

2023年超市店庆活动方案吸引人(汇总5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

超市店庆活动方案吸引人篇一

主题□xx11周年感恩回馈顾客情

内容

1、庆贺xx超市开业11周年。

2、提升xx超市的美誉度，让广大消费者感受联华超市与您一起成长，并时刻在您身边，使xx超市更贴近百姓生活，从而扩大市场份额。

1) 所有门店外墙悬挂大型巨幅：主题是“xx11周岁啦，感恩回馈顾客情” 内容为8月份活动方案。特价快讯，优惠信息等。

2) 所有门店在店庆当天使用拱门，上悬挂条幅，内容为“热烈祝贺超市成立11周年店庆”。

3) 所有门店宣传布置：各店悬挂条幅，内容为：热烈祝贺xx超市11周年店庆。

4) 所有门店店内布置：做店内布置，形象要喜庆，突出店庆氛围。店内特价商品要明确。

5) 2分钟宣传片（销售高峰期播音员每隔5分钟/次）：介

绍xx超市的发展之路，所获成就，完美的供货渠道带给消费者以超值商品，先进的管理模式带给消费者愉悦的购物环境等。。。。。

店庆开门礼：8月13日~8月22日每日来联华购特的前100名顾客送精美礼品一份！（饮料一瓶，与饮料厂家联系承担所需费用。）

a□有奖促销

“xx11周年，感恩回馈顾客情”，凡于8月13日至8月16日凭会员卡购物满18元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会；普通消费者购物满48元即可获得同样的机会。

抽奖日期□20xx年8月13日至8月16日。（第一阶段）

抽奖时间：每天9：00~21：00

奖项设置：

一等奖（2人）：价值约500元的奖品。

二等奖（5人）：价值约300元/人的奖品。

三等奖（10人）：价值约100元/人的奖品。

四等奖（15人）：价值约50元/人的奖品。

五等奖（30人）：价值约20元/人的奖品。

六等奖（50人）：价值约10元的水果券

现时现价折扣促销：

大米超低价每人限购10斤，肉类超低价每人限购5斤，绿豆超低价每人限购3斤等

活动时间：每天下午18：00—19：00

b□活动要点：店庆当天，凡在20xx年8月13日出生的小朋友，凭小朋友出生证明或户口本等有效证件，即可在其家长的带领下到xx超市活动门店服务中心领取一份特意准备的生日礼物一份。（限领一份）

- 1、礼品有限，送完为止
- 2、每位过生日的小朋友限领一份
- 3、此活动最终解释权属xx超市所有

c□买赠活动（第二阶段：17~22日）

惊喜店庆日，大礼送不停

活动期间在xx超市购物的顾客，购物就有大礼赠送。不同金额，不同惊喜：

购物满88元送毛巾

购物满128元送太阳伞

购物满188元送冰垫

购物满n元送。。。。。

d□部分系列商品促销活动（8月13—8月22日）

（1）家纺浪漫夏日冰爽季□xx超市夏凉商品促销开始了，活

动期间，凉席、蚊帐、夏凉饰品全场85折，部分震撼超便宜，欢迎选购。

(2) 鞋区千里之行，始于足下□xx超市夏日凉鞋促销开始了，活动期间，男女凉鞋全场8折，部分5折起，并推出部分特价、超低价商品促销热卖。

(3) 家电激爽夏日，凉风席席□xx超市家电纳凉商品促销开始了，活动期间，特联合xx等各空调，风扇厂家推出“激情8月乐联，纳凉商品大热卖”，促销活动，各厂商品牌空调风扇价格一降到底，优惠大酬宾，并有大量丰厚赠品等你拿！

电风扇、空调扇类全场88折，选购纳凉商品到乐清联华，给您意想不到的惊喜！

时尚美味生活，从新主义开始，热烈祝贺新主义蛋糕落户xx超市xx卖场xx商场等门店！

为庆祝开业，8月13日至16日活动期间，新主义每天推出一个15磅的生日蛋糕供广大消费者免费品尝，面包、糕点等每天5种单品全场半价销售或买一送一。

e□倾情回报：

1、活动期间，在xx超市当天单笔消费满388元，即可凭收银小票参加抽奖，百分之百有奖。奖项分为3个等级，具体设置如下：

特等奖：精品四联张百元纪念币

一等奖：夏凉被

二等奖：夏席

三等奖□1.68l雕牌洗洁精

超市店庆活动方案吸引人篇二

20**年1月21日是我酒店开业庆典五周年纪念日，在我酒店开业五年来，在我们共同努力积极开拓下，所有员工团结奋进，业绩与日俱增，博得了许多市县领导的好评，让锰都大酒店成为了秀山一颗璀璨的明珠！

热烈祝贺锰都大酒店开业五周年店庆、圣诞、元旦三重喜庆，魅力锰都、精彩无限，感恩回馈，宾主联谊。

在我酒店开业五周年庆典之即及12月24日圣诞节和1月1日元旦节的来临，借助五周年庆典与圣诞、元旦三重喜庆交集扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升锰都大酒店在秀山地区的影响力，稳定和巩固老客户，进行情感营销，培养客户忠诚度。

2、密切结合店庆，圣诞节，元旦节三重喜庆布置酒店、会场。

1、邀请兄弟集团嘉宾及酒店大客户，老客户、合作单位等一同参加此次周年庆典活动。

2、营销部美工负责全程照相，营销客户、新老客户、各兄弟集团嘉宾、各赞助单位。

3、酒店内外环境的布置。

4、酒店五周年庆典联谊会在酒店多功能厅举行。

5、酒店各部门自己组织节目(营销部4个、人力资源部1个、财务部1个、领导组2个、工程部1个、前厅部2个、餐饮部3个、房务部2个)，兄弟联谊单位联谊节目，宾主互动联谊节目，

内穿插店庆感恩回馈抽奖活动、现场评判嘉奖活动。

6、酒店文艺节目汇演。

7、酒店领导、部门经理为现场评委(人力资源部指定具体人员)。

8、现场颁奖嘉宾(酒店领导)。

9、有奖征文演讲(我是锰都人)、评三个等级奖、一等奖(奖金现金300元、二等奖现金200元，三等奖现金100元)。

10、文艺汇演节目评特等奖1名(奖现金600元)一等奖1名(奖现金400元)二等奖2名(奖现金各200元)三等奖3名(奖现金各100元)。

11、凡参加有奖征文演讲的各奖参与奖50元(限报名前10名)。

12、嘉宾现场抽奖活动(奖品可为餐饮代金券、客房代金券、康乐部代金券、圣诞店庆吉祥物礼品等，设特等奖1名，奖免费标间一晚，一等奖1名，奖餐饮代金券200元，二等奖2名，各奖康乐代金券98元三等奖3名，各奖店庆新年礼品一份)。

13、酒店评出优秀部门班组、优秀员工，优秀管理人员，可在店庆活动上由锰都领导现场颁奖(具体奖品按酒店奖金制度发放)，此项也可以在年底总结会上进行，由领导定夺。

电子显示屏内容：

1、热烈祝贺锰都大酒店开业五周年!店庆，圣诞，元旦三重喜庆!

2、“锰都五年感谢有您”倾情促销月序幕启动，敬请光临!

3、锰都大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱!

1、如果是在圣诞节举行店庆，酒店大厅摆圣诞树、各种圣诞气息的贴图、彩带。

2、多功能厅门口放气球彩门。

1、12月24日18：00—18：30庆典启动仪式。（领导讲话，嘉宾代表讲话）

2、18：30—22：00文艺汇演、现场颁奖等。（具体流程见详细节目单）

3、22：00联谊会结束后所有管理人员送嘉宾离店。

1、策划内现有的现金奖励2800元。

会上进行)

3、各种小礼品、圣诞店庆吉祥物等礼品500元。

4、嘉宾现场抽奖。（免费标间一晚228元、代金券550元、店庆礼品三份）

5、店内、会场布置500元。

总计费用约6000元左右。

1、制定简单的宣传单。（内部制定）

2、营销部发放邀请函。（忠诚客户、赞助商、联谊单位等）

3、大厅放欢迎水牌。

4□led显示。

超市店庆活动方案吸引人篇三

热烈庆祝xx超市成立七周年

3、通过策划一系活动，加深xx超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、员工及供应商

a□针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳xx公司成立七周年！

2、热烈庆祝xx超市成立七周年！

3□xx司庆乐在“七”中

4、真诚相伴七载，真情服务永在！

5、服务xx我们会更加努力！

6、欢庆七周年真情大献礼

7、携手同行七周年千万好礼送给你

8□xx超市祝所有女性朋友节日快乐！（庆祝三八妇女节）

9、全民行动关爱女性（庆祝三八妇女节）

10、天天xx天天“3.15”（消费者权益日）

b□公司常用形象广告语：

- 1、爱是挚诚家乃至亲
- 2、品质、服务、物有所值！
- 3、关爱社区居民共建温馨家园4□xx年xx品质服务工程

1、卖场布置：

a□场外布置：

- 1)大型巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为此项主题促销活动的信息；
- 2)小型条幅：内容是各知名企业的祝贺语；比如：百事公司祝xx公司成立七周年。（请采购部提前将供应商名单传市场部）
- 3)喷绘：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；
- 4)橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司七周年喜庆气氛。

b□场内布置：

- 1)吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境；
- 2)店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝xx公司成立七周年”的横幅；
- 3)收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活

动内容；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

5) 灯笼（拉花）：烘托气氛；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1) 海报3期：

第一期：“三八”妇女节手招（2月27日-3月8日）；

第二期：公司七周年手招：（3月5号---3月18号）8p90个单品

第三期：公司七周年手招：（3月19号---4月1号）8p90个单品

主要以特惠装、搭赠装形式为主；

4) 电视、报纸广告：

3、促销活动：

每当春暖花开时，我们将迎来公司周年庆，“谈指一挥间”，公司在大浪中已走过了七周年，回顾过去，我们始终坚持以“品质、服务、物有所值”为经营理念，满足于每一位顾客，也同时得到了各位顾客的一致认可，展望未来，我们始终相信会为您想的更多、做到更好，为感谢您对xx超市一直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办

各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归！

超市店庆活动方案吸引人篇四

二、活动主题：欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

三、具体活动：四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

5月1日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

（注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动）

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。（注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加）

超市店庆活动方案吸引人篇五

1、主题：激情从此开始。

2、活动时间□20xx年x月x日-x日。

3、内容：购物满100元，献爱心1元送当令生鲜商品一份（价值5元左右），团购不参加，单张小票限送二次。

4、赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶。

5、赠品落实部门：生鲜。

6、分工。

(1)、企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备。

(2)、理货组，每天提供人员3名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作。

(3)、总台根据赠品的量，进行每天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行。

7、宣传：场内：带“活动内容”的吊旗制作和安排悬挂工作。

对外：店庆专刊、社区辅助宣传等手段。

8、设想分析：通过此类活动，一方面烘动人气，在有限的来客量里提高客单价，从来增加销售。

1、主题：承诺再续。

3、宣传和推广。

(1)、超市主入口处，用显注的标语提示！

(2)、店庆的dm海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

4、设想分析：此承诺在去年店庆后推行的基础上，通过广播、横幅等宣传方式，更强力度的来提高家友超市的价格形象，本着“平实可信的价格”服务宗旨，真真正正的维护家友超市的价格诚信度。

保健品：

1、主题：以旧换新。

2、内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产

品的外包装（或旧包装）可抵换现金3元。

3、分工。

（2）、企划。

宣传：除以上宣传手段外，另加报刊宣传。

准备显眼的兑换场地及布置。

台帐表格的提供。

活动结束后费用的清算工作。

（3）、总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记。

7、设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参与到活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动。

2、活动时间[x月x日-x日]。

3、内容：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的树造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工。

（1）、理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备。

（2）、企划：家电区装饰，突出促销的气氛。

店庆价商品：

1、主题：将降价进行到底。

2、活动时间□x月x日-x日。

3、数量：300个左右。

4、分工。

（1）、各理货组谈判，准备特价清单，比例：3：6：7（生鲜、食品、百货）。（准线：商品是当令商品，价格绝对要有震撼效果）。（提示：准备特有优势的一批作为dm商品，数量为80个，各理上dm比例根据价格优势定）。

（2）、企划□dm的排版和制作工作；店庆价标识设计和制作。

5、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向来定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。