

2023年商场营销策划是做(实用8篇)

致辞致谢是一种传递感情的方式，它可以让我们与他人建立更紧密的联系，增进彼此的友谊。在致辞中，要注意选择合适的言辞和掌握恰当的演讲技巧。致辞致谢范文八：感谢老师的悉心教导和培养，是你们的教诲让我得以成为更好的自己。

商场营销策划是做篇一

1) 主题陈列

商品：腊八食品，包括腊八原料。

饰物：灯笼、对联、吊旗等

店面装饰除了要突出五谷丰收的感觉，还需带有农村的土香土色之味。

2) 手招宣传

手招商品以腊八食品为主，以主题陈列相关。

3) 吊旗、横幅

以腊八节风俗为主，使整个卖场浓郁在喜庆的气氛当中。

4) 墙报、海报、广播

门店墙报可选择腊八节文化和习俗、门店促销商品、门店的大型促销内容。海报和广播内容可包括腊八粥及其制作方法。

商场营销策划是做篇二

一、促销日期□20xx年1月16日-1月17日(历时2天)

二、促销主题：喜迎新春 便宜购年货

三、节日：腊八

1、腊八简介：

腊月最重大的节日，是十二月初八，古代称为“腊日”，俗称“腊八节”。从先秦起，腊八节都是用来祭祀祖先和神灵，祈求丰收和吉祥。据说，佛教创始人释迦牟尼的成道之日也在十二月初八，因此腊八也是佛教徒的节日，称为“佛成道节”。

腊八这一天有吃腊八粥的习俗，腊八粥也叫“七宝五味粥”。我国喝腊八粥的历史，已有一千多年。最早开始于宋代。每逢腊八这一天，不论是朝廷、官府、寺院还是黎民百姓家都要做腊八粥。到了清朝，喝腊八粥的风俗更是盛行。在宫廷，皇帝、皇后、皇子等都要向文武大臣、侍从宫女赐腊八粥，并向各个寺院发放米、果等供僧侣食用。在民间，家家户户也要做腊八粥，祭祀祖先；同时，合家团聚在一起食用，馈赠亲朋好友。

四、主题商品促销：

1、食品：45种商品(其中惊爆商品4个(大分类商品各一种)，会员商品7个)

(儿童食品、保健品礼盒、酒水、饮料等)

2、百货：30种商品(其中惊爆商品3个(大分类商品各一种)，会员商品4个)

3、洗化：25种商品(其中惊爆商品3个(大分类商品各一种)，会员商品4个)

4、生鲜：30种商品(其中惊爆商品4个(大分类商品各一种))

(各类蔬菜、水果、肉制品、水产、南北干货等)

5、会员专享专栏：15种商品。(选择单值高的礼品类商品)

6、每日特价专栏：14种商品。(选择日常必需品)

注：每日特价(自营每日各限1-2个惊爆价)，会员专栏(自营品20种)属于常规促销栏目。

五、主题促销活动：

1、1月17日腊八节当天，凡在我超市购物的顾客朋友，均获赠精美礼品一份。(数量有限，送完为止)(各店自定奖品)

2、便宜购年货 欢乐齐分享

活动期间，凡当天在我超市一次性购物38元以上的顾客朋友，凭购物小票可到服务台参加抽奖活动，抽到即拿。奖品丰富，赶快行动!(单张小票限一次)(各店自定奖品)

3、新年全家福 荣盛送大礼

活动期间，凡当天在我超市一次性购物68元以上的顾客朋友，凭购物小票可到服务台登记参加“88购物券”抽奖活动。

活动方式：1月17日早上10点，我们将在参加抽奖的顾客中抽出10名顾客，将得到荣盛超市为您提供的价值88元的“荣盛超市购物券”一张。

商场营销策划是做篇三

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

20xx年x月x日——x月x日

1、海报：根据公司总体安排。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。（单独出台方案，在此略。）

（1）分时间段的圣诞节活动安排：

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对xxx的印象，不断实施消费行为。）

第一周□x月x日—x月x日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着华润的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间□x月x日—x日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是xx的上帝□xx更离不开顾客的支持“，为了感谢对xx长期支持而又忠实的顾客□xx超值回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满x分送x斤米，积x分送x斤，积x分送x斤，积x分送x斤，积x分送x斤，积x分以上限送x斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。

第二周□x月x日—x日

惊喜第二重□xx积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间□x月x日—x日

活动内容：狂欢圣诞节□xx积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满x元加x元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

第三周□x月x日—x日

活动时间□20xx年x月x日—x月x日

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、

雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计700份，此期间提供10个奶粉惊喜特价。

第四周□x月x日—x月x日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间□x月x日—x日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满x元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满x元加1元得xx圣诞帽一顶（限量300顶日用）购物满xx元加1元得xx柚子一个（限量300个自理）购物满xx元加1元得500ml生抽一瓶（限量300瓶食品）

惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

活动时间□x月x日、x日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。（预备：大约每天约30斤糖。）

商场营销策划是做篇四

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

1、海报：根据公司总体安排。

2、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

3、 卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。
（单独出台方案，在此略。）

三、活动组织计划：

（1）分时间段的活动安排：

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对xxx的印象，不断实施消费行为。） 惊喜第一重：
购物积分送大米，积多少送多少！

惊喜第二重□xxx积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：12月7日—11日 注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

第三周：12月14日—18日

奶粉文化周 活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计700份，此期间提供10个奶粉惊喜特价。食品 惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！ 活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满58元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满58元加1元得xxx圣诞帽一顶（限量300顶日用）

购物满118元加1元得xxx柚子一个（限量300个自理）

购物满218元加1元得500ml生抽一瓶（限量300瓶食品）

（2）周六、周日活动安排：

目的：根据目前销售情况及本地人消费习惯，周六、周日的客流还具有挖掘的潜力，通过以下活动，旨在拉动周六、周日销售，提高本月整体销售额。

商场营销策划是做篇五

20x月x日至2019年x月x日。

二、活动主题

相约圣诞之夜。

三、活动说明

策划风格独特的节日促销，引发市民对xx商场的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

四、活动地点

xx商场门前广场。

五、活动内容

（一）卖场圣诞氛围营造

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。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

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。

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。

(三) 公益活动

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。

商场营销策划是做篇六

应商场领导要求，在xx商场举办“圣诞嘉年华”系列活动，为xx商场项目集聚人气，带动销售，促进成交。

一、活动时间

20x月x日至2019年x月x日。

二、活动地点

xx商场附近。

三、活动准备

(一)广场装点布置

(二)售楼处内布置装点

(三)活动执行情况

对客户群体做了更为准确的市场定位，更有针对性的去做前期宣传；通过媒体及星都会的对外宣传，活动告知，把客户分为老业主及新客户，并在各外展产在发放圣诞活动门票。通过以老带新及新客户的到访，可对xx商场项目销售起到带动作用。在本活动开展前期我部与各部门都下了工作联系函，并与各部门负责人进行了活动流程的沟通，协请各部门给予活动配合支持，保证活动进展的顺利。

四、活动过程

发放火鸡大餐、游戏设备等小活动来带动现场活动气氛，尽量保证客户情绪。让活动公司负责与相关部门进行活动报批审核，在大影视厅设置了圣诞影视区。为到场客户全天播放

电影，为客户发放礼品，提供圣诞火鸡大餐、儿童游乐设施等环节。

商场营销策划是做篇七

一个成功的主题乐园除了有好的设计理念、完善的主题包装造景、合理的设备选型和搭配等硬件设施外，运营软件系统的建设也是主题乐园成功的决定性因素之一。那么，如何成功的完成主题乐园的营销策划方案，使之能为主题乐园带来意想不到的收益呢？主题公园营销策划从以下九个方面完善主题乐园的营销策划方案。

营销策划方案策略一：营销战略规划的成功化策略

经过__年的大规模兴建后，主题乐园的竞争已呈现出了非常激烈的局面，要想塑造独特形象、建立知名度、吸引更多游客，从竞争中脱颖而出，必须要有完整而独特的营销战略规划。

营销战略规划要全面整体，就要考虑到主题乐园经营中方方面面的问题。比如淡、旺季的差别——旺季时如何赢得竞争对手，争取更多的市场份额；淡季时应采取什么样的措施，从而减少设备的闲置，提升营业收入。广告宣传媒体的选择，要尽量接近消费客群的兴趣取向。营销活动的策划，要丰富且独特。这些都是营销战略规划所应充分考虑的内容。

营销策划方案策略二：广告宣传计划完善化策略

广告宣传是营销推广的第一环，几乎所有的主题乐园每年度都会做整体的宣传计划，且有相应的广告费投资预算。

广告宣传，包括主题形象广告片的拍摄、电视广告、报纸广告、电台广告、杂志广告、电视字幕广告、电子看板广告、公交广告和网络广告。在每年的广告计划中，必须对各种广

告宣传形式做最有效的组合搭配运用，并对广告宣传的效益做评估、分析，以做为下(季)年度广告宣传计划的调整依据。

值得强调的是，广告宣传计划完成之前，要充分分析主题乐园自身的目标客户群体。受众最广的媒体不一定是最适合的媒体。我们要依据策划活动的不同而选择相应的媒体。比如：我们策划了一个暑期学生优惠活动，在选择媒体时，就应该选择学生很容易接触到的媒体，如：互联网、青少年电视屏道等。

营销策划方案策略三：宣传促销资料全面化策略

为了促销和宣传，主题游乐园通常也会印制相应的宣传品，邮寄给潜在客户或是在园区内外挂置。像活动海报、直投杂志、活动竞赛的报名简章、看板制作、园区的pop制作、字幕广告撰文、当日节目表等，皆是主题游乐园所要传达的信息或所要塑造的形象、理念传播给消费者和顾客的广告媒介。

宣传资料可以渗透到日常经营的每一个环节中，比如，在我们提供的导游图里，包含着主题乐园基本上所有的游乐项目设施。不仅可以帮助游客在游玩的时候对主题乐园有更清晰的了解与认识，还可以被游客带回去从而起到免费宣传的作用。另外，主题乐园本身的vi视觉传达系统要充分贯穿在整个园区和所有的宣传信息之内，使游客处处能够感受到。

营销策划方案策略四：节庆促销活动丰富化策略

节庆促销的手法常见于百货公司、大型商场或大型购物中心。主题乐园在营销上也可引用，因为节庆是全家出游的时机。从游客的消费结构来看，门票约占50%，其他的消费同样约占50%，抓住节庆做商品或门票上的促销，更能带动门票以外的商品及餐饮的消费。多方面的节庆促销活动必能为主题乐园带来更为丰富的收益。

做节庆促销活动策划时，我们要依据不同节日，策划特有的节庆游园活动。值得一提的是，圣诞节、情人节、万圣节等各种西洋节日在主题乐园的活动策划中越来越多的被运用，并给这种商业气氛带来了更多的人潮，应受到重视。

营销策划方案策略五：淡季折价促销策略

休闲产业尤其是游乐园型的产业受天气、季节性气候影响有明显的淡旺季之分。主题游乐园在客流量少、设备利用率不高时，可以实行门票打折的策略，以吸引游客上门。

游客因门票折价吸引来到主题乐园，花在餐饮、娱乐或购买旅游商品上的消费却不一定会降低。这也是刺激游客消费欲的又一个营销策略。

事实证明，淡季门票折价促销策略能够有效缓解淡季营业额降低的状况。

营销策划方案策略六：旅行社结合营销策略

主题游乐园与旅行社有着共同的利益基础。主题乐园可以与旅行社的其他旅游景点结合组成经典旅游线路，成为旅行社吸引游客的招牌；旅行社也常会为与之有密切合作的主题乐园带来顾客，且这些游客都有较强的消费力。因此，在营销推广上两者应相互结合，共同推进，以达到互惠互利的目的。国内许多主题游乐园已把这项合作营销视为推广营销的重点之一。

营销策划方案策略七：营销业务开发策略

虽然主题游乐园常和旅行社有联合营销的情况，但也应该打开自己的营销渠道，做业务的营销及开发。

主题乐园是一个具有特色的旅游产品，它可以很容易的做产

品的包装或与其他业种业态相结合，使自己的营销业务更加广阔，营销渠道更为畅达。

例如：它可和铁路局、航空公司等做策略结盟，形成一个主题之旅；也可以和shoppingmall做组合营销，让顾客在购买商品的时候获得主题乐园赠与的门票优惠券。主题乐园的精彩画面也可以在shoppingmall广为传播；亦可和饮料公司结合，使自己产品的特色，通过饮料的营销渠道再次传播。

总之，主题乐园若已经发展到一定规模、具有较高的品质和较好的企业形象后，就已经拥有了一种无形资产，要善用这种无形资产，结合其他业种、业态，做关联业务的开发。一方面可以为公司塑造形象广告，另一方面也可以开发相关性衍生产品。

营销策划方案策略八：旅游卡和会员卡推广策略

目前，休闲度假旅游的风气日益兴盛。相关的企业及旅游公司已经开始发行旅游优惠卡。甚至有些主题游乐园或休闲产业也发行自己的会员卡。这些优惠卡或会员卡不仅是流通于市场上的一种无形货币，也是营销推广公司产品的一种宣传媒介。

但是，需要强调的是，旅游优惠卡或会员卡的发行，必须让持卡人或消费者有物超所值的感受。否则，会适得其反，破坏企业的形象。

营销策划方案策略九：与其他品牌商品联合营销策略

前面已谈到主题乐园本身若达到一定的规模、特色、品质、形象以后，事实上就已经具备了无形的资产，可以考虑和相关行业做联合营销，一起达到双赢、多赢的效果。

需要注意的是，这些结盟商品本身应具有正面的形象，且其

形象与游乐园形象能够相得益彰，二者结合后能够起到相互提升和促进的作用，这样联合才会有意义。

以迪斯尼乐园为例，主题乐园本身和可口可乐公司、松下电器、航空公司等都有联合营销的关系，这对彼此的品牌形象和知名度的提升都非常有利，是一种互惠互利、共同促进的营销模式。

商场营销策划是做篇八

腊月最重大的节日，是十二月初八，古代称为“腊日”，俗称“腊八节”。各大商场都不会放过促销时节的，那么，商场在这一天有什么促销活动呢？下面，本站小编为大家整理了一些关于20xx年商场腊八节营销策划方案，欢迎大家阅读。

一、促销日期□20xx年1月16日-1月17日(历时2天)

二、促销主题：喜迎新春 便宜购年货

三、节日：腊八

1、腊八简介：

腊月最重大的节日，是十二月初八，古代称为“腊日”，俗称“腊八节”。从先秦起，腊八节都是用来祭祀祖先和神灵，祈求丰收和吉祥。据说，佛教创始人释迦牟尼的成道之日也在十二月初八，因此腊八也是佛教徒的节日，称为“佛成道节”。

腊八这一天有吃腊八粥的习俗，腊八粥也叫“七宝五味粥”。我国喝腊八粥的历史，已有一千多年。最早开始于宋代。每逢腊八这一天，不论是朝廷、官府、寺院还是黎民百姓家都要做腊八粥。到了清朝，喝腊八粥的风俗更是盛行。在宫廷，皇帝、皇后、皇子等都要向文武大臣、侍从宫女赐腊八

粥，并向各个寺院发放米、果等供僧侣食用。在民间，家家户户也要做腊八粥，祭祀祖先；同时，合家团聚在一起食用，馈赠亲朋好友。

四、主题商品促销：

1、食品：45种商品(其中惊爆商品4个(大分类商品各一种)，会员商品7个)

(儿童食品、保健品礼盒、酒水、饮料等)

2、百货：30种商品(其中惊爆商品3个(大分类商品各一种)，会员商品4个)

3、洗化：25种商品(其中惊爆商品3个(大分类商品各一种)，会员商品4个)

4、生鲜：30种商品(其中惊爆商品4个(大分类商品各一种))

(各类蔬菜、水果、肉制品、水产、南北干货等)

5、会员专享专栏：15种商品。(选择单值高的礼品类商品)

6、每日特价专栏：14种商品。(选择日常必需品)

注：每日特价(自营每日各限1-2个惊爆价)，会员专栏(自营品20种)属于常规促销栏目。

五、主题促销活动：

1、1月17日腊八节当天，凡在我超市购物的顾客朋友，均获赠精美礼品一份。(数量有限，送完为止)(各店自定奖品)

2、便宜购年货 欢乐齐分享

活动期间，凡当天在我超市一次性购物38元以上的顾客朋友，凭购物小票可到服务台参加抽奖活动，抽到即拿。奖品丰富，赶快行动！（单张小票限一次）（各店自定奖品）

3、新年全家福 荣盛送大礼

活动期间，凡当天在我超市一次性购物68元以上的顾客朋友，凭购物小票可到服务台登记参加“88购物券”抽奖活动。

活动方式：1月17日早上10点，我们将在参加抽奖的顾客中抽出10名顾客，将得到荣盛超市为您提供的价值88元的“荣盛超市购物券”一张。

腊八节促销活动门店布置要点

1) 主题陈列

商品：腊八食品，包括腊八原料。

饰物：灯笼、对联、吊旗等

店面装饰除了要突出五谷丰收的感觉，还需带有农村的土香土色之味。

2) 手招宣传

手招商品以腊八食品为主，以主题陈列相关。

3) 吊旗、横幅

以腊八节风俗为主，使整个卖场浓郁在喜庆的气氛当中。

4) 墙报、海报、广播

门店墙报可选择腊八节文化和习俗、门店促销商品、门店的

大型促销内容。海报和广播内容可包括腊八粥及其制作方法。

一、促销日期□20xx□1□18-1□31(历时14天)

二、促销主题：喜迎新春 便宜购年货

三、节日：腊八(元月26日)

1、腊八简介：

腊月最重大的节日，是十二月初八，古代称为“腊日”，俗称“腊八节”。从先秦起，腊八节都是用来祭祀祖先和神灵，祈求丰收和吉祥。据说，佛教创始人释迦牟尼的成道之日也在十二月初八，因此腊八也是佛教徒的节日，称为“佛成道节”。

腊八这一天有吃腊八粥的习俗，腊八粥也叫“七宝五味粥”。我国喝腊八粥的历史，已有一千多年。最早开始于宋代。每逢腊八这一天，不论是朝廷、官府、寺院还是黎民百姓家都要做腊八粥。到了清朝，喝腊八粥的风俗更是盛行。在宫廷，皇帝、皇后、皇子等都要向文武大臣、侍从宫女赐腊八粥，并向各个寺院发放米、果等供僧侣食用。在民间，家家户户也要做腊八粥，祭祀祖先；同时，合家团聚在一起食用，馈赠亲朋好友。

四、主题商品促销：

1、食品：45种商品(其中惊爆商品4个(大分类商品各一种)，会员商品7个)

(儿童食品、保健品礼盒、酒水、饮料等)

2、百货：30种商品(其中惊爆商品3个(大分类商品各一种)，会员商品4个)

3、洗化：25种商品(其中惊爆商品3个(大分类商品各一种)，会员商品4个)

4、生鲜：30种商品(其中惊爆商品4个(大分类商品各一种))

(各类蔬菜、水果、肉制品、水产、南北干货等)

5、会员专享专栏：15种商品。(选择单值高的礼品类商品)

6、每日特价专栏：14种商品。(选择日常必需品)

注：每日特价(自营每日各限1-2个惊爆价)，会员专栏(自营品20种)属于常规促销栏目。

五、主题促销活动：

1□xx月xx日腊八节当天，凡在我超市购物的顾客朋友，均获赠精美礼品一份。(数量有限，送完为止)(各店自定奖品)

2、便宜购年货 欢乐齐分享

活动期间，凡当天在我超市一次性购物38元以上的顾客朋友，凭购物小票可到服务台参加抽奖活动，抽到即拿。奖品丰富，赶快行动!(单张小票限一次)(各店自定奖品)

3、新年全家福 荣盛送大礼

活动期间，凡当天在我超市一次性购物68元以上的顾客朋友，凭购物小票可到服务台登记参加“88购物券”抽奖活动。

活动方式□xx月xx日早上10点，我们将在参加抽奖的顾客中抽出10名顾客，将得到荣盛超市为您提供的价值88元的“荣盛超市购物券”一张。

注：以上三项活动不可同时参加。

六、商品陈列要求：

a□堆头陈列原则上只陈列单一商品，最多不大于2个单品，并且丰满；

b□端架陈列原则上只陈列单一商品，最多不大于2个单品；

d□给顾客留足充裕的购物空间。

卖场布置

1、制做“年货一条街”吊牌挂在主通道上。

2、制做奖箱一个