

最新超市五一促销活动宣传语(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

超市五一促销活动宣传语篇一

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

顶呱呱的目标消费群

全国顶呱呱零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高顶呱呱在当地的销售业绩和知名度。

运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

购物七天乐，天天都快乐

副标题：四重大礼送你惊喜

debest各系列特价产品

促销策略：

促销形式：

1、曾经买过，一定送!(第一重礼)如果您曾经买过顶呱呱产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、现在来买，立刻送!(第二重礼)五一七天，指定产品均享受五一快乐价!新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何顶呱呱产品满200元送内裤一条，折上再送!

3、特款特价，特别送!(第三重礼):公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送!(第四重礼):用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

规则设定:到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

奖品设置:一等奖价值400元的美容护肤品(也可用价值比较高的顶呱呱产品替代)

二等奖debest彩棉内裤一条或等值debest产品

三等奖debest袜子一双或等值debest产品

注:一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地顶呱呱平时销售情况预估而设定名额，抽奖箱由经销商自购，抽奖用的客户资料卡可以做成名片大小，材质就和名片材质一样即可，这由客户自己制作。

顾客资料卡设计(抽奖卡)参考:

注: 购买特价品不再参加买赠活动, 购买特价品和参加买赠活动的同样可以参加抽奖活动。买赠指买正品、新品达到多少金额, 送内衣或线衫一套/件, 赠品可从特价品中选出一部分不做特价销售, 专门用于赠品。

对终端要求:

- 1、客户活动组织能力强, 愿意投入、配合。
- 2、五一活动前有大量备货, 活动前有一定量的广告宣传。
- 3、严格按照公司制定的促销价格执行, 如不能按统一的促销价销售, 公司将对其进行严厉处罚。

促销物料准备(每活动点):

- 1、吊旗16--20面/10平方;
- 2、dm宣传单1000/点
- 3、海报1张/点

注: 吊旗dm单、海报公司可统一制作, 营销经理需提前和客户沟通, 做好统计, 4月15之前将各个数量报回公司客服部, 以便公司及时安排印刷。

- 1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页;
- 4、活动面积至少保证50平米以上, 可选择商场门前或步行接的露天广场, 也可选择商场内的活动广场, 因为五一搞活动的品牌、厂家很多, 所以场地要提前洽谈, 越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容选择都要细致，周到。

--

超市五一促销活动宣传语篇二

五一大促销

一、深呼吸，海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)，各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)，各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)，各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)，各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折，自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归某超市所有)

超市五一促销活动宣传语篇三

x月x日-x月x日。

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

五一逛xx□购物中大奖。低价降到底，好运转不停。

- 1) 五一黄金周，低价降到底，推出一期dm海报x月x日至x月x日，单品分类，生鲜xx□零食xx□非零食xx□专柜xx□老店xx□
- 2) 五一逛，购物中大奖。
- 3) 低价降到底，好运转不停。
- 4) 5月1日第x届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。
- 5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。
- 6) 5月x日“五一逛，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出。
- 7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动□x月x日至x月x日报名□x月x日第一场预赛(具体方案见附面)
- 8) 5月8日母亲节，妈妈购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满xx元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。
- 9) 5月xx日“五一逛，购物中大奖”颁奖晚会。

超市五一促销活动宣传语篇四

经济效益，通过全体员工实现从普通商品经营到品牌经营的目标。创新办公销售增长方式。

通过oem的方式建立自有品牌产品，逐步实现自有品牌销售量的提升。

经营方式实现以实体店直营、渠道销售、网络销售相结合的灵活经营方式。经营优惠形式，可通过会员卡等方式实现。

1产品货源

建立产品低价进货机制，逐步实现产品代理销售，控制利润。

少一个月在规定范围内一次。

3客户管理

a政府机关、事业单位政府机关、事业单位采购目前多以具备政府采购协议供货资格的公司为采购对象，目前我公司无资格，首先需要完成的工作即是找两家相对合适的具备区、市协议采购资格的公司作为出货的主体。通过目前已有的关系拓展业务，即以公司管理层及员工所覆盖的社会关系（如同学、同事、朋友等）建立销售业务关系。对客户建立档案，进行分类管理，以预计产品销售额、可持续发展度作为分类标准，根据分类的不同，施以不同客户待遇。具体见《客户档案表》。根据粘合度的等级，施以不同客户待遇。具体见《客户待遇表》

b企业、个体通过扫写字楼的方式拓展业务，赠送相应小礼品（广告宣传式的小礼品），建立客户信息表，通过信息采集，以定期联系的方式加强业务粘合。对客户建立档案，进行分类管理，以预计产品销售额、可持续发展度作为分类标准，根据分类的不同，施以不同客户待遇。具体见《客户档案表》。根据粘合度的等级，施以不同客户待遇。

超市五一促销活动宣传语篇五

（统一色调——蓝色）

- 1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五.一”促销主题的宣传。
- 2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。
- 3、二门口更换为详细活动内容宣传（包括-展架）。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，渲染气氛，主题统一为——“五.一”有礼！（部经理配合实施）