

最新超市团建活动美篇 超市五一活动方案 (通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

超市团建活动美篇篇一

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300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（5个店共10名）各奖海南四日游名额一个

一等奖3名（5个店共15名）各奖美的吸尘器一个

二等奖10名（5个店共50名）各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名（5个店共500名）各奖柯达胶卷一卷

在4月27日到5月26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。

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

4月28日至5月9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。某超市“五一”部分特价商品：

超市团建活动美篇篇二

4月30日-5月8日

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛xx□购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

dm4月30日---5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop□广播宣传。

2、五一逛xxx□购物中大奖

3、低价降到底，好运转不停

4、5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘

沙显高明，群星荟萃看今朝。

5、5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

超市团建活动美篇篇三

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”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。

家的感觉，价的乐趣

4月28日~5月10日

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。

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。

买赠、现场试吃、抽奖等。

1. “五一”，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。
2. 商品折扣购：一次性购物满38元的顾客可享受大米/500g的折扣，五一折每人限1kg
3. 凡一次性购物满38元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动，78元2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300元礼品一份（总计5份）

二等奖：价值30元礼品一份（5份）

三等奖：价值10元礼品一份（20份）

四等奖：价值3元礼品一份（100份）

五等奖：价值1元礼品一份（500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。

生鲜类：促销品项25个（惊爆价商品要求5个）

惊爆价蔬菜每天1个单品，每日现采，（据价格优势的蔬菜）主要为早市提供，正常促销品4个单品，如：西红柿、黄瓜、包菜、蒜薹等。

肉类2支：如五花肉、2：8肉馅，每周做一个。

水果类：应季水果），每天一个单品做惊爆价，正常单品4个如：苹果、梨、草莓等。

日配商品□500g水饺、汤圆、小笼包各一个单品、鸡腿、鸡翅。

水产、海鲜类商品各1个

面包类2个单品，每周做一个

熟食、凉菜个选择一个单品

散装食品4个单品：散果冻、饼干、蜜饯、沙琪玛等

食品类：促销品项50个（惊爆价商品5个）

针对整件商品（5个单品）：水、啤酒、绿茶、桶面、火腿肠、奶制品。

冲调类（4个单品）：五连包面、凉茶□500g果珍。

日常生活用品（15个单品）：油、袋装米、面、榨菜、腐乳、壶装醋、酱油、鱼罐头、味精、酱类、紫菜类、腐竹、粉丝、芥末油、花椒油等。

百货类：促销品项30个单品（惊爆价商品5个）

家用休闲：羽毛球拍套装、油画棒、玩具类、文具类、

日化类：促销品项30个单品（惊爆价商品5单品）

清洁类：卫生巾、护垫、湿巾、合抽、软抽、蚊香、花露水、杀虫剂、牙膏、牙刷、香皂□1800g洗衣粉、肥皂、洗手液、柔顺剂、芳香剂等。

洗护类□200ml洗发水套装□200ml沐浴露、啫喱膏、防晒霜套装、洁面乳、香水、婴儿洗护类等。

企划部：

版面要求□10p正8k铜板纸

1. 负责对本次活动的设计、印刷、发放及协调工作；

2. 25号早上所有dm促销品项开始拍照，进行排版设计。
3. 26号——27号送交印刷，28日必须印刷完毕。
4. 28--29号组织人员对dm宣传单进行发放。
5. 可以做一张喷绘悬挂在门口（放大：本次活动的内容及特价品）。
6. 30号促销活动开始。

各部门：

1. 各部门主管讨论dm商品品项，那类做封面、底面、惊爆价、需放大等。
2. 所有dm样品及赠品25日之前必须到位，并做详细的登记。
3. 所有dm商品在活动期间必须保证商品的供应。
4. 29号晚上下班之前把所有dm商品必须陈列到位□pop悬挂到位，全部dm商品到收银台前进行试扫，发现有误的地方及时进行更正。
5. 客服部负责对本次活动抽奖进行全面监管，控制赠品发放，并进行登记整理，负责顾客咨询的解释、顾客对活动反映并及时上报。
6. 门店广播负责整体活动的滚动宣传，每半小时播一次。

“ok”欢腾红五月、冰爽黄金周”策划活动1“美佳乐杯”卡拉ok大赛——我唱故我在目的：大型的卡拉ok比赛能够直接吸引人流，制造社会影响力，进而带.....

超市团建活动美篇篇四

4月28日—5月5日

欢乐五一的来临，市民在紧张的工作学习中得以休闲，并用形式多样的方式来愉悦自己，最大限度的满足假日带来的惬意。本超市将紧扣商机，提前唱响五一，以“玩转五一、畅享酷夏”为营销卖点，引导市民成为黄金周休闲首选地，让市民体验精彩绝伦的购物乐趣，以此达到提高来客数，促进销售的目的。

玩转五一、畅享酷夏

4月28日—5月4日

dm促销、商品促销、文化促销

版块一—dm促销

活动主题：玩转五一“购”实惠

活动时间：4月28日—5月5日

营销重点：晚米、鱼、肉、西瓜、葡萄、饮料、冰棍系列、休闲食品、啤酒、洗衣粉、洗发沐浴露系列、杀虫用品、内衣内裤、凉鞋拖鞋、防晒系列、饮水机、电风扇、电电饭煲等。

规格—dm快讯，对8开8p—分超市、百货两个版面，其中超市占6p,百货占2p—

超市团建活动美篇篇五

活动内容：

在20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运xx日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名（5个店共10名）各奖海南四日游名额一个

一等奖3名（5个店共15名）各奖美的吸尘器一个

二等奖10名（5个店共50名）各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名（5个店共500名）各奖柯达胶卷一卷

在4月27日到5月26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。

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

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx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

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx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。

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（具体定出特价商品的价格）。（本次活动最终解释权归某超市所有）