

超市充值活动模式 超市趣味活动方案(通用7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

超市充值活动模式篇一

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，看谁最快饮完。

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

超市充值活动模式篇二

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。

超市充值活动模式篇三

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

超市充值活动模式篇四

夏季晚上到超市里消暑的人较多，超市应该想方设法激起这部分人的购物欲望。乐购超市河滨店就提前半个月启动了生鲜晚市，以清仓、打折的形式加大鲜肉、水产等商品的促销力度，其肉类产品整体折扣超过20%，蔬菜水果则会每隔半小时调一次价格。

刚过夏至，天气就热得像三伏天，杭城各大超市在啤酒饮料畅销的同时，食品柜台明显冷清了不少，超市里面包和蛋糕的日销量比前期下降两成以上，这是因为闷热天气会降低人们的食欲，加上面包和蛋糕在湿热的天气下存放时间大大缩短，因而买的人少了。面包、蛋糕、方便面等一些含油或干性食品开始卖不动，商家不得不开动脑筋搞促销。

针对这样的情况，减少了面包和蛋糕的供应量，并大幅降价促销。家乐福超市原来卖2.6元一个的法式长棍面包现在只卖1.98元，其他糕点也普遍下降1至2元。好又多超市黄龙店的肉松排包和全麦吐司面包则在前期销售价格的基础上打了对折，还把一些大包装面包换成小包装卖。华润万家云河店的大菠萝包、海苔肉松包和奶黄条包这三款最畅销的产品也启动了夏季促销方案，全天折扣超过两成。乐购超市则将原定于晚上8点半开始的糕点半价促销提前了半小时。

同样不好卖的还有方便面、饼干和薯片。据华润超市介绍，这三种用食用油加工的食品一遇到高温天气销量就会下降，比如高温后的第一个周末就比前一个周末少卖了近两成方便面。好在今年有了世界杯这个热点，超市促销的由头也多了。

在物美超市文一店，康师傅碗面以免费赠送新品茶饮料来促

销，相当于打了对折；在乐购超市德胜店，乐事薯片和大听百威啤酒的观球促销装比单买要便宜近3元；在几家客流量大的超市，两款知名食用油品牌分别打出了买5升桶装油返还现金8元和10元的促销牌，比春节时的力度还要大。

超市充值活动模式篇五

（一）冰爽夏日回馈（会员优惠）

一、活动时间：7月21日—7月31日

二、活动内容：

1、增加会员优惠商品，（特价商品除外），通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

2、宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。

3、推出一批特价购买量大的时令商品。

（二）购物风光无限天天特价不断

一、活动时间：7月20日—7月30日

二、活动内容：

1、夏季商品全场特价销售。（1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等）每天不定时推出不同商品做活动。

2、天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3、在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提（1提9瓶装）。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

超市充值活动模式篇六

一、活动背景：

__节过后，“__”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“__”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

二、活动主题：

家的感觉，价的乐趣

三、活动时间：

x月x日—x月x日

四、活动目的：

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

五、活动地点：

店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，最好联系一家做场外大型促销(演出)等活动。

六、促销的形式：

买赠、现场试吃、抽奖等。

七、活动内容：

1、“__”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区(小食品、小百货、日化类等)，做封面。

3、凡一次性购物满__元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动，__元__次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次(外场专柜、家电不参与此项活动)。可幸运获得以下丰厚奖品：(见奖品设置：)

一等奖：价值__元礼品一份(总计x份)

二等奖：价值__元礼品一份(x份)

三等奖：价值__元礼品一份(x份)

四等奖：价值__元礼品一份(x份)

五等奖：价值x元礼品一份(x份)

注：

- 1、当日现场抽取奖品，购物小票不予累计(多买多重)。
- 2、店内所有员工一律不允许参加此次活动。

八、促销品的选项(共计x个单品)

生鲜类：促销品项x个(惊爆价商品要求x个)

惊爆价蔬菜每天x个单品

超市充值活动模式篇七

活动主题：

元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的`购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受"满1000元即送100元现金"的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、六六大顺

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字2022，摸全2022的顾客，奖励现金66元，摸到2022数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜

- 1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。
- 2、领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：1000元-1499元可领取两张），以此类推，最多限领5张。
- 3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：__七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。
- 4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。
- 5、最终产生幸运顾客3名以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的__两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做

到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。