

2023年孩子逛超市朋友圈说说 超市的活动方案(大全8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

孩子逛超市朋友圈说说篇一

感恩大回馈，燃情xx月

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

1、疯狂时段天天有

(1)、活动时间□xx月xx日-xx月xx日。

(2)、活动地点□xx-xx楼。

(3)、活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日(另含24.25日)每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建议免扣)。

2、超市购物新鲜派加1元多一件。

(1)、活动地点□xx□

(2)、活动时间□xx月xx日

(3)、活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28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)

(4)、等级设置

购物满28元加1元得1包抽纸(日限量500包)

购物满48元加1元得柚子一个(日限量200个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量100瓶)

3、立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

(1)、活动地点：商场大门外步行街

(2)、活动时间□XX月XX日-XX日

(3)、组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。(建议降扣，让厂家以特价进行销售)

4、耶诞礼品特卖会

(1)、活动地点：商场大门和侧门外步行街

(2)、活动时间□XX月XX日-XX日

(3)、组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

(1)、活动地点：全场

(2)、活动时间□XX月XX日-XX日

找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在xx关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

(1)、活动地点：大门外步行街

(2)、活动时间□xx月xx日、xx日晚上xx-xx

(3)、活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

(1)□dm宣传单：于xx月xx日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

(2)、报纸广告□xx月xx日在□xx晚报》上发布半版活动信息广告1期。

1、超市购物新鲜派加1元多一件500元×19天=9,500元。

2、耶诞“奇遇”来店惊喜2,000元。

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜15,000元。

4、报纸广告及其他宣传费用：20,000元。

5、活动及圣诞气氛布置10,000元。

6、合计56,500。

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

孩子逛超市朋友圈说说篇二

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

活动一：

迎新春，贺新年，送春联

活动时间：1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：

庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12月31-1月18日

操作方法：

- 1、活动结束后，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动四：

影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间：1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册

孩子逛超市朋友圈说说篇三

五一大促销

（一）深呼吸海的`味道

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市各分店购物满xx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

□x个店共x名）各奖海南四日游名额一个

一等奖x名（x个店共x名）各奖美的吸尘器一个

二等奖x名（x个店共xx名）各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖xx名（x个店共xx名）各奖柯达胶卷一卷

（二）服装打折自己做主

在x月x日到x月x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

x月x日至x月x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（本次活动最终解释权归某超市所有）

孩子逛超市朋友圈说说篇四

一、活动背景分析

如今我国的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。价格战已大大压缩了手机行业参与者的平均利润，可以说是已经进入白热化阶段。我市的手机销售终端更是不计其数。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场份额实可谓难之又难。但随着科技的发展高新技术被逐渐运用到手机上，人们对手机的更换频率越来越快，所以说我们还是由市场的。

二、活动时间：2016年5月1日——7日

三、活动地点：爱力通讯手机卖场及门前搭台演出。

四、活动方式：实行柜台手机展示、团购优惠与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题：爱力通讯精彩不断，爱力通讯让你无所不能。

第二部分：活动分析及策略、

一、手机促销活动现状评述目前知名手机促销现主要存在的问题：

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。

3. 目前的手机促销方式单一，多采用发传单与搭台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。

2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱力手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

- 1、活动开展时逢五一黄金周，人流量大受众人群目标客户多。
- 2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

- 1、锁定目标消费群体：在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。
- 2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。
- 3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

第三部分：活动设置

一、室外展台布置

1、街道布置：

在光明大街和陵园路上每隔50米，高4米的地方悬挂条幅(相邻条幅的内容不同)，

*1米高，长为4米，宽为3米的台子，用红地毯铺上。

*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市(爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果)下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

*舞台左右各放两个音响

*舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

*舞台前在摆个气模

3、店内设置：

*店内布置在平时的基础上进行适当的改装，突出节日氛围。

二、人员选择

1、舞台人员选择：

乐队现场配合邀请的河北工程大学飓风艺术团演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。主持人外观端正，语言感染力强，并且有很强的应对现场的能力。

2、柜台销售人员选择：

由店内长期促销员和临时促销员共同组成，但以长期促销员为主。(所招的临促要五官端正，熟悉卖场布局，并且能够跛脚流利的向顾客介绍每款机型的功能、配置和卖点)。

三、服装的选择

1、舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员穿上店内统一服装；

四、舞台表演：由飓风艺术团全权安排。

五、发放传单

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。

第四部分：媒宣方案

一、宣传周期

三、5月1日——7日活动开幕。

第五部分：成本预算

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用3

场地费用0.5

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅0.015

宣传单 $0.1元*10000=0.1$

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.25

其他费用0.2

现场布置费用0.05

所需费用合计：5.515

孩子逛超市朋友圈说说篇五

由一家啤酒公司冠名

20xx年7月20日至8月12日晚19:00—20:30

一、开奖

二、啤酒传说

三、啤酒表演

四、啤酒知识抢答

五、各种饮啤酒竞技

六、啤酒品评

七、趣味游戏

开奖

活动2：啤酒传说(以下两种形式)

1、由主持人介绍品牌啤酒的历史、酿酒工艺、口味、业绩等

2、舞剧的形式

啤酒表演

活动3：啤酒舞(文娱表演)

活动4：现场酿酒表演

活动5：斟酒表演……

(由厂方提供节目)

活动6：啤酒知识抢答，请现场顾客参与活动，答对的奖啤酒一瓶。

啤酒竞技比赛

活动7：超级酒仙赛：请现场顾客参与活动。

比赛规则：

- 1) 选出10名顾客参与，分为两组，每组5人。
- 2) 每位选手桌前各放3杯啤酒。
- 3) 选手均用嘴咬纸杯子，看谁最快喝完。

设奖：超级酒仙两名，各奖啤酒1箱

参与奖10名，各奖啤酒3瓶

活动8：酒王争霸赛：请现场顾客参与活动。

比赛规则：

- 1) 请出10位选手(分两组进行比赛，每组5人)
- 2) 每位选手的任务是：1分钟内谁喝地最多
- 3) 最快者为当晚的酒王

设奖：酒王：奖啤酒3箱

优胜奖：奖啤酒1箱

参与奖：设8名，奖啤酒半箱

活动9：啤酒品评(请现场顾客参与活动)

规则：

- 1) 分别在几个杯内倒入不同牌子的啤酒，参与者进行品尝
- 2) 看谁能分别出来
- 3) 结果公布后请专业人士讲评

趣味游戏(请顾客参与活动)

活动10：击鼓传酒：请出八位顾客参与活动。

游戏规则：

- 1) 工作人员蒙住眼睛、背向顾客击鼓
- 2) 每位参与者桌前摆2杯啤酒
- 3) 鼓声起开始传，鼓声落接到啤酒的顾客要喝一杯自己桌前的啤酒，喝完的淘汰出局
- 4) 击鼓十次后，比赛结束
- 5) 比赛结果：桌前还有两杯的为优胜奖，还有一杯的为鼓励奖，出局的也可获参与奖

设奖：优胜奖：奖啤酒一箱

鼓励奖：奖啤酒半箱

参与奖：奖啤酒两瓶

活动11：蒙眼喝交杯酒：请出现场顾客参与活动

游戏规则：

1) 请出6对情侣或朋友参与活动

2) 男女各站一方，蒙住眼睛，两端距离为8米远

3) 主持宣布开始后，击鼓者每击一下双方走近一步，6步后击长鼓交杯

4) 结果决出优胜奖及参与奖。优胜奖为交杯成功者，参与奖为参与者

设奖：优胜奖：奖啤酒2件(每人1件)

参与奖：奖啤酒1件(每人半件)

活动方案：

1、由各展卖品牌提交承办啤酒之夜的企划活动及时间地点申请。

2、由行销课进行各场次次序安排。

3、活动期间每晚由一啤酒品牌承办啤酒之夜外场促销活动，以舞台为中心，外场促销售卖为主要形式、穿插免费品尝、有奖竞喝、有奖参与、文艺演出等活动，将外场夜市气氛充分调动。

4、卖场内食品、生鲜区、美食街等课配合夜市进行相应的促

销活动。

四、活动宣传

1、主题：啤酒狂欢夜

2、主体广告语：

喝杯啤酒爽一“夏”

买得多，更实惠

3、媒体推广：

电视专题促销广告

利用现有媒体如心动二五八等进行专题报道，邀请其它省市媒体对“啤酒之夜”进行报道。

4、气氛布置：

卖场内外整体气氛布置，渲染热烈火爆的购物氛围。

朝阳店卖场外悬挂厂家祝贺汽球条幅、放置啤酒气模。

采购部行销课：负责各品牌买赠活动及啤酒之夜活动统筹安排；

采购部液体课：负责参展厂家的邀请、特价谈判、货源保证；

门店：负责确定厂家堆头位、赠品位、啤酒之夜安全保卫、舞台布置、音响等

市场课：负责出具啤酒节媒体推广方案包括硬性广告创意文本、投放规划和软性广告。

六、费用预算：

a□可供厂家选择的项目：

1dm专版广告位(十二万册)封面4000元/版内页3000元/版

dm单品广告800元/支

2卖场内堆头位

400元/堆/店

3啤酒之夜500元/晚

4促销台20元/天

5外场汽球、模型(待定)

b□超市承担费用：

1、媒体费用(待定)

2□dm费用

孩子逛超市朋友圈说说篇六

春节过后进入了淡季，关于这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来降低淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

“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。

健康的女人最美丽

3月1日——8日

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,获奖金二百元。

孩子逛超市朋友圈说说篇七

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月20日(星期日)

端午节:6月22日(星期二)

5月27日—6月09日《金色童年、快乐六一》

6月10日—6月24日《端午节靓粽、购物满就送》

第一部分端午节促销方案

一、营销目的

6月10日—6月24日《端午节靓粽、购物满就送》

1、端午节靓粽、购物满就送

2□xx猜靓粽、超级价格平

3、五月端午节□xx包粽赛

一)商品促销

1、《端午节靓粽、购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天、在xx各连锁超市一次性购物满38元、即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只、每店限送200只、数量有限、送完即止.

2、商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家(如三全凌、思念公司等)、制作促销粽子的小木屋或小龙舟、每店一个;(因为便于厂家的销售、我们又免费提供位置、合作是可行的)

2)促销期间、要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方、以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3)除小木屋或小龙舟促销之外、各店在促销期间、应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

3、商品特卖

孩子逛超市朋友圈说说篇八

活动目的:稳定老顾客,发展新顾客,引导消费者,在节日期间提高销售

活动时间:1月27日—1月31日

活动一:迎新春,贺新年,送春联

活动时间:1月27日

活动内容:凡在本超市购物的顾客,可在卖场指定地点领取台历一本。限50名,送完为止。

操作方法:

- 1、分场在收银处指定领取区域,由专人负责春联的发放;
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后,注明分场号交回营销部。

活动二:年到福到礼送到

活动时间:1月27日—1月31日

活动内容:

凡在本超市一次性购物满88元,凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个,购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款,在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法:1、卡片需加盖分场专用章;

2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收;

2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取;

3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取;

4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部;

5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三:庆元旦贺新春送大礼

活动时间:12月31-1月18日

操作方法:

1、活动结束,分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部,附换赠明细表;

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑;

活动四:xx□xx影楼喜连缘,百家欢喜贺新春

活动时间:1月1日

活动内容:在活动时间内,凡在本超市一次性购买金额达到一定标准,凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次,照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免