

超市五一促销方案策划抽奖活动 超市五一促销方案(优质8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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

超市五一促销方案策划抽奖活动篇一

活动内容：

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名) 各奖柯达胶卷一卷

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

超市五一促销方案策划抽奖活动篇二

目的与百事等知名品牌合作，举办夏日主题的'节日活动，黄金周期间，在大门口制造火爆的销售气氛，拉动夏日饮料类产品的销售。

时间：4月28日—5月5日

活动操作：

1、采购部洽谈，活动期间在大门口不间断地举办饮料、食品试吃试饮活动售卖活动(内容可包括饮料、保健品、面包、奶粉、热狗、面食、瓜子、水果等)

3、冰爽饮料节期间，电脑小票号码末尾数字是8的顾客，可以到服务中心领取饮料一支(采购部洽谈赞助)。每人每天限领1次。

4、采购洽谈大型舞台活动接力赛：百事、可口、蒙牛、伊利、咖啡、奶制品。

活动时间：4月28日—5月5日

活动内容：活动期间，凡在某超市购物符合如下条件，即可送刮刮卡1张(多买多送，单张电脑小票最多限送二张，小票不累加不重复，因购业务不参与活动)凭刮刮卡可参加本次活动。

活动奖项设置如下：

“感谢光临”字样谢谢惠顾

“够酷够爽”字样2l可口可乐1瓶(价值约10元/瓶)(200瓶)

“喜从天降”字样名牌电饭煲1个(价值约188元/个)(10个)

“奖爽到底”字样名牌落地式电风扇1台(价值约398元/台)(5台)

“金奖满地”字样名牌冰箱1台(价值约1580元/台)(2台)

“玩转五一”字样名牌空调1.5p1台(价值约2680元/台)(1台)

活动细则：

a□即买即刮、即刮即中，当日电脑小票有效，收回电脑小票和刮刮卡

b□凡参与本次活动原则上不予以退换货，如确因质量问题退换商品时，将扣除奖品价值

c□凡中奖者需缴个人所得税，

d□若因参与顾客较多主办单位有权使用同等价值奖品代替，

e□本卡浸水、涂改、剪贴都视为伪造行为，恕不兑奖，

□参与本活动则视为服从本规则；本超市在法律范围内拥有本次活动解释权。

时间：4月28日—5月5日

活动内容：全场低至5.1折，特列除外，黄金、手机、化妆品以单品震撼价特惠。

超市五一促销方案策划抽奖活动篇三

活动内容：

一、深呼吸海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾

客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

超市五一促销方案策划抽奖活动篇四

二：活动时间：4月27日---5月3日

三：活动目的：

生机盎然的季节，五一黄金周，为满足广大消费者的节日消费需求，扩大市场份额，提升天京百货/时尚佳城的美誉度，开展此次营销活动。

四：活动氛围布置：

卖场各堆码围裙更换成“疯狂五一送不停”的整体形象，凸显

氛围。超市原门楣更换成疯狂五一送不停的门楣。

西门悬挂“天京百货/时尚佳城向广大劳动者致敬”的7m横幅一条。外购拱门一个

五：活动内容：

五一赠券疯狂送：4月27日---5月3日在天京百货/时尚佳城购物单票达51元，送五元超市提货券，购物单票达102元送十元，依此类推，封顶5张，团购批发除外，现金券不兑现，不找零，4月27日---5月3日在天京百货/时尚佳城使用有效。

非常五一大换购：4月28日---5月1日在天京百货/时尚佳城购物单票达51元，加一元可换购鸡蛋一斤，单票限换一份，每天各限二百份，兑完为止。

五一晚市，黄金1元：5月1日晚19：30---20：30一元钱在天京百货/时尚佳城鸡蛋8枚洗衣，洗发水，可口可乐，5月1日一元钱当黄金使！详见店内当晚pop广告。

六：五一大放价，天京大抽奖：

激情夏季，倾情抽奖：4月20日至5月3日期间：顾客在天京百货一次性购物满28元（时尚佳城满88元）即可获得抽奖券一张，多买多送，可参加我们月3日举行大型抽奖活动（详情请见公告）

奖项设置：

特等奖：46寸液晶平板电视机一台1名

一等奖□tcl冰箱一台2名

二等奖□tcl洗衣机一台3名

三等奖□tcl落地风扇一台20台（每周抽）四等奖□5l调和油一瓶30瓶（每周抽）五等奖：10卷纸巾一条：50条（每周抽）

七：费用预算：

五一气氛装饰：3000元

五一赠券疯狂送：3500元

非常五一大换购□20xx元

晚市黄金一元：1000元（限量购买，控制费用）抽奖费用：20000元：

超市五一促销方案策划抽奖活动篇五

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。

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。

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。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，

因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为20xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

超市五一促销方案策划抽奖活动篇六

一、深呼吸海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”。

特等奖2名(5个店共10名) 各奖海南四日游名额一个。

一等奖3名(5个店共15名) 各奖美的吸尘器一个。

二等奖10名(5个店共50名) 各奖立邦电饭煲一个。

鼓励奖100名(5个店共500名) 各奖柯达胶卷一卷。

二、服装打折自己做主超市五一活动策划方案 在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归某超市所有)

超市五一促销方案策划抽奖活动篇七

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

家的`感觉，价的乐趣

活动时间：

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，最好联系一家做场外大型促销（演出）等活动。

1.“五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区（小食品、小百货、日化类等），做封面。

3.凡一次性购物满38元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动，78元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次（外场专柜、家电不参与此项活动）。可幸运获得以下丰厚奖品：（见奖品设置：）

一等奖：价值300元礼品一份（总计5份）

二等奖：价值30元礼品一份（5份）

三等奖：价值10元礼品一份（20份）

四等奖：价值3元礼品一份（100份）

五等奖：价值1元礼品一份（500份）

注：1. 当日现场抽取奖品，购物小票不予累计（多买多重）。

2. 店内所有员工一律不允许参加此次活动。

生鲜类：促销品项25个（惊爆价商品要求5个）

惊爆价蔬菜每天1个单品

超市五一促销方案策划抽奖活动篇八

活动档期：4月28日—5月5日

活动主题：玩转五一、畅享酷夏

活动时间：4月28日—5月4日

活动形式□dm促销、商品促销、文化促销

dm促销

活动主题：玩转五一“购”实惠

活动时间：4月28日—5月5日

营销重点：米、鱼、肉、西瓜、葡萄、饮料、冰棍系列、休闲食品、啤酒、洗衣粉、洗发沐浴露系列、杀虫用品、内衣/裤、凉鞋拖鞋、防晒系列、饮水机、电风扇、电饭煲等。

规格□dm传单、对8开8p□分超市、百货两个版面，其中超市占6p□百货占2p□

内容：生鲜单品(30个)、日用食杂单品(40个)、针棉服饰单品

(30个)、百货单品(20个)，单品合计：150个。

商品促销

(一)玩转五一爽一夏”冰爽饮料节

活动目的：

与百事等知名品牌合作，举办夏日主题的节日活动。五一黄金周期间，在大门口制造火爆的销售气氛，拉动夏日饮料类产品的销售。

活动时间：4月28日—5月5日

活动操作：

1. 采购部洽谈，活动期间在超市门口不间断地举办饮料、食品试吃、试饮活动、售卖活动(内容可包括饮料、面包、奶粉、热狗、面食、水果等)
2. 在dm传单上体现出本主题活动醒目内容，突出冰凉爽快的感觉，同时进行力度较大的饮料特卖活动，比如原价2.8元的可乐，现价仅售1.5元。(每人限购限购2瓶，5.1—5.3日每天150件可乐，共450件)。
3. 冰爽饮料节期间，电脑小票号码末尾数字是8的顾客，可以到服务中心领取饮料1瓶。每人每天限领1次。

(二)玩转五一刮金奖

活动时间：4月28日—5月5日

活动内容：

活动期间，凡在超市购物符合如下条件，即可送刮刮卡1

张。(多买多送，单张电脑小票最多限送二张，小票不累加不重复，团购业务不参与活动。)凭刮刮卡可参加本次活动。

在超市购物即可凭电脑小票参与，每满68元即可获得刮刮卡1张，在百货区购物即可凭专柜小票参与，每满168元即可获得刮刮卡1张，在黄金珠宝柜一次性购物满888元以上或通讯购手机1台。

奖项设置：

1. “感谢光临”字样，谢谢惠顾；
2. “够酷够爽”字样□2l可口可乐1瓶(价值约10元/瓶)(200瓶)；
3. “喜从天降”字样，名牌电饭煲1个(价值约188元/个)(10个)；
4. “奖爽到底”字样，名牌落地式电风扇1台(价值约398元/台)(5台)
5. “金奖满地”字样，名牌冰箱1台(价值约1580元/台)(2台)；
6. “玩转五一”字样，名牌空调1.5p1台(价值约2680元/台)(1台)。

活动细则：

a□即买即刮、即刮即中，当日电脑小票有效，收回电脑小票和刮刮卡；

c□凡中奖者需缴个人所得税；

d□若因参与顾客较多主办单位有权使用同等价值奖品代替；

e□本卡涂改、剪贴都视为伪造行为，恕不兑奖；

f□参与本活动则视为服从本规则，本超市在法律范围内拥有本次活动解释权。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)