

超市抽奖促销方案 超市元旦抽奖活动方案 (优秀5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

超市抽奖促销方案篇一

20xx年x月x日—2022年x月x日

共七天(x日—x日)

千禧迎新，半价返还

主要活动：千禧迎新

半价返还：

2. 单张购物小票最高返还金额不超过5000元；
5. 购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；
6. 家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

（二）可行性：

七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

1. 男女装特卖场；
2. 儿童商场购物送图书；
3. 厂方促销活动。

- 1、报纸广告；
- 2、电台广告；
- 3、现场横幅；
- 4、现场彩灯；
- 5、发派传单；
- 6、电话通知。

XXX

超市抽奖促销方案篇二

年终感恩大回馈，燃情冬尚

xxx3年12月5日——12月25日

1. 整点抢购天天有

在整个元旦活动期间的每一天选择固定的整点举行商品5折优惠抢购活动

2. 限量礼品，先到先得

凡是在商场的元旦活动期间一次性消费满一定金额的就可以凭小票获得超值礼品(商家自行更加交易金额的数量而定礼品，

每天数量有限)。

3. 回馈大抽奖

消费者可以凭借小票在元旦活动期间参加抽奖活动(现刮现兑人人有奖)；

4. 圣诞“奇遇”来店惊喜

在元旦活动期间，我们将会有圣诞老人不定时的’出现在商场的多个店面中，只要是有幸遇到的即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，数量有限，送完为止。

超市抽奖促销方案篇三

XXXXXXX店 | XXXX超市 | XXXXX商场

新

年大酬宾，购物送大礼

1、购物送礼

2、百年好和迎新春

3、新年抽大奖

活动时间：12月30日---1月7日

礼品发放地点：三楼收银台

活动内容：

凡在XXXXXXX店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活

动。

购物1000元以上(含1000元)，赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上(含3000元)，赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上(含6000元)，赠送电饭煲一个；

购物9000元以上(含9000元)，赠送床上用品一套。

活动细则：

- 1、活动期间，顾客购物满1000元，并在xx家居各银台交全款即可参与本活动；
- 2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；
- 3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；
- 4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；
- 5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。
- 6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

活动现场礼品发放程序：

- 1、顾客持消费兰票到三楼收银台；
- 2、在礼品登记处接受登记并签名确认；
- 3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

退、换货程序：

1、若发生退货须同时退回获赠奖品，并保持赠品的'包装完整；

2、若退回奖品影响二次赠送，则顾客须按照礼品实际价值，退回相应金额的现金；

4、若发生全单退货，则须退回所有礼品；

5、其他事项按本商场退换货规定处理。

活动时间：

12月30日---1月7日

礼品发放地点：

三楼收银台

持20xx年结婚证的消费者(全年有效，限一证一个)，在xx家居xx店消费满1000元(含1000元)，除参加商城同期现场促销外，还可再获得时尚抱枕一个。

活动时间：

12月30日---1月7日

奖票发放地点：

xx商场各收银台

奖票投放地点：

三楼收银台

开奖时间：

20xx年1月7日下午15：30时

活动细则：

- 2、可多单、多柜组累计；
- 3、未交全款的顾客不参加本活动；
- 4、抽中特等奖和一等奖的顾客应交纳20%个人所得税；
- 5、顾客若发生全单退货，除退回所有促销奖品外，若在抽奖环节抽得奖品，经确认后一并退回。

奖项设置：

特等奖1名，奖价值3000元的

一等奖1名，奖价值2000元的；

二等奖3名，奖价值800元的；

三等奖4名，奖价值300元的

奖票的填制及开奖办法：

- 2、顾客必须将奖票上要求的相关信息填写清楚；
- 3、奖票箱设置于三楼收银台；
- 4、20xx年1月7日下午15：30由现场顾客抽取大奖；
- 5、幸运中奖者将由公司在24小时之内通知领奖；
- 6、中奖者在活动结束后7日内领取奖品有效。？

超市抽奖促销方案篇四

一、活动时间：

二、活动目的：超市在这美好的秋季与您相约，9月13日“花好月圆人团圆、送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、活动主题：花好月圆人团圆送礼喜连连

四、卖场陈设：卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、活动内容：

一重喜

一次性购物满60元，可抽“仲秋礼券”1张，120元2张，单张小票最多限3张；

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵5元；（此券限活动期间使用）

指定月饼品种有：

b.购保健品或酒（指定商品）可分别抵5元、3元、2元使用。（此券限活动期间使用）；已买断的酒为使用品牌。

a类保健品或酒此券可抵2元

b类保健品或酒此券可抵3元

c类保健品或酒此券可抵5元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“团圆奖”、“喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品（礼券、现金）

b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品（礼券、现金）

c.奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品（礼券、现金）

d.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个奖价值3元月饼小礼包一份（9月28前）奖价值1元的盛隆购物券一张（9月28后）

奖项预设置□a共100个□b共1000个□c共10000个；

六、商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画（一中秋节的活动内容为主）、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10米*6元/条*26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张*10万=1万元

吊旗：2.5元/张*1000张=2500元

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定

八、注意事项

- 1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；
- 2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。
- 3、吊旗□dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。
- 4、连锁店负责各门店的条幅。
- 5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。
- 6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。
- 7、兑奖时间：

超市抽奖促销方案篇五

二、活动时间：新产品导入期

三、活动目的：

- 1、零距离与目标顾客群接触，快速传播产品概念、产品利益点。（两个月不变）
- 2、让目标消费群认识、了解、试用、体验新产品。

- 3、让目标消费群认知到他需要什么，引导、教育消费者。
- 4、制造商场热点、社区热点、城市热点。
- 5、吸引大量目标消费群。

四、活动内容

一)商场内安排:

- 1、配备两名优秀的促销人员，向顾客介绍产品、公司、代理商及消费监控概念，强化公司产品给顾客的利益点。
- 2、播放公司消费监控的专题片，用大电视播放。
- 3、有条件商场可以搞一个小型的知识问答“抽奖大奉送，关爱家庭你我他”活动。

活动步骤:

- 1)销售人员向顾客发放专柜产品资料，并主动告知我们这段时间在进行有奖知识问答抽奖活动，看完资料后回答正确一个问题即可抽奖，中奖率百分百，还有大奖——专柜产品（待定）。
- 2)礼品：分一般礼品和一个大奖（专柜产品），一般礼品为公司制作的小礼品（待定）；大奖为专柜产品的其中一款，天天有大奖，哪天抽出及时补充另一款。
- 3)在专柜旁设立一个抽奖箱，里面装有两种颜色的乒乓球，其中黄色球只有1个，其它则是白色球49个；一个问题卡片集，里面有40张问题卡片（准备工作100张）。
- 4)规则：答对问题即可抽奖；抽奖机会仅有一次；抽白色球为纪念奖，抽黄色球为大奖；100%中奖，天天有大奖。

4、消费监控产品进入商场dm□

5、现场pop广告。

原则：简洁体现消费监控产品信息、抽奖大奉送活动信息。

二) 商场外sp□

1、在商场的主门侧设一个宣传点，促销人员（小姐）向来商场的每一个顾客宣传消费监控产品并指出专柜的位置和抽奖活动事宜。

2、在商场主门挂一条横幅：祝消费监控专柜隆重开业。或挂两条竖幅，由头：“祝公司7月出口行业第一”；“消费监控专柜隆重开业”

3、在商场空地悬挂两个飘空气球，并挂两条幅。

三) 城市社区促销：

本社区促销方案应视当地情况来进行操作。

1、社区选择：

1) 在专柜附近范围，这样一来可以在区域内形成立体拉动，相互彰显。

2) 必须是专柜附近的中、高档社区，那里是目标消费群聚集地，在那里促销宣传，可以说是起到了“事半功倍”效果。

1) 在社区促销，必须体现公司、当地中间商的整体实力，品牌形象；体现制造商、中间商为目标消费群服务的长期性、安全性、专业性；体现促销的人性化、家庭化、亲情化；体现促销的整体性、统一性、协调性。

2) 当前社区的促销要自然引导目标消费群，以教育为重点，以调查为基础，进行信息互动，进行灵活调整。

3) 让目标消费群全身心的体验、试用。

3、社区促销内容

1) 社区活动：

a.主题：新时尚的关爱就在您的身边

b地点：各大中、高档社区内

c时间：在专柜开业一周后，一般安排在周六、周日休息日。