

2023年三八节超市活动方案策划(模板5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

三八节超市活动方案策划篇一

三月女人天，亮丽妇女节

吸引目标顾客，尤其是女性顾客的目光，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度。同时，结合×.×消费者权益保护日这一节日，穿插公益活动，营造本商场注重消费者权益的良好公众形象；同时塑造和提高商场的品牌形象，提升商场的知名度和美誉度。

时间：×月×日----×月×日

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

1、家庭好“煮”意

目的：以目前的影视娱乐新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群，以达到与顾客联络情感，培养忠诚度的目的。

活动时间：×月×日-×月×日

活动期间，商场向广大顾客收集家庭好“煮”意，无论是你

学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好“煮”意写下来，并投到商场家庭好“煮”意征集箱内，凡参加活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限×份，送完为止。商场将于×月×日邀请店内专业厨师从中评选出创意大奖×名，最佳“煮”意奖×名和优秀“煮”意奖×名。

商场将于×月×日将评比结果公布于正门宣传板上，并附上好“煮”意的菜谱，中奖的顾客于×月×日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳“煮”意奖：奖价值×元的商品(×名)

优秀“煮”意奖：奖价值×斤大米×袋(×名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

三八节超市活动方案策划篇二

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xx元礼品一份

二等奖：30名价值xx元礼品一份

三等奖：80名价值xx元礼品一份

纪念奖：1000名精美礼品一份。

3月6日—3月15日

相约春天共享美丽

活动一：女人爱美丽时尚潮流商品全新上市。

美丽女人篇—春季化妆品全新上市。

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性。

幸福女人篇—贺三八妇女节，女鞋、床品、内衣大型新品推广会。

健康女人篇—滋补保健品、蜂蜜、健康水果大会。

魅力女人篇—女装、家居新品推广会

浪漫女人篇—黄金、白金、足金推广会09新款迎三八。

运动女人篇—运动休闲09新款全新上市。

1、女人的节日做美丽女人

3月8日，女性顾客在本商城购物可享受6.8折待遇。

2、关爱女性做好男人

凡在活动期间，丈夫陪同妻子一同在商城购物的，将会获得商城奖励丈夫的最佳礼物——围裙一条。

操作方法：顾客可凭购物小票在商城门前礼品领取处领取围裙一条。

3、美丽女人，别忘记您的另一半。

3月8日当日，凡陪同丈夫或给丈夫购买男装的女性，均可享受6.8折优惠待遇，西服专区，将在原有打折基础上再降38元！使用代金券购物的不再享受此优惠活动。

4、场外打折处理活动。

在商城门前设3.8特卖场，将过季商品与积压商品，进行特价处理，有效回笼商户周转资金。

三八节超市活动方案策划篇三

背景：

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。

目的：

“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。

活动主题：健康的女人最美丽

活动时间：3月1日——8日

活动内容：

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。

项目内容负责部门时间备注

1、方案送审企划部05.2.24

效果预测：

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。

主题：三月女人天，亮丽妇女节

目的：吸引目标顾客，尤其是女性顾客的目光，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度。同时，结合×.×消费者权益保护日这一节日，穿插公益活动，营造本商场注重消费者权益的良好公众形象；同时塑造和提高商场的品牌形象，提升商场的知名度和美誉度。

时间：×月×日——×月×日

一、活动主题

三月女人天，亮丽妇女节

二、活动目的

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

三、活动内容

1、家庭好“煮”意

目的：以目前的影视娱乐新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群，以达到与顾客联络情感，培养忠诚度的目的。

活动时间：×月×日-×月×日

活动内容：

店内专业厨师从中评选出创意大奖×名，最佳“煮”意奖×名和优秀“煮”意奖×名。

商场将于×月×日将评比结果公布于正门宣传板上，并附上好“煮”意的菜谱，中奖的顾客于×月×日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳“煮”意奖：奖价值×元的商品(×名)

优秀“煮”意奖：奖价值×斤大米×袋(×名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

三八节超市活动方案策划篇四

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

分工：

- 1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
- 2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)
- 3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。
- 5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

万圣节商场活动策划(三)

目前，百货业市场，各百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。

活动主题：找个理由乐乐——疯狂万圣节搞怪大行动

活动时间：10月28日——10月31日

活动内容：

一、活动时间：10月31日晚8点至31日凌晨2点

二、活动地点：

三、活动内容：浪漫冷餐自助、各种酒类饮品尽情畅饮，时令水果应有尽有，要么捣蛋，要么给糖，灯光闪烁，各国公主王子妖怪鬼魅飘飘荡荡，黑猫、蜘蛛、巫婆、扫帚、南瓜灯，精彩游戏，请你度过一个不一样的夜晚！

四、活动流程：

2、进场后先嬉戏一番，在尖叫声中主持人出场，介绍活动规则及流程

3、激情圈圈舞，互不认识的鬼鬼们以交谊圈圈舞相互熟悉

5、再次进入游戏环节(大皮准备)多多准备，至活动结束，看现场情况再定

6、结束，合影

备注：需全程摄影，游戏照片，合影，单影……………

万圣节商场活动策划(四)

主题：疯狂万圣节 鬼怪表演晚会

时间：10月31日晚间21：00—22：00

地点：广场步行街

主持：

活动分工：

工务课：负责舞台的搭建、音响的到位；

保卫课：负责活动现场的安全工作；

总务课：负责采购冷火焰两组、4个手筒礼花。

广告宣传跟进双休日促销广告。

延伸阅读：圣诞节商场活动策划

活动时间：12月1日(周五)—12月3日(周日)

活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

活动说明：策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

活动地点：门前广场

活动内容：

一、卖场圣诞氛围营造

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c□划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

二、主持人节目促销活动

(1)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺)：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名□vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。

奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。
注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

(3) 圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

(4) 购物送c打

cider(c打)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物

满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

(5) 购物送免费餐券!

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满20xx送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，餐券倍受欢迎，还能在邀约进餐的好友中进一步传播金义。

(6) 其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

三、特别企划——公益活动(主持人煽情串词)

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉

戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升金义百货的美誉度。

※ 主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解金义百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

三八节超市活动方案策划篇五

阳春三月，桃李争艳。老师们情绪高涨，行动十分快捷，表现出你追我赶不甘落后的精神面貌，真是新年好势头。为了庆祝三八国际劳动妇女节，丰富教师的精神生活和业余生活，以便更有利于教师提高工作效率，增强团队意识和战斗力，学校工会决定组织女职工开展集体活动。

(一)演讲比赛

1□

2、 主题：提升教学质量 助校走出“谷底” 要求：(1)各个代表组推选出本组的女代表参加比赛。

(2)参赛选手提交一份纸质演讲稿至工会。

(3)分组名单及各组推荐选手名额详见分组名单。

3、奖项设置：

一等奖： 3 名 价值100元奖品

二等奖： 4 名 价值90元奖品

三等奖： 4 名 价值80元奖品

(二)：趣味运动

1、跳绳

规则：

(1) 规定时间为1分钟。 (2) 单摇。

2、竞走 规则：

(1) 长度为绕田径场一圈。 (2) 倒走，不允许双脚同时腾空。

3、奖项设置：

一等奖： 参赛人数的前三分之一 价值65元奖品

二等奖： 参赛人数的中间三分之一 价值60元奖品

三等奖： 参赛人数的后三分之一 价值55元奖品

x学校

20xx年x月x日