

# 最新超市促销方案(大全7篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 超市促销方案篇一

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

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名消费的顾客朋友，无论消费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：消费抽奖抽完还送！

4月29日—5月2日，凡在本超市一次性消费满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：现金消费卡888元1名

二等奖：现金消费卡588元2名

三等奖：现金消费卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您消费，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本超市超市一次性：

消费满18元送牙刷一把；

消费满38元送500ml茶饮一瓶；

消费满68元送1□25l可乐一瓶；

消费满118元送1□5l洗洁精一瓶；

消费满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！

活动期间凡在本超市超市区一次性消费满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性消费满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；消费满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)

## 超市促销方案篇二

目前，好又多购物广场、宾隆超市和富万家三大超市在都匀呈三分天下的趋势，任何一方的没落和兴起都将给都匀的零售业带来巨大的变化。经济发展迅猛的今天，三家的竞争也是日趋激烈，现在的竞争不仅只滞留在消费环境、商品质量和数量上，企业知名度、企业文化等新兴力量也在悄然升起。但是，竞争的焦点往往会在不知不觉中集中在价格战上，事实证明，低价吸引来的顾客往往“价值”极低，且很容易被竞争对手用同样的方式抢走。所以，本次重装庆典活动应避

免成为一次低价促销活动，而是应该借此次机会提升企业知名度、弘扬企业文化，真正使“好又多”这一品牌形象在都匀人的心中扎下跟，使“好又多”企业成为都匀人生活密不可分的好伙伴，让都匀人真真正正的感受到好又多的“让顾客永远满意，对自己永远不满意”的企业文化。

- 1、策动好又多的品牌竞争力与影响力；
- 2、树立好又多购物广场在业界的唯一性、权威性地位
- 3、展示好又多的新颖独特的文化魅力。

立足都匀，放眼全国，闭门造车、酒香不怕巷子深的时代已经过去，只有将自己展示出去，打造属于企业自身的知名度，让群众明白企业的所作所为，才能为大众所接受。宣传自身，也就成为当下企业必不可少的一种营销手段。作为一个好的合作伙伴，黔南电视台准备为好又多购物广场做360度的服务，同好又多人一起为好又多购物广场设计和共同创造一个美好的未来，树立成都匀零售业独一无二的典范。基于互相信任、互相协助的共识，一个好的契机与平台展现在彼此面前，我们将以重装庆典之事件为栈道，暗渡提升“好又多”品牌之陈仓。

作为一个超市，人脉和地缘是主要优势，即“天时、地利、人和”的概念。对于现在的零售业来说，中国的消费者是不忠诚的，是“唯利是图”的。那我们用什么来留住消费者的心呢？最有效的途径就是建立品牌通道。品牌的塑造其核心内容超不出独特的企业文化和企业经营理念，有了这种内涵的延伸，品牌才会与众不同。基于这种认知，我们便把好又多购物广场的重装庆典作为一个营销手段加以利用，以达到迅速提升品牌，扩大影响力与知名度。活动方案：

- 1、金点子行动

超市经营追求人气的聚集，追求消费者对超市产生亲近感。因此，本活动应以消费者为中心，充分围绕消费者做文章，尽最大可能与消费者有效沟通、交流，让消费者通过各种途径积极参与到活动中来，以此来增加好又多购物广场的亲合力。庆典之前我们就落实开展该项活动，利用电视媒体等手段告知消费者，让消费者将其在超市购物时的切身体会和真实感受或对超市经营的好点子与我们沟通（短信、电话、或邮件），经过评审评出金点子、银点子、铜点子。即有机会获取超值礼品。

## 2、同生缘

重装庆典日当天，凡生日为月日的消费者，凭身份证即可免费获赠会员卡一张、礼品（蛋糕）一份。凡20xx年月日出生的婴儿，由好又多购物广场赠送厚礼一份，并授予“终身荣誉顾客”称号，并授予相关证书。“终身荣誉顾客”在好又多购物广场消费时评证书均可享受打折优惠。

## 3、疯狂购物日，好礼送不断

100元，相应多获取一次抽奖机会。

奖品设置：

一等奖：2名大家电或超值大礼包（价值500元以上）

二等奖：4名小家电或礼包（价值200元到500元）

三等奖：4名礼包（价值50到200元）

纪念奖：若干

## 4、开业剪彩活动

新店新气象，庆典当天，邀请都匀市相关部门领导进行剪彩活动，剪彩活动热热闹闹，轰轰烈烈，既能给企业自身带来喜悦，又能令人产生吉祥如意之感。最主要剪彩可借自己的活动良机，向社会各界通报自己的“强势回归”，以吸引社会各界人士对企业的关注。

## 5、好又多百姓才艺大舞台

该项活动为此次系列活动的重点，暂拟定于都匀市人民广场举行，人民广场为都匀市广大市民休闲娱乐的聚集场地，人流量大，驻足观看的群众数量巨大。庆典当天，在人民广场开设属于老百姓自己的舞台。

参与人员：参与人员不分年龄、不分性别，只要有才艺绝活就可参加，个人、团体均可。活动形式：唱歌、舞蹈、乐器、绝活等，形式不限。上台就有机会获得好又多购物广场购物券一张（具体奖品由好又多购物广场决定），面值不等，台上表演时间越长，面值越高，活动时间大约为两个小时。

活动规则：参与人获得奖品价值的高低取决于参与人在台上的表演时间，表演时间由评委决定，时间越长，获得奖品价值越高，表演时间没有超过40秒的获纸巾一包等价值不高的鼓励奖。奖品可在超市内寻求赞助。

报名地点：好又多超市服务台换购处

活动前期准备：

1、时间：

2、地点：都匀市人民广场（暂定）

3、音响、舞美

略

活动期间，我们将以电视媒体这一主流媒体进行全方位宣传报道。黔南电视台《12在线》和《综艺大看台》两大老牌栏目将强强联手、通力合作，以此打造属于都匀市人民和好又多购物广场的盛大节日。

1、金点子行动、同生缘、疯狂购物日，好礼送不断、开业剪彩活动中，黔南电视台王牌栏目《12在线》将会进行前期宣传和对活动内容进行新闻报道或视频录制。

2、“好又多百姓才艺大舞台”的活动中，黔南电视台收视率最高的《12在线》栏目将以新闻的形式对活动进行前期宣传，为活动的宣传添一把火。活动中，黔南电视台将提供专业的摄像团队进行录制，活动结束后将进行包装后重播，并制作影像光盘赠送作资料保存。

一品牌，牢牢抓住春晚这一台中国人最为丰盛的文化大餐，最终使之深入人心；其二，提高企业形象和品位，良好的企业形象，不仅可以扩大企业的知名度，增加消费者的好感和信心，还可以得到消费者的信赖，为企业的商品和服务营造出一种良好的消费心理。总而言之，活动的开展肯定会给企业带来形象和品位的急剧提升以及最强大的宣传效果，给企业带来最大化的效益。

## 超市促销方案篇三

我国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

### 二、活动主题及思路

## 1、活动主题

\_\_期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到。

具体时间：\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日。

\_\_期间活动口号：一元家电惊爆全城，挑战价格极限。

具体时间：\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日。

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现\_\_辉煌历史。

3、活动时间：\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日。

## 三、活动地点

\_\_各连锁店。

## 四、活动组织

总监督：\_\_

总负责部门：销售管理、采购部、各分店。

各分店总负责人：各分店店长。

## 五、活动内容及安排

1、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)。

活动主要针对司庆期间光临\_\_电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。

可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

## 2、购又送(购物送麦当劳券)。

活动主要针对国庆期间在\_\_电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

## 3、一元超低价活动。

a□活动时间：\_\_月\_\_日——\_\_日；\_\_月\_\_日——\_\_日

(a)□每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。(凭单张排队)

(b)□\_\_月\_\_日—\_\_月\_\_日各分店每天购物满1000元以上即送1张，每天最多送出50张，每店至10月3日通过购物最多送出550张。

d□方法：\_\_月\_\_日—\_\_日；\_\_月\_\_日—\_\_日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“\_\_商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：\_\_。派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序(廖总事先安排)，派发人员：文员、财务人员。

e□美工在活动前书写抽奖明细海报(活动开始前日晚在店门口划出“领取现金抽号券及购买超低特价机”排队处，并拉起排队隔离绳墙。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f□超低价抽号券由市场部设计，数量4000张，各分店平分，由行政专员负责盖店章并负责暂时保管，于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人：行政专员、文员、财务人员。

g□所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h□当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，由现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i□活动开始的前一天晚上(营业结束时)，各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心

安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

## 7、购物抓现金活动。

a□活动时间：\_\_月\_\_日——\_\_日；\_\_月\_\_日——\_\_日。

b□活动地点：\_\_各连锁店

c□活动方式：购物抓现金

d□方法规则：

(a)□活动期间凭本公司购物满\_\_元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满\_\_元及以上抓两次；购物满\_\_元以上可抓三次，最多三次。

(b)□抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

(c)□顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。(须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等)

e□美工在活动前书写抓现奖明细海报(活动开始前日晚在店门口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f□各分店美工负责各分店抓现金箱；行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

## 8、演艺狂欢、热力酬宾。

a□活动时间：\_\_月\_\_日——\_\_日、\_\_月\_\_日——\_\_日、\_\_月\_\_

日—\_\_日。

b□活动地点：\_\_各连锁店店门外。

c□活动形式：根据厂家提供的文艺资源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系列活动。

d□场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响(调试)、产品展示为主。

e□采购部根据厂家回复情况；方案与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f□司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

9、放心服务全方位体验。

a□活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b□活动时间：\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日

c□活动主题：\_\_电器放心服务全方位体验；

d□活动内容：

(a)售前服务体验；

(b)售中服务体验;

(c)售后服务体验。

e□活动详解及分。

注：售前服务：主要是指免费接送消费者，目前在家电零售行业免费接送在\_\_还未曾见过，在超市行业已早实施，推出此项业务主要基于：创造\_\_首家，制造舆论效果，从侧面提升\_\_的影响力、费用不是很大。

## 超市促销方案篇四

公司建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

- 1、婚庆消费。（婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类）
- 2、长假旅行消费。（箱包旅行包、摄影器材、旅行用品）
- 3、近郊春游消费。（饮料类、即食品类、休闲食品类、）  
（户外用品、运动用品、园艺用品）
- 4、家庭换季消费。（夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季）（夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品）
- 5、福利消费（夏季消夏用品团体福利消费）我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，

挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，我们建议在8—12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；

二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。

再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。

一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；

二是换季购物为主题的新品推广诉求；

三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。

四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。

如：五一酬宾惊喜狂购。（数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主）

劳动光荣低价有礼。（数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主）

开心度长假低价总动员。（出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价）

清凉一夏低价风暴。（夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料）

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季。（夏凉家纺、家电、化妆品、饮料）

五一乐翻天购物拿大奖。（有奖销售、刮刮卡等）

购物有乐趣吃上再拿上。（游戏互动促销大规模的品尝买赠活动）

辐度生鲜包装熟肉装210%—20%

散称熟肉、面包、散称饼干610%—20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯410%—20%

粮油色拉油25%—10%

10公斤代大米、面粉25%—10%

调味醋、酱油、味精、芥末油、花椒油（凉拌型）25%—10%

代干货（腐竹、粉丝）210%—20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜85%—10%

酒饮白酒（当地婚庆常用型）23%—5%

啤酒（单支、罐装） 23%—5%

饮料（纯水、果汁、乳酸、茶） 105%—10%

冲调（柑粉、固体果味冲饮） 230%—50%

茶叶（散装、袋装） 420%—30%

休闲饼干 210%—15%

膨化 410%—15%

果冻 210%—15%

干果蜜饯 410%—15%

山楂 210%—15%

五一期快讯，各类促销品量，非食品类分类，主要品种促销品数让利幅度：

洗化洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化 810%—15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂 410%—15%

香皂（润肤型） 210%—15%

护肤膏霜（防晒、保湿型、换季护肤品） 1020%—30%

牙膏、牙刷 410%—15%

卫生巾、卫生纸 410%—15%

家居收纳整理袋、衣架 410%—15%

居室清洁用具210%—15%

冰品制作模具、凉杯水具210%—15%

雨具210%—15%

家电夏凉家电（电扇、空调）45%—10%

摄影器材（像机、胶卷、电池）45%—10%

家纺内衣、睡衣、丝袜（夏凉型）1010%—15%

床品（凉枕凉席）210%—15%

毛巾（浴巾、毛巾被）210%—15%

运动服、鞋420%—30%

凉拖420%—30%

文体运动器材（羽拍类、球类）320%—30%

户外玩具类（风筝、摇控模型）420%—30%

## 超市促销方案篇五

本次活动名称定为：辉煌品质4周年“情满xx大庆典”。意在通过系列活动提升超市的品牌影响力，从全新的角度展示形象风采。

通过“情满”系列活动的组合，以“情”字为切入点，巩固目标顾客群，使消费者切实地感受到品质、实惠、便利。

活动时间□20xx年11月6——11月12日。（6号星期六）现场氛围

布置：

- 1、店面上方巨幅
- 2、门口放跨街彩虹桥
- 3、店内卖场布置氛围热烈、喜庆(气球装点)
- 4、2名职员穿礼仪服，身披绶带“辉煌品质4周年，情满xx大庆典，班的职员头戴店庆字样的装饰帽子。

媒体及宣传：

- 1、制作各项组合促销活动的pop□
- 2□dm邮报制作宣传，增发5000份，
- 3、电视台信息发布。
- 4、甜蜜爱情套餐+浪漫送购——棒棒美体内衣+德芙巧克力

以上商品要求特价送丝婉婷蛋白质营养嫩肤霜

系列活动之二：强力推出每天一项超低惊爆价

活动内容及形式：12月6日散装鸡蛋1.80元/斤，限购3斤；

12月7日散装冰糖1.50元/斤，限购3斤；

12月8日散三晖蛋黄派，价格：

12月9日丝婉婷去屑洗发露(价格：)

12月10日水果类(苹果、香蕉，价格：)

12月11日佐佐果冻条散装(价格：)

12月12日面巾纸系列(价格：)

系列活动之三：快乐来购物，好运满把抓

a□活动时间：11月8日——9日

b□活动方式：在活动期间，凡在本超市内一次性购物满30元以上的顾客，可获得“好运满把抓”活动，满60元可抓两次，以此类推，上限3次。数量有限，抓完为止。顾客凭当日电脑小票可到指定地点抓取糖果、果冻等的商品。(费用控制在1000元/天内，共2天)

系列活动之四：超市与您有约

活动方式及内容：

真诚回馈特价周：一周内推出1000个店庆特价商品；

二、真情便民服务周：活动期间开通

1：收银绿色通道，如果您由于行动不便或有特别紧急的事情，可向寄包处说明情况，申领绿色通道卡，可优先结帐。

2：服务：只要您需要可向店长办公室提出此项要求，我们将为你送货上门。

3、管理参议：

(1)意见和建议，我们将设顾客意见建议奖：有效建议每条50元；

(2)可以参与我们指定项目的有奖参议。

总费用预计15000元。

## 超市促销方案篇六

活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

活动内容：凡于2月23日—2月25日来本超市购物的'顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份(三-五个)，每天限送500份。

活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

## 超市促销方案篇七

新年新气象，元旦好礼多

通过这次活动，借助促销活动的影响，在提高整体销售部的基础上，全面提升校园超市的企业整体形象，提升企业的品牌知名度和美誉度。

- 1、全面提高超市的整体销售额。
- 2、提升超市整体外在形象。
- 3、提高超市员工的积极和对超市的责任感。
- 4、通过卖场内部的陈列、塑造浓郁的、幽雅舒适的购物环境。
- 5、通过促销活动，达到宣传超市、促进销售的目的。

6、通过活动，扩大超市知名度，提高校园超市在学校的美誉度，进一步增强校园超市在学校的整体影响力。

20xx年1月1日———20xx年1月3日

炫冬日欢乐购物新年礼

校园超市一楼学校文化广场

歌舞表演+特价+限时抢购+大抽奖

活动一：歌舞表演抓住学生好奇和凑热闹的心态，校园超市将在文化广场举行歌舞表演，届时邀请学校舞蹈队的成员进行现场表演。

1、活动现场将设立三个促销摊位

活动规则

3、请依此排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中一种商品。

4、所有参与活动的购物小票为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加。5、本活动解释权归本超市所有。活动三：超市将在促销活动时间内，把部分敏感的畅销商品降价促销以吸引学生，把学生引进超市，以促进营业额的提高。

商品促销价格变动表

商品名称规格单位数量原售价促销价差价

牛奶120ml盒303（503（200（30

百事可乐355ml罐3032（50（50

果粒橙480ml瓶3032（800（20

小太平疏达饼80g包102（802（500（30

胶皮笔记本120页本203（502（501（0010

佳洁士盐白牙膏90g条204（003（500（50

可累加，奖券为即开型，中奖100%，奖品实物。一等奖：2名奖品为12星座统一奶茶大礼包二等奖：4名奖品为价值12元的文具大礼包三等奖：6名奖品为价值10元的洗涤大礼包四等奖：12名奖品为价值4元的食品大礼包五等奖：50名奖品为价值0.5元的零食作说明：在超市门口的空场地圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，学生凭小票进内扎气球，凭奖券到领奖处领取奖品。八、媒体宣传1、环境布置在超市天花板上挂上带，进出口悬挂宣传牌，以突出活动的主题。1、宣传媒体在校广播站不定时播出广告内容为a□校园超市特价大酬宾，一元抢购活动，数量有限□b□校园超市将在1月1日在文化广场举行欢乐元旦活动，届时有神秘表演，希望同学们届时捧场。

2□pop宣传海报a□制作商品特价优惠海报b□制作小型宣传卡片c□制作横幅宣传九、活动赞助采购部必需在方案批准之日起负责与供应商联系洽谈促销商品价格以及供货要求，争取供货商冠名赞助，提供部分活动所需设备和人力，实现共赢。

1、通过嘉宾的互动表演吸引学生，再加上特价销售，预计能在现场完成300—500元的商品销售。

2、整个促销活动3天，预计将完成销售商品3000—4000元，预计获取净利润400—600元。

3、通过此活动，旷大了校园超市的知名度，提高校园超市在学校的美誉度，提高校园超市在学校消费市场的占有率，为

超市的品牌持续经营打下基础。