可乐一瓶，活动推出50000台；

六等奖：雪糕一支，活动推出100000台；

4、文艺故事篇：缤纷庆开业，精彩不错过

开业期间，特邀全国著名军乐团、舞狮团、锣鼓团前来助阵，激情奉上精彩的演艺，让你感受精彩的文化盛宴，好机会不要错过！

1. 印制3万张刮刮卡（家电用）或用现有的成品卡。

海报30000份（邮局发行10000份，齐鲁金页发行10000份，商

场发行10000份)

3. 电视台广告（飞字广告）

4. 气象局广告

5. 手机短信50000条

6. 卖场气球氛围装饰

7. 卖场地贴、门贴、吊挂看板

8. 开业吊旗

## 超市妇女节活动方案篇六

参赛以家庭为单位，大人宝宝各一人，参赛者必须身体健康，有健康码，体温正常。参赛宝宝年龄4~6岁。四个家庭一组，小脚踩在大脚上，大人和宝宝之间再用一个充满气体的气球隔离，大手拉小手。大脚行走6.1米。哪一组最先到达终点即为胜出。

规则：宝宝脚或手脱离大人、大人与宝宝中间隔离气球脱落或破损出现任何一种情况即淘汰出局。

活动报名参与家庭最好控制在12个以内，如果活动宣传效果好，报名家庭较多，可以分小组赛和决赛。

评奖：冠军用时最短家庭1名，奖励1提牛奶+6个月每周到店领取鸡蛋10个

亚军奖励1提牛奶+3个月每周到店领取鸡蛋10个

季军奖励1提牛奶+2个月每周到店领取鸡蛋10个

参与奖奖励1个月每周到店领取鸡蛋10个

**【注】**超市制作鸡蛋领取卡，发放给参赛获奖选手。鸡蛋的品种看超市确定，最好是优良土鸡蛋，也可以是鲜鸡蛋。鸡蛋领取只能在每周时间内一次领完，不累加，不补领。这样可以保证参赛家庭每周至少一次光临本店。

报名时间：5月20日~5月30日，报名可设限，如在本超市购物单次金额满58元，最好不设。

比赛时间：2020年6月1日上午10:00~12:00或者下午15:00~17:00

比赛场地：超市门口广场或室内(视超市自身条件和天气确定)

## 2、三“脚”鼎力

参赛以家庭为单位，大人神兽各一人，参赛者必须身体健康，有健康码，体温正常。参赛神兽年龄7~10岁。四个家庭一组，大人和神兽各出一只脚合并绑在一起，合并处绑上一只乒乓球。大人和神兽除两脚合并接触外不得再有其他肢体接触。沿既定线路行走6.1米。哪一组最先到达终点即为胜出。

规则：两脚绑带松散或乒乓球脱落、偏离既定线路出现任何一种情况即淘汰出局。

评奖及奖品可参考活动1，超市可结合自身情况选择活动哦。

## 二、小鬼挡价实惠到家1元3听加多宝

### **【超值换购】**

活动时间：2020年5月30日至2020年6月3日

活动形式：活动期间，凡在本超市当日单次购物金额满60元，

加1元超值换购3听加多宝或其他价值10元左右商品。满120元，加2元换购3听，多买多换，不封顶，团购客户不参加换购活动。

换购商品可配2~3个不同品类，以供顾客选择，一定要超值，忌讳临期和有瑕疵的商品。换购一定要让顾客真实感到超值，换购活动才能取得好的效果，换购商品，自采或找商家谈供价，超市必须低于供价换购。并且换购的商品一定是实用应季的商品。

活动的形式多种多样，您还可以有更多的促销活动。做活动一定要有：活动前的评估、准备、执行、总结等环节，方能把活动做得更好，达到活动预期目标。

最后祝大家：大麦特卖，生意兴隆。

## 超市妇女节活动方案篇七

一、活动时间：3月6日-3月15日 二、促销主题：相约春天 共享美丽 三、活动内容：

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性

活动二：快乐抽奖惊喜无限

活动期间，在新世纪购物即可凭电脑小票到一楼参加“快乐抽奖惊喜无限”活动。超市购物一次性满38元抽奖一次，满76元抽奖二次，服装百货满88元抽奖一次，满176元抽奖二次，以此类推(单张小票限3次)。

奖项设置：

一等奖：10名 价值\*\*元礼品一份 二等奖：30名 价值\*\*元礼品一份 三等奖：80名 价值\*\*元礼品一份 纪念奖：1000名精

美礼品一份。

### 活动三：快乐运动幸运呼啦圈转转转

快乐三八节，快乐转不停，走进新世纪，一起做运动，伸伸手，扭扭腰，呼啦呼啦转不停，让你体验旋转的乐趣，让你的身材更苗条、更迷人！（心动不如行动，赶快报名参加，名额限50名，报满即止，呼啦圈由新世纪提供）

奖项设置：

冠军：1名 价值\*\*元礼品一份 亚军：2名 价值\*\*元礼品一份 季军：3名 价值\*\*元礼品一份 参与奖：44名精美礼品一份。

### 活动四：天天3.15诚信新世纪---消费与发展(3月13日-15日)

了让我们做得更好，为了让我们更了解你的需求，为了让我们更亲近，我们将于3月15日上午9：00—12：00，下午4：00—6：30联合工商局消费者协会在新世纪正门处推出“和谐3.15、消费与发展”咨询活动，与消费者“面对面”恳谈，现场就顾客关心的问题开展咨询和服务活动，届时本店的店长、经理等领导将和您面对面，接受你真诚的意见和建议！热诚欢迎广大消费者，督促和提升新世纪的良好品牌形象。对您的每一个建议和忠告，我们都会仔细倾听，认真对待，以便更加完美的提高我们的服务。

## 超市妇女节活动方案篇八

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠；

365元----天天爱你享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

721元----亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

1314元---一生一世享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

其他活动：

### 1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

### 2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

### 3、玫瑰情缘！

导演：百货

人物：爱之侣

序曲□xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在商场广场举办春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份(玫瑰花一束或巧克力一盒)。

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

## 超市妇女节活动方案篇九

春节过后进入了淡季，针对这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来减少淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

“三八·妇女节”是女性的节日，而女性消费又是商场消费的主流。借助本次促销活动拉动年初销量，塑造企业外在形象。

健康的女人最美丽

3月1日——8日

（一）健康女人街——组织商场内与女性健康有关的商品（如：太太口服液、补血口服液等药用饮品，养颜美容茶类，日用保健品，美体塑身内衣，家庭保洁用品……）搭建堆头，形成女人用品一条街并布置好。

（二）美丽特惠——女性商品特价优惠（冬季服装出清特价、春季服装折扣酬宾、女鞋、化妆品、珠宝首饰等等）都可在此期间推出优惠活动（参展商品可根据各门店具体情况定）。

（三）评选健康好“煮”意——由女性顾客参加，根据商场内所出售的食品或佐料，制定一份有益身体的食谱，要求：新颖、易操作、健康指数高、所有配料均可在商场内购买。凡参加者提供详尽的文字内容一份交各门店服务台报名参与，并可领取精美礼品一份。再经美工书写编号刊登在门店外，并接受顾客的评定投票，以半月为限（3月1日——3月15日）得票最多的健康食谱成为健康好“煮”意得主，获奖金200元。

1、方案送审企划部。

2、健康女人街业务部：可与供应商商议参加活动的商品交纳一定数量的广告费用或进行折扣让利企划部：活动广告宣传

各门店：活动气氛营造。

3、美丽特惠业务部：与供应商等协商合作事宜企划部：活动广告宣传各门店：活动气氛营造。

4、评选健康好“煮”意各门店：安排服务台报名、接受投票及统计；活动气氛营造；礼品若干企划部：活动广告宣传3月1日开始宣传3月8日报名截止3月15日评选截止。

1、通过营造商场的节日气氛、制造参与性的活动，来吸引消费者（特别是女性消费者）频繁光顾产生消费行为，从而进一步凸现香江的个性化经营。

2、活动费用预算