

超市营销活动策划书(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

超市营销活动策划书篇一

凡在x月10日—15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的'价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

《五月端午节□xx包粽赛》

- 1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；
- 2) 操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；
- 3) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

《五月端午射粽赛》

- 1) 活动时间□x月20日—22日
- 2) 活动内容：凡在x月20日—22日促销时间内，在xx各连锁超

市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3) 活动方式：

4) 道具要求：气球、挡板、飞镖。

5) 负责人——由店长安排相关人员。

相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

相关支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送。

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛。

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛。

费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只。

2、《xx猜靓粽，超级价格平》活动：(数量价格由赞助商在各店促销决定)。

3、《五月端午节□xx包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤。

费用总预算

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元。

2、吊旗费用：10000元。

超市营销活动策划书篇二

活动主题：欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

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□xx年1月27日—xx年1月31日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间□xx年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xx年台历一本。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□xx年1月27日—xx年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□xx年12月31-xx年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：影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间□xx年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、超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传影楼的特色服务。
- 2、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影楼宣传册，顾客凭此据均可在影楼享受优惠。
- 5、顾客享受优惠时间截止到xx年1月20日
- 7、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。

一、活动主题：感恩大回馈，燃情12月

二、活动时间：12月5日——12月25日

三、活动目标：

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

四. 活动内容：

1. 疯狂时段天天有

a)活动时间：12月5日——12月25日

b)活动地点：1-4楼

c)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建议免扣)

2. 超市购物新鲜派，加1元多一件

a)活动地点：1-1f

b)活动时间：12月5日-25日

c)活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

d)等级设置：购物满28元加1元得1包抽纸(日限量500包)；购物满48元加1元得柚子一个(日限量200个自理)；购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量100瓶)。

3. 立丹暖万家，冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a)活动地点：商场大门外步行街

b)活动时间：12月6日-20日

c)组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。(建议降扣，让厂家以特价进行销售)

4. 耶诞礼品特卖会

a)活动地点：商场大门和侧门外步行街

b)活动时间：12月21日-25日

c)组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5. 耶诞“奇遇”来店惊喜

a)活动地点：全场

b)活动时间：12月24日-25日

c)活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼!数量有限，送完为止。

6. “耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a)活动地点：大门外步行街

b)活动时间：12月24日、25日晚上7：30-9：00

c)活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

五、媒体宣传规划：

1. 媒体宣传：

a)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b)报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

六、费用预估：

1、超市购物新鲜派加1元多一件，500元×19天=9,500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜2,000元

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜15,000元

4、报纸广告及其他宣传费用：20,000元。

5、活动及圣诞气氛布置10,000元

6、合计：56,500

七、承担方式

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置

费用，按厂家每平米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

一、前言：

二、活动主题：为新春的情人节画上o(一个元宵的图样)满的印记

三、活动时间：春节20xx年2月05日—20xx年2月11日

情人节20xx年2月12日—20xx年2月14日

元宵节20xx年2月20日—20xx年2月22日

四、活动地点□xx永辉超市

五、活动目的：增加来客数，突破三百万营业额

七、活动内容：

(一)鼠年到，福运来：以普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物；走亲访友而准备的烟酒副食类礼品为主□(20xx年2月5日—2月11日)

1、选取部分商品降以活动价格。

2、购满68元的消费者，可凭借购物清单到客服处领取一张价值10元的精美“福”字或庆贺新春对联一张(限额1000-20xx名)。

3、购满168元，送猴子吉祥公仔一个。

4、隐藏奖项：在超市显眼的地方设定一个公告板，公告板里设定一个价格数目掩盖，第一个消费者购物价格与设定价格

相差在一元以内则免单或减半(以设定价格衡量奖项标准);第一个中奖之后,加以现场宣传(喷花以及广播),随后立即推出第二个隐藏的价格,促动消费者前往购买次数。

5、购买满100元送价值10元的情人节活动专享抵用券一张,以此类推。

(二)情人节特别献礼:以年轻浪漫者为主,争对性推出巧克力、情侣服饰套装、精美礼品、鲜花、避孕套等为特供商品(20xx年2月12日—2月14日)

1、购买特供商品满38元送精美玫瑰一支;

2、满99元送情人节特制精美礼品一个(多设几种选择,针对小女生的各种喜好)

3、购买情侣服饰套装满500元送一份价值60元以内的巧克力一盒和一支玫瑰花。

4、第九十九名购买任何一种盒装巧克力的顾客赠送一套情侣体恤衫;

5、购买任何商品满100元送价值10元的元宵节活动专享抵用券一张,以此类推。

(三)元宵喜乐“惠(you)汇(jing)会(xi)”□以各种百姓家庭为主□(20xx年2月20日—20xx年2月22日)

1、选取部分商品降以活动价格。

2、超市内部随机隐藏放置五个新年祝福贺卡,写上“你终于发现我了,恭喜您中奖(落款超市名称)”字样。发现者可获赠一张价值两百元的提货卡(或礼券)。

一根(15名);参与奖: 一根中国结或吊坠等精美礼品。

八、各项工作负责人: 1、活动主要负责人:

2、与入驻商家商谈活动细节:

3、安保工作:

4、应急预案与上报举行活动的备案:

5、联系舞台表演团队:

6、海报及展板的制作:

7、网络宣传标语、排版、设计、审核、上传:

8、宣传单制作:

9、宣传单发放: 宣传海报张贴: 宣传展板摆放:

10、购置奖品:

九、日程安排:

春节是中国人的团圆节,担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能,与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动,也是超市销售新特商品的好时机。

一、春节促销无非是降价、捆绑、赠送、换购等几种形式

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标:

1. 媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

2. 销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列□pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3. 人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1. 属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2. 属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

春节期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。

3. 春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大

的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

三、认真做好商场超市的陈列工作

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1. 一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。
2. 重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

目的：春节是中国的传统节日，也是一年中最盛大和隆重的节日，对于商家来说，更是销售的旺季。面对竞争激烈的市场，只有通过一系列优惠、让利的促销手段，让顾客真切感受到实惠，才能赢得市场，提升人气，提高销量。

活动宣传及布置：

统一效果，并设计出布置效果图，上呈领导审核。

2. 各分店所有布置的物料由企划总部进行统筹，统一申请购买。
3. 各店制作春节吊旗进行布置。
4. 卖场服务台进行活动内容的广播宣传。
5. 各店大门口展板进行活动内容宣传。

6. 各店服务台播放新年喜庆音乐。

店广场舞台进行活动内容宣传。

8. 上市的年货做电视广告宣传。

9. 快讯dm海报宣传x期：海报数量：份

活动一

活动主题：现金大奖等你抽

活动时间□20xx年1月17日——1月22日(6天)

活动地点：商场各分店

活动内容：活动期间，凡在商场各分店超市区一次性购物满68元，凭小票即可参加“迎新年，抓利是”抽奖活动；奖项设置为100元、50元、10元、5元、2元不等，百分百中奖！每日名额有限，抽完即止！单张小票限抽三个。

注：南、每天至少要抽出3个100元、5个50元和10个10元；小店可按本店实际情况合理安排。

活动二

活动主题：迎新年，送利是

活动时间□20xx年12月25日—20xx年1月22日(29天)

活动地点：商场各分店

活动内容：活动期间，凡在商场各分店超市区一次性购物满58元送茶园利是封一包，购物满108元送茶园利是封2包；小

票不可累计，限当天有效，单张小票限送三包。

活动三

活动主题：财神送福，“金币”任您夹

活动时间□20xx年1月23日——1月25日(3天)

活动地点：

操作方法：财务部负责兑换一批5毛的硬币供活动使用，企划总部统一购买财神服装四套，派发到各店，门店在活动期间安排一位身材高大的男士穿上财神服与顾客一起玩夹金币游戏，每日活动时间安排为上午8:30-11:30，下午14:30-17:30，晚上19:30-21点，各店每天必须严格按照规定时间开展活动，使其活动达到更好的效果，此活动不仅可以很好的与顾客互动，且象征着在新的一年里带来吉利。

超市营销活动策划书篇三

礼情款款，欢度国庆

20xx年xx月xx日——xx月xx日

- 3、加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；
- 4、扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民”的形象。

(一) 买xx元送xx元现金

1、活动时间□xx月xx日——xx月xx日

2、活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在超市购买服装、鞋类商品满xx元即可返回xx元现金，满xx元可返回xx元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。

3、注意事项：

(1) 顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2) 单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

(3) 顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

(4) 该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

(二) 国庆狂欢□xx大礼疯狂送

国庆狂欢，狂欢

1、活动时间□xx月xx日——xx月xx日

2、活动内容：

活动期间，公司在第xx期促销手册（时间□xx月xx日—xx月xx日）封面上印刷国庆现金券，现金券面值xx元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满xx元可使用一张，直接省xx元现金，购物满xx元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

3、注意事项：

(1) 顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2) 现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

部门：营运部

负责和各品牌洽谈和签定本次活动的`条件及活动费用的分摊。
负责培训员工活动的内容和操作方法。

超市营销活动策划书篇四

一、活动主题：

20xx新春嘉年华会

广告词：吉犬献瑞旺新春，桃花坞中桃花年

二、活动构思：

充分利用新年喜庆气氛，向消费者传达新春气息，巧妙利用中国传统新年的场景布置，及丰富多彩的喜庆节目安排，吸引消费者，以加深消费者对良好认知。

三、活动目的：

1、利用春节喜庆气氛，提升山庄品牌的含金量

2、提高销售额度

四、主题活动：

1、贺岁倒计时，与您同欢庆

2、参与互动游戏，赢取新年大奖

五、具体活动安排：

1、贺岁倒计时，与您同欢庆

时间□20xx年1月28日

地点：

节目部编排极富新春气息的歌舞表演，游戏、小品等节目；艺员服装的安排；除夕夜12：00时，与客人一起倒计时，财神、金童玉女一起上台与客人一起迎接新年的到来，并派发新春利是。

2、参与互动游戏，赢取新年大奖(具体游戏内容由节目部负责提供)

地点：

时间□20xx年1月28日晚11：00

节目部编排三款新年游戏与客人互动参与，(金童玉女可邀请客房客人来夜总会参与游戏)，游戏设三级奖项：

一等奖：每一个游戏各一名，奖豪华客房一间/晚；

二等奖：每一个游戏各两名，奖啤酒一打；

三等奖：新年礼物一份，参与者每人一份；

六、场景布置：

酒店整体布置风格以红色为主，以着重突出节日的喜庆。

1、进门两侧大道用灯笼串进行装饰，让人一进就能感到节日的喜庆气氛。（大门口18串 \times 6=108个，进门到停车处112个）

2、大门口两柱挂横幅一条，“恭祝大家新春愉快！”

3、山庄古建筑大门口做一个春节的景观，两侧制作花柱各一个，（制作：用金布围住，后托kt板，在金布外面再插上花，）两个花柱中间放一棵4-5米高桃树，用一个大花瓶作底座，下面铺红色地毯，在桃树的下面放四只金狗，和一些金元宝（用泡沫做），在桃树上再挂一些红包（内置一毛硬币），和一些金色包装的圆形朱古力。外围一圈圣诞红。内侧摆15盆高1.2米高桔树，围成弧形，作为背景，在桔树上用泡沫制作“20xx”在泡沫上再插上花，形成花字。在屋檐下悬挂一条横幅“恭贺新春”，两侧悬挂直径1米灯笼6个。

4、山庄内所有路灯，每一盏路灯两边各挂灯笼一串。（共63盏 \times 3=189个）

5、古建筑大门对面树，挂灯笼30 \times 6=180个，此与门口景观相对映；另在体育路入口，一眼就能看到此景。

6、桑拿区布置：

a□spa正面，挂高1米横幅一条，内容为“恭祝大家新年快乐，身体健康！”

超市营销活动策划书篇五

20xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们xxxx有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立xx超市的品牌形象。届时！新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获！

活动主题：

- 1) 春节贺岁礼送新春。
- 2) 元宵节情缘元宵节。
- 3) 情人节感受温馨浪漫。

活动时间□20xx年x月x日—20xx年x月x日

活动布置策划：

卖场内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1、场外布置：

- 1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。
- 2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。
- 3) 门口处上方各挂大型灯笼(50cm)□要求美观。

4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(各门店进行费用联系).

5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6mx2m)□

6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作).

2、场内布置：

1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。

5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计。

通道：

1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。

2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬

挂“年货街”字样的'pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3、员工布置及服务用语

1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装。

活动陈列及商品的促销活动

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中龙港店、鳌江大厦店，还增加箱包、服饰、鞋子、床铺上用品、生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，

以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 厂商的赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中大卖场的服饰、鞋子、床铺上用品等，赠品由厂商提供赞助。

1) 厂商大型文艺促销活动。

2) 联系厂商做大型的文艺活动，主要有蒲公英、红桃k等厂商进行轮回演出，提高各商场的客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。