

2023年超市三八妇女节活动方案(通用8篇)

一个成功的活动策划需要综合考虑各种因素，包括宣传推广、场地选择和活动内容的设计等。下面是一些经过实践验证的整改措施，希望能对大家有所启发和帮助。

超市三八妇女节活动方案篇一

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。

“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。

健康的女人最美丽

3月1日——8日

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。

1、方案送审企划部

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。

超市三八妇女节活动方案篇二

主题：三月女人天，亮丽妇女节

目的：吸引目标顾客，尤其是女性顾客的目光，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度。同时，结合×.×消费者权益保护日这一节日，穿插公益活动，营造本商场注重消费者权益的良好公众形象；同时塑造和提高商场的`品牌形象，提升商场的知名度和美誉度。

时间：×月×日——×月×日

一、活动主题

三月女人天，亮丽妇女节

二、活动目的

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

三、活动内容

1、家庭好“煮”意

目的：以目前的影视娱乐新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培养忠诚度的目的。

活动时间：×月×日-×月×日

活动内容：

活动期间，商场向广大顾客收集家庭好“煮”意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好“煮”意写下来，并投到商场家庭好“煮”意征集箱内，凡参加活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限×份，送完为止。商场将于×月×日邀请店内专业厨师从中评选出创意大奖×名，最佳“煮”意奖×名和优秀“煮”意奖×名。

商场将于×月×日将评比结果公布于正门宣传板上，并附上好“煮”意的菜谱，中奖的顾客于×月×日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳“煮”意奖：奖价值×元的商品(×名)

优秀“煮”意奖：奖价值×斤大米×袋(×名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

2、商场送出的美丽——“美丽与您同行生日有我相伴”活动

超市三八妇女节活动方案篇三

3月5日至3月8日

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。

xx超市各店

（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。

超市三八妇女节活动方案篇四

- 1、了解超市货架物品的种类，并了解各种货物的价格。
- 2、寻找想送给妈妈的礼物记录在调查表中。

调查表？

1、你们去过超市吗？

2、超市里有些什么东西可以卖？

3、货物是如何分类的？

1、到超市去寻找想送给妈妈的礼物，记录下来。

2、找到这件物品的价格，记录下来。

3、将物品与价格连接起来，不容于混淆。

1、找到妈妈需要的、喜欢的物品，并进行记录。

2、提醒幼儿记录价格。

4、提醒幼儿为妈妈多选择一些物品可以提供选择。

1、找到了一些什么物品？

2、属于什么类型的物品？

3、什么价格？

4、10元钱可以买哪些东西？一样？两样？引导幼儿进行计算。

晚上回家询问妈妈喜欢的物品，比较超市调查中自己想送给妈妈的礼物和妈妈喜欢的礼物。确定礼物件数。明天带好10元钱到超市去为妈妈选购物品。

超市三八妇女节活动方案篇五

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。在主题的确上，可以用一些比较打动人心温馨的词，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，女性在社会角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日化特点，近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。

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。

案例1xxxx美容院：让美丽，让的男人心动

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。

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。

3月8日-3月15日。

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)。

超市三八妇女节活动方案篇六

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。

“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。

项目内容负责部门时间备注

1、方案送审企划部05.2.24

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。

超市三八妇女节活动方案篇七

相约春天共享美丽

活动一：女人爱美丽时尚潮流商品全新上市

美丽女人篇一春季化妆品全新上市

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性

幸福女人篇—贺三八妇女节，女鞋、床品、内衣大型新品推广会

健康女人篇—滋补保健品、蜂蜜、健康水果大会

魅力女人篇—女装、家居新品推广会

浪漫女人篇—黄金、白金、足金推广会09新款迎三八

运动女人篇—运动休闲09新款全新上市

商城“三八妇女节”活动策划方案5：女人的节日做美丽女人

1、女人的节日做美丽女人

3月8日，女性顾客在本商城购物可享受6.8折待遇。

2、关爱女性做好男人

凡在活动期间，丈夫陪同妻子一同在商城购物的，将会获得商城奖励丈夫的最佳礼物——围裙一条。

操作方法：顾客可凭购物小票在商城门前礼品领取处领取围裙一条。

3、美丽女人，别忘记您的另一半。

3月8日当日，凡陪同丈夫或给丈夫购买男装的女性，均可享受6.8折优惠待遇，西服专区，将在原有打折基础上再降38元！使用代金券购物的不再享受此优惠活动。

4、场外打折处理活动。

在商城门前设3.8特卖场，将过季商品与积压商品，进行特价处理，有效回笼商户周转资金。

超市三八妇女节活动方案篇八

为进一步提升《*****》的品牌号召力，提高本报实销量，抢占零售市场份额，影响本报的读者定位-中产、白领人群，发行中心拟定在2012年3月8日当天，联合采编、广告和征订员工在广州市区主要路段范围内开展零售售报送“西梅汁加健力宝2+1饮料”的促销活动，以期达到联手提高本报影响力和提升销量的目的，方案如下：

2、促销人员：市区范围内的发行站员工200人及采编、广告人员共约200人，共400人。

3、促销地点：各公交站场、地铁出入口、各大型小区出入口、主流公园及商业、写字楼周边等白领密集区域进行增量促销（促销地址后附）。

4、促销方式：促销人员在指定促销点开展促销工作，每销售一份《*****》赠送健力宝2+1饮料或西梅汁一支，先到先得，卖完即止。发行站员工每销售一份报纸按1元/份上交。

1) 报纸和礼品管理：促销报纸必须全部集中在各发行站作促销报纸特定标记，促销期间送摊员将零售报纸完成上摊后，回到发行站统一集中，各促销点的报纸和礼品由零售站员工负责配送和报款回收，做好签收手续。由站长/主管按计划发放报纸和礼品，所配发的促销报纸和礼品，员工必须做好签收。礼品随报纸一起送到各促销点。

作为促销词或者将3.8妇女节买《*****》有好礼送作为卖点。

3) 注意事项：促销期间，不可影响交通和注意人身安全，遇到相关职能部门干涉促销工作要尽量回避，避免发生冲突。

促销点需保持与报摊的距离至少30米的距离，以免与摊主发生业务冲突，引起摊主反感。

4) 监督：因本次的促销零售部采取了定人、定点、定量的促销方式，市场营销部全体人员需在促销过程中对执行的情况作全方位监督。如促销地点因受管理部门干涉导致无法按计划开展促销而要更改促销点的，必须马上通知站长备案，站长需第一时间向所属的区域主管汇报。区域主管将此情况通知各区的监督人员。如监督人员按促销时间到场检查促销人员不在场的，视为违规，对当事人作扣罚当月综合服务奖50元/次，并严重警告。

1) 促销礼品出库前必须专人保管、发放、签收，各发行站长为促销礼品第一责任人。必须认真执行促销规定，严格按每促销一份《*****》送份礼品，绝不允许如出现礼品私留，报纸私自处理，只交报款的情况出现。如有将促销礼品私自处理、变卖、冲货等现象，严肃处理，内勤员协助监督发行站每日礼品出库登记。

2) 本次促销活动礼品：健力宝动力2+1饮料及西梅汁，采取以买一份《*****》送一瓶健力宝或一瓶西梅汁的方式进行，每人只允许买一份，不能多买。

**于200x年x月x日举办一个全校性的综合型运动会，历时一周。期间包括三个部分：开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项（两天）。我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我校运动会活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为贵公司作此赞助可行性报告。

1、本次运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其家属来观看，深受同学欢迎，并推动学校体育事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达xxxx余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为xxxx左右。人口密集，而且本校的消费能力较高，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

1、横幅:为期一周的大横幅宣传,在学校内悬挂横幅,(横幅内容为运动会的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在运动场等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)

3、立式广告牌。在运动会期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。(由贵公司提供)

4、在运动会举行期间，向裁判员和保安志愿者分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5校广播站为期七天做有关贵公司的广播宣传

6运动会期间(一周)由贵公司在运动会赛区附近进行一定规模的产品销售活动 7运动会前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

8宣传棋方阵。在运动会期间在会场主干道，主席台等显眼位置放置彩旗进行宣传。 9气球方阵。在运动会期间在一些重要位置利用氢气球悬挂宣传。

10调查问卷:活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查(调查问卷由公司准备并提供)

11、在运动会期间在校内设立咨询台

希望本次活动的吸引性能帮贵公司的产品吸引更多的关注,互惠互利

1. 海报和宣传单会注明“本次活动由***公司赞助举办。传单背面有公司简介(由公司提供)

2. 本次活动还可以帮贵公司在学校内派发传单

4. 优秀运动员的奖品由公司提供.

5. 横幅有标明赞助商

备注：赞助费达2000元的，商家可参与颁奖

场地租用费 500元

宣传展板 300元

后勤、志愿者服务队、礼仪队 400元

保安工作人员、秩序维护员， 0.00元

宣传人员 200元

设备：运动会所用器材使用费。 600元

宣传材料管理及维护费用 0.00元

预计赞助费用总计： 2000元

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在

高校的市场占有率。通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

活动地点□xx体育场

涉外事宜：校团委（具体由校团委学生会负责）

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次运动会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!