

最新生鲜超市抽奖活动方案(通用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

生鲜超市抽奖活动方案篇一

5月1日—5月5日

XXX

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机商家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用当天节日为主题，以“月。日”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)。

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

5、从活动策划起至活动当天截止，做原创短信大赛，以活动

主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；（待定）

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者（含1500）即可参加抽奖；

5月1日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目；

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演相关节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

5月1日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

2、15：30分开始现场编短信比赛，并给予奖现场编短信比赛，选获胜者并颁发奖品；

3、15：40分由公司安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司安排出演节目；

6、17：30分活动结束

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销。

生鲜超市抽奖活动方案篇二

一、活动主题：

喜迎xx节、欢度xx节

二、活动内容：

商品大展销

三、活动方式：

1、展出不同厂家的各种礼品盒，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按品类划分陈列区域。同时可以开设一些知名品牌专柜。

2、推出礼品组合套餐：把各种保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如xx元、xx元、xx元……

xx节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，都会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将各种礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3、现场制作：为了让顾客有更好的体验感，现场制作是一好方法，可以联合厂家现场制作。

（1）“把月亮带回家”

活动期间，购物满xx元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如xx快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写xx节的诗歌词句。

操作说明：

1、钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。

2、在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xxx祝您快乐”。

3、凭购物小票到商场指定处领取□xx元一个□xx两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

(2) 月圆“十分”大抢购

活动时间□xxx

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

1. 事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。
2. 注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。
3. 此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的'金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

(3) 喜拍“全家福”

购物满xx元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间□xx节当天)

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

1. 可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。
2. 最好是将超市名称拍进去，以后看到照片就能想起超市。

四、其他活动简要：

1、餐饮大餐□xx节一家人还要一起吃团圆餐，超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满xx元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

生鲜超市抽奖活动方案篇三

二等奖产品：微波炉、智能高压锅

三等奖产品：融兴银行纪念币、美的电饭锅、茶具一套、电风扇

月

活动所需物品：乒乓球100个，抽奖箱一个，奖品一批

抽奖时间为：2014年10月至2015年2月

期间内共有20周，每周的中奖金额不变，保持在500-600元（此时间内中奖产品大概在2500-3000元）另外还有几个大节日：11月11日光棍节、12月25日圣诞节、2015年1月1日元旦节，此些大节日是否可抽出一等奖，如果需要抽出一等奖，奖品大概在1000元一次，三个节日所需要3000元；抽奖活动的5个月期间所需要的总费用大概5500-6000元（此金额建立在能抽出所有的奖项为前提）

生鲜超市抽奖活动方案篇四

生鲜作为超市里最为吸引人流的品类，从而带动客流量和客单价，而且通过各种促销活动来达到低价，新鲜的目的，然后树立起商场的低价高品质以及高享受低消费形象。生鲜经营是现代超市不可或缺的经营品类，那么怎么通过此次生鲜节来真正树立起超市的低价高品质以及高享受低消费形象，拉动客流量，提高客单价，现建议如下方案给决策层以及生鲜部相关人员：

根据消费者的特点和本地化需求，不同的季节有不同的生鲜组合，一般来说，春节和春节前后品种最齐全，在销售旺季（1月份和11月份）注重品种的组合。应季商品很多，特别是与季节相对应的菜肴大量上市。宜推荐对预防感冒等相应的适合病人的特殊食谱，推荐对于常外出的人方便又省事、省时的食谱，推荐多种花样的火锅，推荐便于保存的部分应季食品原料。

生活特性：让家人感到家庭的温暖，食谱宜以炖菜、红焖火锅为主。11月份人们户外活动减少，呆在家的时间增多，开始准备年底的各项活动，做收支计划如寄贺年片、制订采购计划等。

1、主要商品

海产品：螃蟹?? 草鱼、鲤鱼、带鱼。

蔬菜类：大白菜、蘑菇、山野菜、南瓜、丝瓜、土豆、生菜、冬瓜、青笋等。

水果类：苹果、梨、香蕉、柑桔、柿子、栗子、哈密瓜等。

2、商品配置

鱼 类：用各种各样的鱼火锅螃蟹火锅来吸引顾客，同时陈列8种至10种螃蟹火锅和鱼火锅配料。螃蟹火锅可推荐相干蟹，有生的和熟的，有1只包装，也有切块包装，还可作成蟹肉包装。鱼火锅可用草鱼等高脂鱼作为原料。其他鱼可分成鲜的、咸的两种，咸的又可分成整条包装和切开包装，各摆出2行，鲜的包装突出鱼脊背、眼睛、让人看起来很新鲜。

肉 类：本月以鸡肉作为重点推荐，如清炖鸡肉、鸡腿和鸡胸肉拚盘，可分包成带骨和去骨2种。鸡肉有滋补身体之功用，用此题目来吸引顾客，将鸡翅、鸡腿、鸡块等作为清炖的原料推出，可做成10种不同形式包装，鸡脯可用于清炖，也可作鸡排、干炸等用，注意同时配上生姜和调味汁。

对于一些特殊的食谱，要用pop写出制作的方法以及功效。可以采用与一贯制作方法不同的制作方法制作配菜，让消费者去自己制作。

1、 生鲜试吃流程

适用范围：用于生鲜商品质量的检查。

试吃情况：管理层试吃生鲜商品：生鲜部门的主管、楼面经理、店经理、值班经理等可以试吃商品。

检查商品的质量和口味，并作出书面的试吃意见；

试吃范围：只能取少量的商品进行试吃；只能在操作间的后区范围内进行试吃。

收货人员试吃生鲜商品：收货的质量检查人员可以试吃商品。

试吃目的：收货时为检查商品质量而进行试吃；

试吃范围：只能在收货现场检验商品时，在收货的区域内试

吃；只能取少量的食品试吃或只能试吃其中的一部分；试吃的商品不能计入收货的重量内。

生产岗位人员试吃生鲜商品：本岗位的生产人员可以试吃本岗位自制的商品；

试吃目的：检查自制生产商品的质量时，可以试吃；

试吃范围：只能在操作现场区域内试吃；只能试吃本岗位生产的自制商品：只能取少量的食品试吃或只能试吃其中的一部分。

2、 消费者试吃：

可专门用小盘放置需要让消费者进行试吃的食品，包括现场展示和加工。但必须能通过工作人员的解释，不能一吃到底。

一般来说，消费者对生鲜食品最为关心的是新鲜度和价格两个因素。建议超市的生鲜政策是：保证商品新鲜、价格优惠，并注重对顾客的服务。对于价格，要保证全县第一低价。为了证明这里的价格是最便宜的，专门用统一大小的pop进行标识，明确标上全县最低价的字样，并用醒目的颜色来区别。要十分自信地告诉消费者：这里的商品是最低的，是经得起比较的。

1、 低价形象的树立：

可以选择一些消费者相当敏感的而且经常购买的商品，例如新鲜鸡蛋，一元一斤：购物满xx元，可以凭收银条购买鸡蛋，每人限购三斤，这个可以适当的拉动客单价，但是一般情况下也许效果不会很好，但是可以通过以下方法解决：

(3) 员工的宣传以及相关海报的宣传力度要大，要让每个员工都知道买多少钱东西可以花一元钱买一斤鸡蛋，而且限

购三斤，这样让消费者感觉比买什么送什么东西要实惠的多。因为赠品有限，那么后来的消费者就觉得超市在欺骗他们，而且送的东西根本有的对他们没有吸引力，所以通过这样的活动，他们也觉得实惠。具体的商品需要生鲜部的建议后具体实施方案。

2、新鲜度与损耗的控制：

因预估的订货与实际销售有较大出入时，要第一时间处理尾货，因为生鲜食品的保质期非常短，并且销售旺季过后通常是销售淡季。生鲜商品在销售的当天晚上，即可通过降价等手段来处理余货，这样既可以减少损耗，又可以引起一个销售高潮。但是通过降价的方式很多种，如果只是通过单纯的降价，让顾客感觉到东西不行了，宁愿不买。我建议可以用这个方法实施降价，达到同样的目的：

例如蔬果有损耗，可以在闭店前做个买一斤，送二斤活动，总之要想办法在这个时候拉动客量，先拉动客量，再发扬特色提高客单价。

以上建议方案以及注意项目请决策层以及生鲜部门参阅，提出更多更详细更好的方案，再一起决定11月份生鲜节的具体活动方案。

生鲜超市抽奖活动方案篇五

生鲜作为超市里最为吸引入气的品类，从而带动客流量与客单价，而且通过各种促销活动来达到低价，新鲜的目的，然后树立起商场的低价高品质以及高享受低消费形象。生鲜经营是现代超市不可或缺的经营品类，那么怎么通过此次生鲜节来真正树立起超市的低价高品质以及高享受低消费形象，拉动客流量，提高客单价，现建议如下方案给决策层以及生鲜部相关人员：

根据消费者的特点与本地化需求，不同的季节有不同的生鲜组合，一般来说，春节与春节前后品种最齐全，在销售旺季（1月份与11月份）注重品种的组合。应季商品很多，特别是与季节相对应的菜肴大量上市。宜推荐对预防感冒等相应的适合病人的特殊食谱，推荐对于常外出的人方便又省事、省时的食谱，推荐多种花样的火锅，推荐便于保存的部分应季食品原料。

生活特性：让家人感到家庭的温暖，食谱宜以炖菜、红焖火锅为主。11月份人们户外活动减少，呆在家的时间增多，开始准备年底的各项活动，做收支计划如寄贺年片、制订采购计划等。

1、主要商品

海产品：螃蟹??草鱼、鲤鱼、带鱼。

蔬菜类：大白菜、蘑菇、山野菜、南瓜、丝瓜、土豆、生菜、冬瓜、青笋等。

水果类：苹果、梨、香蕉、柑桔、柿子、栗子、哈密瓜等。

2、商品配置

果蔬类：以火锅炖菜谱为主，包括蘑菇与应季山野菜。蔬菜柜台以蘑菇作为火锅的主要原料来吸引顾客，让人们充分感到秋天的味道；重点陈列草菇、香菇，一般蘑菇也不可少。果蔬柜台上摆放生菜、姜、青笋、大白菜、辣椒等；代表秋天的柿子，可作为果品类推出，包装形式待定。

鱼类：用各种各样的鱼火锅螃蟹火锅来吸引顾客，同时陈列8种至10种螃蟹火锅与鱼火锅配料。螃蟹火锅可推荐相干蟹，有生的与熟的，有1只包装，也有切块包装，还可作成蟹肉包装。鱼火锅可用草鱼等高脂鱼作为原料。其他鱼可分成鲜的、

咸的两种，咸的又可分成整条包装与切开包装，各摆出2行，鲜的包装突出鱼脊背、眼睛、让人看起来很新鲜。

肉类：本月以鸡肉作为重点推荐，如清炖鸡肉、鸡腿与鸡胸肉拚盘，可分包成带骨与去骨2种。鸡肉有滋补身体之功用，用此题目来吸引顾客，将鸡翅、鸡腿、鸡块等作为清炖的原料推出，可做成10种不同形式包装，鸡脯可用于清炖，也可作鸡排、干炸等用，注意同时配上生姜与调味汁。

对于一些特殊的食谱，要用pop写出制作的方法以及功效。可以采用与一贯制作方法不同的制作方法制作配菜，让消费者去自己制作。

1、 生鲜试吃流程

适用范围：用于生鲜商品质量的检查。

试吃情况：管理层试吃生鲜商品：生鲜部门的主管、楼面经理、店经理、值班经理等可以试吃商品。

检查商品的质量与口味，并作出书面的试吃意见；

试吃范围：只能取少量的商品进行试吃；只能在操作间的后区范围内进行试吃。

收货人员试吃生鲜商品：收货的质量检查人员可以试吃商品。

试吃目的：收货时为检查商品质量而进行试吃；

试吃范围：只能在收货现场检验商品时，在收货的区域内试吃；只能取少量的食品试吃或只能试吃其中的一部分；试吃的商品不能计入收货的重量内。

试吃范围：只能在操作现场的区域内试吃；只能试吃本岗位

生产的自制商品：只能取少量的食品试吃或只能试吃其中的一部分。

2、 消费者试吃：

可专门用小盘放置需要让消费者进行试吃的食品，包括现场展示与加工。但必须能通过工作人员的解释，不能一吃到底。

一般来说，消费者对生鲜食品最为关心的是新鲜度与价格两个因素。建议超市的生鲜政策是：保证商品新鲜、价格优惠，并注重对顾客的服务。对于价格，要保证全县第一低价。为了证明这里的价格是最便宜的，专门用统一大小的pop进行标识，明确标上全县最低价的字样，并用醒目的颜色来区别。要十分自信地告诉消费者：这里的商品是最低的，是经得起比较的。

1、 低价形象的树立：

可以选择一些消费者相当敏感的而且经常购买的商品，例如新鲜鸡蛋，一元一斤：购物满xx元，可以凭收银条购买鸡蛋，每人限购三斤，这个可以适当的拉动客单价，但是一般情况下也许效果不会很好，但是可以通过以下方法解决：

（3）员工的宣传以及相关海报的宣传力度要大，要让每个员工都知道买多少钱东西可以花一元钱买一斤鸡蛋，而且限购三斤，这样让消费者感觉比买什么送什么东西要实惠的多。因为赠品有限，那么后来的消费者就觉得超市在欺骗他们，而且送的东西根本有的对他们没有吸引力，所以通过这样的活动，他们也觉得实惠。具体的商品需要生鲜部的建议后具体实施方案。

2、 新鲜度与损耗的控制：

因预估的订货与实际销售有较大出入时，要第一时间处理尾

货，因为生鲜食品的保质期非常短，并且销售旺季过后通常是销售淡季。生鲜商品在销售的当天晚上，即可通过降价等手段来处理余货，这样既可以减少损耗，又可以引起一个销售高潮。但是通过降价的方式很多种，如果只是通过单纯的降价，让顾客感觉到东西不行了，宁愿不买。我建议可以用这个方法实施降价，达到同样的目的：

例如蔬果有损耗，可以在闭店前做个买一斤，送二斤活动，总之要想办法在这个时候拉动客量，先拉动客量，再发扬特色提高客单价。