

# 2023年超市转盘抽奖活动方案策划(精选5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 超市转盘抽奖活动方案策划篇一

### 前言

随着市场经济的发展及人民生活 and 消费水平的提高，超市已经成为社会上不可缺少的一个行业，与人民大众的生活关系也越发的密切。大大小小的超市也争先恐后的出现在市场上，因而增加了各大超市间的竞争。

为感谢广大消费者一直以来对家乐超市的支持，家乐超市在国庆七天进行优惠活动。活动期间部分商品打折出售，还有买多赠送的活动。

本次活动本着以“欢度国庆感恩回馈真情放送”为原则，让广大消费者在超市购物买的放心，用的放心。

### 促销活动内容

#### 活动一：商品优惠

(1)活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

(2) 与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销(例如买洗发水送护发素等)，这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度和关注。

(3) 快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

(4) 有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

(5) 活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客间建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

## 活动二：推行会员制

(1) 活动目的：由于家乐超市之前已经推出会员卡制度，所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的顾客回头率，提高超市收入。

(2) 对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内某些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示(特价、特卖商品除外)。积点可反礼、不定期满额赠礼。

## 使用须知

1. 本卡是您尊贵身份的象征；
2. 本卡可充值消费；
3. 凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠；
4. 结转前请出示此卡，享受专属会员价；
5. 持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；
6. 此卡只限本超市使用；
7. 此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

## 预期效果分析

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造家乐品牌，使本地的消费者认同家乐，并且喜欢家乐，提高家乐的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础。同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于家乐超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行心理干预，使得其提高对家乐的赞誉。最后活动将会员制度作为家乐超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高家乐在北辰的市场份额。

## 安全预案：

1. 活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能

排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。

2. 活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

支出与收入预计

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于10000元 活动纯收入：大于100000元

方案二：最新超市促销活动方案

活动主题：喜庆新开业百万豪礼大放送！（总计：53800元）

dm档期：1月\*日-----1月\*日

活动一：震撼开张——意外惊喜送！费用预算：500元x3天=1500元

活动时间：（开业前3天）

活动二：三十万元购物卡大放送！（1月20日~26日）费用：15000元

活动内容：活动期间现金购物满128元，凭购物小票+85元现金可换取100元购物卡一张。（只限现金消费，限送3000张，米面油等特殊商品除外，送完即止）

活动三：来就赚满就送！（1月20日-----1月22日）费用：12600元

活动时间：开业前3天

活动形式：活动期间顾客一次性购物满48元（会员38元）以上，

凭当日单张电脑小票可获赠百姓精制购物袋一个。每天限送400个，送完即止。

一次性购物满98(会员88元)元以上，凭当日单张电脑小票可获赠黄豆酱油一桶。每天限送200桶，送完即止。

一次性购物满128(会员118元)元以上，凭当日单张电脑小票可获赠精制大号钢化塑料盆一个。每天限送200个，送完即止。

费用预算： $2\text{元} \times 400\text{名} = 800\text{元} \times 3\text{天} = 2400\text{元}$

$7\text{元} \times 200\text{桶} \times 3\text{天} = 4200\text{元}$

$10\text{元} \times 200\text{个} \times 3\text{天} = 6000\text{元}$

活动四：整点购物幸运大免单!(开业前3天) 费用预算：10000元

活动形式：活动期间每个整点时段幸运大转盘就会转出一个幸运收银台号，而此时正在此收银台结账的顾客朋友就可以获得免单，买的多免的越多哦!(每次免单金额最多200元)

活动细则：开业前三天，每天12个整点分别是：9点. 10点. 11点. 12点. 13点. 14点. 15点. 16点. 17点. 18点. 19点. 20点。转盘放在收银线的一侧。

注：收银课财务防损等部门共同负责。

活动五：喜庆开业大奖等你拿! 费用：11700元

活动细则：即日起会员购物满48元(顾客购物满58元)即可参加，开业当日晚举行大型抽奖庆典活动。

奖项设置如下：

特等奖一名：奖42寸平板电视一台(3500元)

一等奖一名：奖32寸平板电视一台(元)

二等奖2名：奖洗衣机一台(2000元)

三等奖二名：各奖微波炉一台(1000元)

四等奖二十名：各奖5l大豆油一桶(1200元)

纪念奖200名：各奖精美礼品一份(2000元)

活动六：开店送温暖，幸福你我他

盛大开业当晚将进行大型抽奖活动及文艺晚会，敬请期待!舞台音响!费用：(3000元)

方案三：最新超市促销活动方案

1)活动时间：6月10日-15日

2)活动内容：凡在6月10日-15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜;商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节□xx包粽赛》

1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2) 操作步骤：采购部洽谈粽子材料--材料到位--活动宣传--各店组织比赛；

3) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

### 3、《五月端午射粽赛》

1) 活动时间：6月20日-22日

2) 活动内容：凡在6月20日-22日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3) 活动方式：

7) 道具要求：气球、挡板、飞镖；

8) 负责人--由店长安排相关人员。

## 五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

## 六、相关支持

- 1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；
- 2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；
- 3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

## 七、费用预算

- 1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只；
- 2、《xx猜靓粽，超级价格平》活动：（数量价格由赞助商在各店促销决定）；
- 3、《五月端午节xx包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤；
- 4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店100只/22店=2200只。

### 费用总预算：

- 1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元；
- 2、吊旗费用：10000元

六月份促销总费用：约16600元

## 超市转盘抽奖活动方案策划篇二

### 二、活动名称抽奖go购乐

### 三、活动内容

(一)、靓夏新折扣场内各楼层夏季商品全面折扣销售；  
(各楼层折扣见附表)

奖xx名精美礼品一份（印上logo□

效。\*赠品以现场实物为准

一笼汤包10粒、一盘意大利面之前三名即为优胜。(名额限30名)凡参赛均可获得参加奖一份。协办单位：

日式海鲜餐厅、上海汤

仔方包注意事项：赠品数量有限送完为止。

二、活动内容以纳凉、促销、观光为主的晚会演出（具体所需物料与

## 超市转盘抽奖活动方案策划篇三

二、活动名称抽奖go购乐

三、活动内容

(一)、靓夏新折扣场内各楼层夏季商品全面折扣销售；(各楼层折扣见附表)

(二)□go乐透抽1、活动期间，在本商场购物累计满200元可兑换刮刮卡一张，满400元可兑换刮刮卡两张，依次类推，买多抽多(满1000元以上限换抽取刮刮卡5张)抽奖方式：利用刮刮卡的形式，设置一、二、三、四等奖四种奖项，消费者凭购物小到五楼兑奖台按要求兑换刮刮卡，现刮现兑。(一等奖最后几天开始设置或者不设置，具体情况待定。)2、奖项设置：一等奖1名价值3500元的三洋空调机一台二等奖2名面值500元的提货券一张三等奖300名防紫外线阳伞一只(印上商场logo)

四等奖xx名精美礼品一份(印上logo)

(五)、现场活动1、大胃王趣味赛时间：6月1日pm3-00地点：一楼广场内容：以最快吃完一盘寿司10粒、一笼汤包10粒、一盘意大利面之前三名即为优胜。(名额限30名)凡参赛均可获得参加奖一份。协办单位：

日式海鲜餐厅、上海汤包、义式餐厅2、捷足先登加值送活动时间：5/31~6/16活动地点：2f贵宾厅凭当日于纽约纽约消费满200元之发票即可参加加值送活动加19元可购得造型足球闹钟。加29元可购得造型足球迷你凉风扇。加59元可购得时尚牛仔椭圆包。加99元可购得时尚仔方包注意事项：赠品数量有限送完为止。

## 超市转盘抽奖活动方案策划篇四

活动背景：

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，三八妇女节就要到来了，对于我们超市来说，我们要借着这个节日搞一些抽奖等促销活动。

活动目的：

“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、三八节快乐抽奖

活动期间，在本超市可凭电脑小票参加“三八节快乐抽奖”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。

二、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。

三、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)。

四、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

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。更多抽奖活动方案请继续关注方案网。

## 超市转盘抽奖活动方案策划篇五

### 二、活动名称抽奖go购乐

### 三、活动内容

（一）、靓夏新折扣场内各楼层夏季商品全面折扣销售；  
（各楼层折扣见附表）

奖xx名精美礼品一份（印上logo□

效。\*赠品以现场实物为准

一笼汤包10粒、一盘意大利面之前三名即为优胜。（名额限30名）凡参赛均可获得参加奖一份。协办单位：

日式海鲜餐厅、上海汤

仔方包注意事项：赠品数量有限送完为止。

四、媒体行销（一）5月31日（星期五）1、《扬子晚报》10.5彩色通栏

2、《南京晨报》10.5彩色通栏3、《现代快报