

2023年超市购物卡方案设计图 超市购物活动方案(模板5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

超市购物卡方案设计图篇一

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

超市购物卡方案设计图篇二

为了引导消费,激发节日冲动性消费,迎接三八妇女节的到来,进一步扩大销售,并带动春装、化妆品、内衣、饰品等女性用品热卖,拟于从3月5日起推出“靓丽女人,我的节日我做主”3.8节主题系列活动,活动方案如下:

3月4日(周六)—8日(周三)共5天

“靓丽女人,我的节日我做主”3.8节主题系列活动

x商城及八一店□x购物广场及北园店(外地店参考执行)

(一)关注女性,呵护健康

活动内容:

3月7日在商城1号扶梯促销场地推出女性健康知识讲座,为光顾x商城的女性朋友提供健康资讯。本次活动旨在引导广大女性朋友关注女性身心健康,提倡由内而外的健康和自信的美

丽。

(二)xx靓丽女人彩妆秀

活动内容：

3月8日商城1号扶梯促销场地举行“彩妆流行时尚”春季彩妆知识讲座，凡购买化妆、护肤品类商品满388元，凭当日购物发票可免费获得由x专业化妆师提供的春季彩妆一次。

(三)关爱女性，美丽永驻

活动内容：

2、凡购买女士新款春装、女士内衣、女鞋、女士箱包等女性用品当天累计：

满380元以上可获得x美容中心提供的价值100元美容贵宾券一张；

满680元以上可获得x美容中心提供的价值200元美容贵宾卡一张；

满1380元以上可获得x美容中心提供的价值300元美容贵宾卡一张；

注：

1、美容卡由商城统一提供；

2、要求以上品类厂商全部参加赠礼活动，特殊商品不参加的。要报总经理批准。

活动：

1) 5000大奖重谢消费者：凡是来我店购物的女性顾客，一次性购物金额满38元以上者，可到活动处丢色子一次，满76元丢2次，114元丢3次，152元丢4次，190元丢5次，单张小票只能丢5次。小票当日有效，过期作废，小票金额不可累计。小票盖章后失效，不能参加活动。

2) 奖项设置：

a) 特等奖：500元贵宾卡10张=5000元(理论上抽中概率为零)，中6个6点。

b) 一等奖：5l食用油一桶x20件x4桶=80x50=4000元，中5个6点。

c) 二等奖：10粒装卷纸一提(300x9.9=2970)中1、2、3、4、5、6顺花。

d) 三等奖：联华抽纸一包1000x3.1=3100元，中2、4、6点。

e) 四等奖：酱油醋一包6000x0.5=3000元，中1、3、5点。

f) 奖品当场发放，不得兑换成现金。

超市购物活动方案4

单身购物日顾名思义就是单身贵族的购物节日，我们推出的主题是“为爱情争一次机会”。在这次活动中，我们将围绕单身贵族做文章，这也是我们华商店推陈出新的又一大力作，真正让顾客感觉到我们做到了“想顾客所想、急顾客所急”“顾客第一、唯一的第一”的宗旨。关于这次活动我们需要关注的几个方面有：

1. 时间和地点活动的时间:20xx.12.26暂定) 地点：整个卖场。

2. 活动目的我们这次活动的最终目的是赚取人气和知名度，进而发展一批忠实的客户群。

3. 活动展开方式在活动开始的那天，我们将在卖场入口处放置一些小的装饰物，用来区分是否单身，具体材质还有待商榷。同时我们还在入口处设立一些抽奖盒（具体数字未定）。盒内放置一些小卡片，上面会标明约会见面的时间和地点，地点设在我们卖场内。这样做的目的是为了让他们在我们卖场多逗留一段时间，增加他们消费的概率。同时，我们也希望他们以团体的形式配对，并能成为朋友，这不仅为他们制造了一个配对的机会，也为他们创造了一个交朋友的机会，同时能够进一步增加消费的概率。

4、宣传和前期的准备工作宣传：在活动开展之前的前5天，我们会在各大报纸上做3天的软性报道，从侧面反映我们活动的内容，吸引足够多的人的关注。在活动开展前2天，我们开始在各大报纸上登入图片结合文字的说明，同时有一个信息栏，需要登记自己的相关信息，再递交给我们。要求显眼，夸张。准备工作：（1）小饰物的采购或制作。要求美观，廉价。（2）配对卡的制作。要求对数量和概率有一个较精确的估计（3）约会地点和时间的确定。在卖场内选定几个地点，时间为各个时间段（4）人员安排5、活动中的安排要让卖场里的所有员工能够较好的配合这次活动，营造一个好的配对氛围，不要对来参加配对的人过分注意，否则会让他们的不自在，反而达不到我们要求的效果。这一点需要我们互相通气。6、活动后期的安排对于上一次没有配对成功的，我们欢迎他们继续参加我们以后的活动，并希望他们能留下正确的个人信息，方便我们后期的活动安排。同时对于上次配对成功的人做一个回访，同时在利用媒体炒做一番。

超市购物卡方案设计图篇三

6月16日—6月17日

健康老爸

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。（扇子或剃须刀片）

二、凡6月18日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福（顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。）

四、想看到平时温文尔雅的父亲，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗？快和爸爸到超市发超市来吧！只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品。

时间：6月16日（周六）、17日（周日）每天分两个场次上午10：30—11：00；下午17：00—17：40地点：大厦店换购处细则：

a□凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

b□每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

五、促销主题

1、扮靓父亲，重返年轻

2、给老爸一个温馨的父亲节

3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

六、促销方式

一) 商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；
- 3、烟酒类。

二) 商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

三) 商品促销

四) 商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

超市购物卡方案设计图篇四

3月4日（周六）—8日（周三）共5天

“靓丽女人，我的节日我做主” 3.8节主题系列活动

x商城及八一店□x购物广场及北园店（外地店参考执行）

（一）关注女性，呵护健康

活动内容：

3月7日在商城1号扶梯促销场地推出女性健康知识讲座，为光顾x商城的女性朋友提供健康资讯。本次活动旨在引导广大女性朋友关注女性身心健康，提倡由内而外的健康和自信的美丽。

（二□xx靓丽女人彩妆秀

活动内容：

3月8日商城1号扶梯促销场地举行“彩妆流行时尚”春季彩妆知识讲座，凡购买化妆、护肤品类商品满388元，凭当日购物发票可免费获得由x专业化妆师提供的春季彩妆一次。

（三）关爱女性，美丽永驻

活动内容：

2、凡购买女士新款春装、女士内衣、女鞋、女士箱包等女性用品当天累计：

满380元以上可获得x美容中心提供的价值100元美容贵宾券一张；

满680元以上可获得x美容中心提供的价值200元美容贵宾卡一张；

满1380元以上可获得x美容中心提供的. 价值300元美容贵宾卡一张;

注:

1、美容卡由商城统一提供;

2、要求以上品类厂商全部参加赠礼活动, 特殊商品不参加的要报总经理批准。

活动:

1) 5000大奖重谢消费者: 凡是来我店购物的女性顾客, 一次性购物金额满38元以上者, 可到活动处丢色子一次, 满76元丢2次, 114元丢3次, 152元丢4次, 190元丢5次, 单张小票只能丢5次。小票当日有效, 过期作废, 小票金额不可累计。小票盖章后失效, 不能参加活动。

2) 奖项设置:

a□特等奖: 500元贵宾卡10张=5000元 (理论上抽中概率为零), 中6个6点。

b□一等奖□5l食用油一桶x20件x4桶=80x50=4000元, 中5个6点。

c□二等奖: 10粒装卷纸一提□300x9.9=2970□□中1、2、3、4、5、6顺花。

d□三等奖: 联华抽纸一包1000x3.1=3100元, 中2、4、6点。

e□四等奖: 酱油醋一包6000x0.5=3000元, 中1、3、5点。

f□奖品当场发放, 不得兑换成现金。

超市购物卡方案设计图篇五

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

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。

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。

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；

影楼喜结缘，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

6、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