

2023年超市妇女节活动标语 超市妇女节活动策划方案(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

超市妇女节活动标语篇一

背景：

春节过后进入了淡季，针对这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来减少淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

目的：

“三八妇女节”是女性的节日，而女性消费又是商场消费的主流。借助本次促销活动拉动年初销量，塑造企业外在形象。

活动主题：

健康的女人最美丽

活动时间：

3月1日——8日

活动内容：

一、健康女人街——组织商场内与女性健康有关的商品（如：太太口服液、补血口服液等药用饮品，养颜美容茶类，日用保健品，美体塑身内衣，家庭保洁用品……）搭建堆头，形

成女人用品一条街并布置好。

二、美丽特惠——女性商品特价优惠（冬季服装出清特价、春季服装折扣酬宾、女鞋、化妆品、珠宝首饰等等）都可在此期间推出优惠活动（参展商品可根据各门店具体情况定）。

三、评选健康好“煮”意——由女性顾客参加，根据商场内所出售的食品或佐料，制定一份有益身体的食谱，要求：新颖、易操作、健康指数高、所有配料均可在商场内购买。凡参加者提供详尽的文字内容一份交各门店服务台报名参与，并可领取精美礼品一份。再经美工书写编号刊登在门店外，并接受顾客的评定投票，以半月为限（3月1日——3月15日）得票最多的健康食谱成为健康好“煮”意得主，获奖金200元。

项目内容负责部门

1、方案送审企划部

2、健康女人街业务部，可与供应商商议参加活动的商品交纳一定数量的广告费用或进行折扣让利企划部，活动广告宣传各门店。

3、美丽特惠业务部，与供应商等协商合作事宜企划部，活动广告宣传各门店。

4、评选健康好“煮”意各门店：安排服务台报名、接受投票及统计。

效果预测：

通过营造商场的节日气氛、制造参与性的`活动，来吸引消费者（特别是女性消费者）频繁光顾产生消费行为，从而进一步凸现香江的个性化经营。

超市妇女节活动标语篇二

二，活动目的：女性是商场的主流，抓住妇女节举行促销活动，营造卖场气氛，推动商场销售。

三，活动范围□xx超市各店

四，活动内容：

（一）幸运大摸奖

1、在活动期间购物每满38元，可现场摸奖，凡是摸到带有数字3或8的幸运号码，可在本超市领取价值38元的精美礼品（或购物券）；如果摸到38两个数字顺序连在一起的幸运号码，赠送价值38元的购物券。每张小票最多只能摸5次。

2、操作：在38个乒乓球上分别标示1至38个数字，放入箱子内，由顾客自己摸小球，购物满38元可摸一次，一次摸一个小球，根据小球上得数字，现场领奖。

（二）连环折扣

凡在3月8日一次性购物满38元者，在3月9日，10日凭3月8日单张购物小票在本超市购买妇女用品可以享受95折特别优惠（特价商品除外）。

（三）节日双喜

今年38岁的女性朋友，或生日在3月8日的女性朋友，持本人身份证可以免费参加本超市幸运大摸奖活动。

（四）公关活动

1、新女性讲座

讲座主题可以为个人色彩讲座（个人色彩选择，服饰搭配技巧），婚姻讲座（婚姻质量，家庭和谐），女性和事业等不同主题。时间为3月9日，凡3月5日至8日购物的顾客都可以获得讲座入场券。

2、画展/摄影展

和当地妇联联系，请其介绍一位当地杰出的女性画家或摄影家举办展览，时间为38节前后，为期一周。地点可在商场入口处或广场上。

注：活动（一）和（二）不能重复。

超市妇女节活动标语篇三

活动背景分析：

为了引导消费，激发节日冲动性消费，迎接三八妇女节的到来，进一步扩大销售，并带动春装、化妆品、内衣、饰品等女性用品热卖，拟于从3月5日起推出“靓丽女人，我的节日我做主”3.8节主题系列活动，活动方案如下：

一、活动时间：3月4日（周六）—8日（周三）共5天

二、活动主题：“靓丽女人，我的节日我做主”3.8节主题系列活动

三、活动范围□xx商城及八一店□xx购物广场及北园店（外地店参考执行）

四、活动内容：

（一）关注女性，呵护健康

活动内容：

3月7日在商城1号扶梯促销场地推出女性健康知识讲座，为光顾xx商城的女性朋友提供健康资讯。本次活动旨在引导广大女性朋友关注女性身心健康，提倡由内而外的健康和自信的美丽。

（二）xx靓丽女人彩妆秀

活动内容：

3月8日商城1号扶梯促销场地举行“彩妆流行时尚”春季彩妆知识讲座，凡购买化妆、护肤品类商品满388元，凭当日购物发票可免费获得由xx专业化妆师提供的春季彩妆一次。

（三）关爱女性，美丽永驻

活动内容：

2、凡购买女士新款春装、女士内衣、女鞋、女士箱包等女性用品当天累计：

满380元以上可获得xx美容中心提供的价值100元美容贵宾券一张；

满680元以上可获得xx美容中心提供的价值200元美容贵宾卡一张；

满1380元以上可获得xx美容中心提供的价值300元美容贵宾卡一张；

注：

1、美容卡由商城统一提供；

2、要求以上品类厂商全部参加赠礼活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

活动：

1) 5000大奖重谢消费者：凡是来我店购物的女性顾客，一次性购物金额满38元以上者，可到活动处丢色子一次，满76元丢2次，114元丢3次，152元丢4次，190元丢5次，单张小票只能丢5次。小票当日有效，过期作废，小票金额不可累计。小票盖章后失效，不能参加活动。

2) 奖项设置：

a□特等奖：500元贵宾卡10张=5000元（理论上抽中概率为零），中6个6点。

b□一等奖□5l食用油一桶x20件x4桶=80x50=4000元，中5个6点。

c□二等奖：10粒装卷纸一提□300x9.9=2970□□中1、2、3、4、5、6顺花。

d□三等奖：联华抽纸一包1000x3.1=3100元，中2、4、6点。

e□四等奖：酱油醋一包6000x0.5=3000元，中1、3、5点。

f□奖品当场发放，不得兑换成现金。

超市妇女节活动标语篇四

三八妇女节是全世界妇女共欢乐的日子，女性健康问题成为时下女性热聊话题，随着世界的不断发展与进步，女性地位越来越高，女性消费也在逐年增加，内衣作为女性必不可少的贴身衣物，它从最开始的用途转变为了与女性健康息息相

关的物品□xx一家女性内衣服饰品牌，在三八节这个特殊的节日，我们更应该送广大女性一份礼物。

二、活动的目的和意义

xx为女性内衣服饰品牌，利用妇女节的.时机，吸引顾客，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，促进店里的滞销品的销售，并且吸引更多的新顾客的注意力。通过妇女节的促销活动，营造xx重消费者的良好公众形象同时塑造和提升xx知名度和美誉度。同时扩大湖南市场。

三、活动的主题

“关爱女性，从三八节一路向上”

四、活动时间

20xx年3月1日——20xx年3月8日

五、活动地点

湖南是地域面积较大，各市、县相对分开的省，所以此次的活动地点我们首选湖南省会长沙市，活动地点选在客流量大且密集的长沙火车站、步行街、西站三个点和各专卖店。

六、活动的主办单位

xx沙分公司。

七、活动内容

(一)有奖问答

有关女性健康小知识有奖问答，让女性更加了解女性健康知

识，让顾客感觉到我们是真正为顾客服务的企业，并增加与顾客之间的沟通，提升品牌美誉度。

(二)38数字人民币翻倍

人民币数字代码有38数字，购买内衣人民币金额翻倍。给活动带来小高潮，带动活动氛围，并增加品牌知名度。

(三)海报签名送礼物

设计关爱女性海报，凡是在海报上签名的，可以免费送会员卡及100元内衣抵用券一张。让顾客感受到我们真正在让利给顾客，提升顾客的忠实度。

(四)抢购

全场内衣低价抢

购(9:30—10:00、12:30—1:00、16:30—17:00)，吸引新老顾客对xx衣的关注度，同时促进内衣现场销售。

八、具体活动流程

(一)场地布置

1、选好场地，沟通好场地负责人，在西站(恒生超市广场)、步行街、火车站(阿波罗商场广场)以及xx沙专卖店。

2、物资配备，搭建舞台要用的工具，音响、话筒、小帐篷。现场销售的内衣，巨型签名海报，发放的传单，送给顾客的小礼物，店内及场地装饰物品。

3、人员安排，主持人，现场销售人员，发放传单人员，活动维持次序人员，后勤人员，以及临时替补人员，意外防范人员。

(二) 具体措施

- 1、在3月1日—3月6日：开始分配人员发放传单宣传本次活动。在这期间准备3月7日—3月8日的所用物品，以及准备店内的装潢联系好具体人员，安排好每个项目要有具体的负责人及人员。
- 2、在3月8日，在长沙各xx店举行抢购。
- 3、3月7日至3月8日在西站、火车站、步行街和专卖店举行xx爱女性活动和有关人民币序列号38的序列号人民币翻倍活动。

(三) 具体步骤

- 1、安排传单发放人员在各人流量密集的地方发放传单，火车站，汽车站，十字路口发放，大力宣传本次活动。确定好活动时的人员。
- 2、各店店长安排店内人员在3月4日前装扮好店内，营造妇女节气氛，在店里留出一个特区摆放抢购牌和，吸引顾客，增加销售额，和新老顾客。同时留出一个区域摆放小礼物，凡是来店内消费的女性都送，小礼物上要标明店内地址以及内衣品牌，让顾客为我们做广告，同时加深顾客品牌认识。
- 3、3月6日在活动场地搭建好小舞台，以及检查各工具及物质是否齐全，人员是否有变动，特殊情况的处理是否有专职人员。
- 4、3月7日现场活动“关爱女性，从38开始向上”，首先是内衣秀，带动现场氛围，之后是女性健康小知识有奖问答活动，增加与顾客沟通，在就是介绍xx衣秀，在介绍前告诉顾客我们之后有惊喜送，这样就可以抓住顾客，之后告诉顾客今天有两小时时间，人民币序列号有38的，可以人民币翻倍使用，增加销售额。让顾记住我们，提高知名度。

5、3月8日妇女节，继续活动“关爱女性，从38开始向上”，现场我们首先把关爱妇女巨型海报拿出来，进行签名送会员卡及100元抵用券活动，让顾客感受到我们在关爱他们，同时开发新客户，并现场销售内衣，有低价抢购活动。各专卖店也举行抢购活动，同时购买内衣送礼物、免费办会员卡活动和人民币有38序列号人民币翻倍购买女衣。打响xx湖南市场，让人们认识xx提高美誉度。

九、经费预算

十、结束语

超市妇女节活动标语篇五

一、促销主题的确定

每一次促销活动都应该有一个确定的主题，根据这个主题再去组织相关活动细则。三八节日的美容院促销，自然需要集中在女性身上。在主题的确定上，可以用一些比较打动人心的温馨的字，抓住女性爱美的心理，吸引她们的目光。

三八妇女节是女性节日，女性在社会的角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日化特点，进一步向消费者渲染要对女人好一点这一促销主题，利用情感共鸣来完成促销。

参考主题：

二、促销内容

各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

抽奖促销

案例1xxxx美容院：让美丽，让的男人心动

案例内容：

在1个月左右的时间，在xx美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的妙计：

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支；

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的刮卡抽奖活动，给男人心动的'惊喜，才是上上计。

奖品分设有□dvd□电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

案例点评：

1、这是“赠品”与“抽奖”两者选一的模式，让消费者在“上计”与“上上计”中做出选择，这种心理暗示的手法，有可能使消费者产生当然应该参加抽奖的潜意识。

2、整个活动设计充满刺激性、挑战性。

3、这种“赠品”与“刮卡”二进一的做法，必须在确定能得到化妆品公司与赠品生产厂的完全支持与协助的条件才能开展，有可能“dvd”有相应的品牌专卖店，能为这类活动的开展提供条件，而许多日用消费品受制于售点的实际情况，未必适用此种活动方法。

案例2xx国际产品：三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

时间：

3月8日-3月15日。

活动内容：

在活动期限内，凡在xx国际购买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

- 1) 手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；
- 2) 手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；
- 3) 秀之颜防晒霜一支，市值人民币68元(限54个名额)。