

超市店庆活动朋友圈宣传语 超市店庆活动策划方案(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

超市店庆活动朋友圈宣传语篇一

1、主题：激情从此开始。

2、活动时间：12.15——12.31。

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，烘动人气，在有限的来客流量里提高客单价，从来增加销售。

1、主题：承诺再续。

2、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。

3、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：

(1) 理货：与参加活动的各供应商谈判，要求退换商品旧包装所需的费用由供应商分担。

(2) 企划：

a宣传：除以上宣传手段外，另加报刊宣传。

b□准备显眼的兑换场地及布置。

c□台帐表格的提供。

d□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。

4、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：12.15—12.31。

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！

(一) 店庆价商品

1、主题：将降价进行到底。

2、活动时间：12.15—12.31。

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。

(二) 每日冲浪价商品

1、主题：激情放纵，超值感觉。

2、每日一物。

3、分工：

(1) 理货组准备商品16个（分配比例：3：6：7）。价格尺度绝对低。

(2) 企划：冲浪陈列区准备与装饰dm首版制作。冲浪商品画报制作。每天更换工作。

4、想分析：以低价为主，体现商品的`廉价为目的。如油、棉拖、大米、鸡蛋、水果等。通过廉价的牺牲性商品的大幅度的宣传提示，来吸引更多的人气，达到店庆的目的。

超市店庆活动朋友圈宣传语篇二

面对xx超市行业激烈的竞争，我们如何借满月之际，开展系列促销活动，为xx店在xx市场站稳脚跟，扩大品牌影响力，

达到提升带动销售的目的，是我们此次促销要解决的课题。

二、活动的名称与定位

本次活动的名称以：“庆满月超低价格席卷xx大回馈满月大礼任你挑选”。为主题，以生鲜“开心早市”、“平安晚市”为切入点+100多个超底惊爆+内场促销相结合的方式，营造满月庆的热烈氛围，让消费者切实感受到xx的实惠和便利。

三、活动的流程及展开

活动时间：年2月24日——3月5日

活动布置：1、店门口上方制作巨幅，26.80米x5.5米，

2、大门前放彩虹桥一个。（4天）

3、活动pop挂牌40张（形成满月庆走廊）。

4、满月庆dm邮报特刊20000份（邮报上惊爆价商品110个作为店庆特惠价）

5、活动海报：按活动海报栏尺寸。

超市店庆活动朋友圈宣传语篇三

2、活动时间：2014、12、15——31

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，从而增加销售。

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。

保健品：

1、主题：以旧换新

5、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）、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活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

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营造及赠品的展示，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！

（一）、店庆价商品

1、主题：将降价进行到底

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而定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

（二）、每日冲浪价商品

1、主题：激情放纵，超值感觉

2、每日一物

3、分工：1）、理货组准备商品16个（分配比例：3：6：7）。
价格尺度绝对低；

2）、企划：冲浪陈列区准备与装饰dm首版制作；冲浪商品画报制作；每天更换工作。

4、想分析：以低价为主，体现商品的廉价为目的。如油、棉拖、大米、鸡蛋、水果等。通过廉价的牺牲性商品的大幅度的宣传提示，来吸引更多的人气，达到店庆的目的。

超市店庆活动朋友圈宣传语篇四

4.2促销形式

4.2.1促销主体

4.2.2促销热点

散装大米11月29日、12月5日两天超低价销售，1.02元/斤（其余时间1.05元/斤），使活动掀起两个高潮。

4.2.3促销陈列

4.2.4厂方促??

采购部与营销部提前联系规划好供货商自办的促销活动，对于供货商举办的特殊的、力度大的或较新颖的促销活动，给予积极配合和宣传（包括广场演出和dm宣传）。

4.2.5专题促??

心动商品惊喜价——优质低价想不到的实惠，活动期间，每天限量推出几十种超特惠商品回报给您，真正惊爆惊喜，物超所值。

（11月29日、30日送洗衣粉一袋，12月1日、2日送酱油一瓶，12月3日、4日送面巾纸一盒，12月5日、6日、7日送洗洁精一瓶）。

触“电”有礼——为庆祝四周年店庆，***店、***店、***店、**店联合推出家电促销，高品质低价位，惊喜多重奏，好运滚滚来。

dm幸运大抽奖——11月29日—12月4日，每天购物一定金额者，持店庆活动海报印制的抽奖卡（每人限填一张，以身份证号码为准，复印无效），可到各店服务台投卡参加店庆四周年幸运大抽奖活动，12月5日10时在**店门前广场统一开奖，产生一等奖2名，各奖29寸彩电一台，二等奖10名，各奖微波炉一台，三等奖30名，各奖床品一件，甜蜜奖200名，各奖礼品一份。

4.3分工

负责12月5日广场抽奖仪式布置，联系演出乐队；

4.3.3各店管理部在服务台设置dm投卡箱，张贴介绍dm抽奖活动的大号海报（注明活动规则、员工不得参加、本活动由公证处公证等内容），12月5日9:00前将抽奖箱完整地送到服务台，中奖名单产生后立即通知分店。

4.3.6保安部维持好活动期间营业秩序；

4.3.7后勤部配合12月5日广场活动的舞台布置。

超市店庆活动朋友圈宣传语篇五

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<https://>换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加）