

# 超市五一促销活动方案(实用6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 超市五一促销活动方案篇一

生鲜作为超市里最为吸引入气的品类，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。

## 超市五一促销活动方案篇二

生鲜作为超市里最为吸引人氣的品类，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。

## 超市五一促销活动方案篇三

举国欢腾庆五一，开心购物去海联

5月1日—5月7日

活动一：

日化节—亮丽人生

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干（供应商自备），氢气球8个以上（供应商自行广告宣传备用）、气拱门一条（20米）、外场展区（4个）、服



务台前展区（其它品牌）、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区（舞台、音响设备）

### 1、最后胜利（5月1日—7日）

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档20—30样商品，超低价起拍。

活动时间：时间从上午9：00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动（与英才音乐学校联合举办）

### 2、风情万种（5月2日）

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

### 3、款款情深（5月3日）

活动形式：婚纱展现场模特表演

### 4、人生风采（5月4日）

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品；设置一处景点，现场免费拍摄（1人限拍1次）；免费化妆会；美容美发专家咨询会。

### 5、爱我中华（5月5日）

“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童（6-13岁）凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦绣中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

## 6、明星在线（5月6日-7日）

活动形式：模仿秀卡拉ok大赛

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

奖项设置：

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

### 1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

### 2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

### 3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

## 活动二、爱情岁月甜蜜之旅

促销思路：五一将是婚庆的大市场，将营销目标锁定在五一劳动节，针对婚庆市场开展营销活动，提高企业在婚庆市场的占有率，提高企业知名度。

促销对象：五一节期间举行婚礼的未婚伴侣

促销目标：在促销期间将举行婚礼的未婚情侣锁定

促销时间：4月26-5月7日

### 1、极地情婚纱show（二至三场）

由极地摄影浓情推出其款式新颖、气质独特数款婚纱，邀请知名模特举行“极地情婚纱show”极地情婚纱show气势恢宏，内容丰富，必将吸引众多青年男女特别是将举行婚礼的恋人的青睐，为极地摄影提供宣传的有效途径。

### 2、见证爱情，留住精彩

### 3、甜蜜之旅

活动期间，凡在xxx一次性购物800元以上的未婚伴侣，可享受免费婚照一套。

### 4、爱情岁月，幸福共享

活动期间，凡在极地摄影拍摄婚纱照的爱情伴侣，凭极地开出证明单，在xxx超市购物享受9.8折优惠。

### 1、电视广告岳阳无线频道8次

### 2、广播电台10天

### 3、xxx商品快讯15000份

4、店面pop

5□xxx店面布幅广告1幅

6、报纸广告□xx信息报》1/4版1次

8、活动期间举行婚纱摄影展，设置拍摄景点一个。

## 超市五一促销活动方案篇四

为感谢广大消费者一直以来对xx超市的支持□xx超市在国庆七天进行优惠活动。活动期间部分商品打折出售，还有买多赠送的活动。

本次活动本着以“欢度国庆感恩回馈真情放送”为原则，让广大消费者在超市购物买的放心，用的放心。

(1) 活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

(2) 与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销（例如买洗发水送护发素等），这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度和关注。

(3) 快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

(4) 有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

(5) 活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客建立信任度，消费者将更倾向于去xx超市购买商品。

(1) 活动目的：由于xx超市之前已经推出会员卡制度，所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的。顾客回头率，提高超市收入。

(2) 对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内某些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示（特价、特卖商品除外）。积点可反礼、不定期满额赠礼。

- 1、本卡是您尊贵身份的象征；
- 2、本卡可充值消费；
- 3、凭此卡在xx超市消费可享受会员价优惠；
- 4、结转前请出示此卡，享受专属会员价；
- 5、持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；
- 6、此卡只限本超市使用；
- 7、此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；
- 8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造xx品牌，使本地的消费者认同xx[]并且喜欢xx[]提高xx的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础。同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于xx超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行心理干预，使得其提高对xx的赞誉。最后活动将会员制度作为xx超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高xx在北辰的市场份额。

1、活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。

2、活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于10000元

活动纯收入：大于100000元

## 超市五一促销活动方案篇五

为了更好的提高美容院促销活动的效果，树立美容院的外在形象，美容院促销活动方案就成了商家们审核的重点。美容院促销活动方案是策划人智慧的结晶，是把美容院营销活动科学化理性化的总结制定。这里为大家准备了一份美容院促销活动方案，希望可以为大家带来一些促销思路。美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么

是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

活动目的：

- 1、推广新服务项目
- 2、提高销量
- 3、提高美容院外在形象。

活动主题：共同迎接新的一天

活动内容：

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

丽人月套餐一：价 格500

赠送护理

- 1、划卡消费8折；
- 2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠 1、续卡送积分58分； 2、送亲情卡一张（价值200元）。

丽人月套餐二：

价 格 1500元

赠送护理 1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠 1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

丽人vip套餐：

价 格 3880元年卡（限时卡）

赠送护理： 1、全年面部、肩、颈部经典护理；2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠

- 1、赠送精油全身10次（价值1500元）；
- 2、赠手、足护理20次（价值800元）；
- 3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；
- 4、全年光波浴；
- 5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮

肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，



通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。 活动预算(略)

## 活动执行

### 事前准备：

- 1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。
- 2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）
- 3、促销方案、优惠政策
- 4、产品的培训：由组长负责培训
- 5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货
- 6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）
- 7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程 事中工作：

- 1、怎么安排（参加人员的分工）
- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责,服从安排，责任到人
- 4、进入状态,人员的配合

### 事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人

# 超市五一促销活动方案篇六

## 一、活动目的：

国庆篇以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“会展”“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

## 二、活动时间：

20\_\_年10月1日——20\_\_年10月7日

## 三、活动主题：

“同喜同贺国庆国庆，同欢同乐精彩华联”

## 四、活动宣传方式：

借助短信群发推广手段进行广泛的宣传

国庆佳节之期，历来是各商家的销售黄金段，各种促销，宣传方式层出不穷，竞争程度真可谓是盛况空前啊，如何增进销售业绩，提高市场占有率，此时重要的不仅仅是产品质量、种类，服务，交通等日常问题，更重要的是宣传，快速、有效的宣传推广，君贤科技短一信一群一发，以其速度快、精确性、瞬时轰动效应强、低成本等功能特点，才能牢牢的抓住市场主动权。

### 1、欢乐会展篇：

\_\_年名酒名特产荟萃展

国庆节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

## 2、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送!20\_\_年国庆节活动方案策划

凡在本超市购物满\_\_元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，\_\_元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

## 3、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

## 4、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

## 5、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!

凡在家纺购物满\_\_元，便可得到\_\_元的家纺购物券一张。购物\_\_元可得到两张，以次类推!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

## 五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置□dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、其他

制作页面为大4k□8p□费用约为0.6万。