# 2024年超市店庆活动方案吸引人 超市店庆活动方案(优质15篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-11-29

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**超市店庆活动方案吸引人篇一**

平凡的“12”，感恩的“12”，辉煌的“12”……代表着特殊的意义。十二年的风风雨雨，十二载的时光见证着顺客隆一步一个脚印，从小以大，走出佛山，辐射广东，至今已成功盛开300多家分店，员工达3000多名，销售突破10亿元。顺客隆以改善农村消费环境、刺激内需为已任，目标是成为珠三角地区网点最多、最知名响亮的农村零售品牌企业。

携手同行十二载，巅峰特惠十二月!20xx年12月24日的今天迎来了它的平凡日子，在这个平凡的日子里却做着非平凡的事：顺客隆12周年庆典，感恩十二载，感恩大回馈——豪礼感恩回馈月!100万元的豪礼真情回馈十二年来对顺客隆不离不弃的顾客会员朋友，让1月的每一天都成为顺客隆与广大市民的尽情狂欢、共同庆祝的节日。

类别：庆典促销

主题：携手同行十二载，巅峰特惠十二月!

感恩十二载，感恩大回馈!

目的：围绕“携手同行十二载，巅峰特惠十二月!感恩十二载，

感恩大回馈!”此活动诉求为主线，开展大型客情促销、公

关促销活动，进一步塑造顺客隆的良好公众形象，提高公司

的美誉度。同时，低价让利豪礼相送(关键要有厂家的支持

同赞助)刺激消费，以达到提高销售的目的。

辉煌灿烂十二载联合促销大联展20xx.12.24-.1.10

金典盛事顺客隆感恩回报大抽奖20xx.1.15-奖品送完即止

感恩十二载感谢一路上有您20xx.2.1-2024.2.10

**超市店庆活动方案吸引人篇二**

活动时间：20xx年2月24日——2月26日。

转奖细则：顾客在超市工作人员的指导下，用手轻按按钮，待转盘转动结束后，该指针针尖停留在哪个区域就可获取哪个区域指定的对应奖品。

奖品设置：共分8级：

1区奖品：小绵羊纯棉四件套（编码：14020474）数量6套

2区奖品：5l福临门食用调和油（编码：05070139）数量10瓶

3区奖品：600g旺旺大礼包（编码：03260110）数量20包

4区奖品：仙不走八年陈（玻璃瓶）（编码：06040152）数量3

5区奖品：650g雕牌无磷洗衣粉（编码：11070255）数量40包

6区奖品：可口可乐香草味500ml（编码：02010282）数量60瓶

7区奖品：雕牌透明洗衣皂138g（编码：11360005）数量200块

8区奖品：纸筒（由供应商直送）暂定奖品数量4000筒

惊喜2、登高购物有惊喜、再上一层有礼品。

活动时间：20xx年3月3日——3月5日。

活动方式：凡在活动期间在只要你登上二楼购物15元以上的顾客，凭当日购物小票，（经超市工作人员确定购有2楼商品后）就可到超市服务台领取精美小礼品一份，每天500份，送完为止。

**超市店庆活动方案吸引人篇三**

一、超市店庆活动背景及意义

现在超市行业的竟争非常激烈，借助于本次超市周年庆的活动，开展系列促销活动，为的是能够占据市场，扩大品牌影响力，达到提升带动销售的目的\'。

二、超市店庆活动的名称

“店庆1周年，价格席卷回馈”，通过拉横幅让顾客知道周年庆，营造店庆的热烈氛围，让消费者切实感受到实惠和便利。这是参考了广州庆典公司习惯做法，最直接最直白的方式进行宣传。

三、超市店庆流程

活动时间：20xx年12月20日——12月21日

活动布置：

1、大门前放彩虹桥一个。可以向广州活动策划公司租借一个。

2、活动pop挂牌25张

4、周年庆当天进行新品发布，该发布会由广州新品发布会策划公司负责。

周年庆门店操作：

1、所有的员工一起上阵，做好新品发布，周年庆促销的活动

2、做好配合营销部完成内场及外场的装饰。

3、每天超低价商品以堆桩形式陈列销售，配上醒目的pop。

4、活动奖品、礼品请门店根据收银小票进行发放、并登记好。

5、会员卡事先到办公室领取1000

**超市店庆活动方案吸引人篇四**

1、主题：激情从此开始

2、活动时间：xx。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，从来增加销售。

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于到活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

2、活动时间：12。15—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—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。

**超市店庆活动方案吸引人篇五**

超市店庆活动策划方案【篇一】

一、主题活动

1、主题：激情从此开始

2、活动时间：2024.12.15--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，从来增加销售。

二、形象活动

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。

三、重点大类，促销活动

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于到活动中。

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!

四、特价

(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。

**超市店庆活动方案吸引人篇六**

物美超市成立周年庆典活动策划书

策划人：

目录

一 活动背景..3二 活动目的及意义.3

三 活动主题..3

四 活动内容及形式.3

五 活动时间及地点.4

一 活动背景

在物美超市成立十周年之际，超市依据答谢老客户，营销新客户，见证物美超市发展壮大历程这一特性，特举行庆典促销活动，以答谢新老客户对超市的支持。通过周年庆的契机，进行全方位有效宣传，在带动销售的同时进一步提升超市整体形象，提高超市认知度、影响力等，用此来带动商铺店面销售，建立商户信心。

二 活动目的及意义

通过周年庆的契机，进行全方位有效宣传，在带动销售的同时进一步提升超市整体形象，提高超市认知度、影响力等，用此来带动商铺店面销售，建立商户信心。

1、通过本次活动大力推广物美超市的社会责任感，建立超市品牌美誉度。

2、通过本次活动中物美超市发展历程展示，让社会各界人士共同见证物美超市实力和对未来发展充满信心。

3、通过活动弘扬超市“服务大众”企业文化，展现超市团队拼博氛围。 4、让与会者参与活动的各个环节，充分了解物美超市。

三 活动主题

本次活动以“物美超市十周年庆典感恩回馈活动”为主题，在这一主题下，庆典活动将围绕以下思路进行： 1.2.3.4.5.通过一系列宣传，为十周年庆活动制造氛围。 以十周年庆为活动由头进行物美超市形象宣传和网络推广。通过超市发展历程展示，体现超市发展实力和未来趋势，让员工和合作伙伴对超市未来发展更有信心。通过活动造势宣传，在消费者群体中赢得口碑。借助活动感谢一直支持、关注我们政商界领导、合作伙伴和社会各界人士。

四 活动内容及形式

本次庆典活动的内容包括以下几个方面：

1宣传造势：以网络媒体为主，在超市面门悬挂条幅，辅助宣传，将超市转化成宣传阵地，再配合媒体宣传造势； 2物美超市感恩：文艺演出、答谢宴会、礼品馈赠；超市开展“物美超市十周年庆感恩回馈大型促销活动”。

五 活动时间及地点

活动时间：

2024年6月30日

活动地点：

物美超市

六 组织部门及参与对象

组织部门：物美超市庆典筹备小组

参与对象：

（1）活动组织策划人员

（2）布场工程人员

（3）专业主持人

（4）礼仪小姐从超市内部员工中挑选

（5）工作人员

（7）超市部分员工，因特殊情况需留岗。

七 活动开展 1 超市布置

（1）超市门口：拱门一个，气柱两个

（2）门口红地毯，尺寸以超市门口实际情况衡量。（3）礼炮8门，寓意财源广进

（4）超市外垂挂祝贺条幅和欢迎条幅约20条。

（5）活动现场布置：

a.主背景：“纯净、大气”，突出“物美超市十周年庆典活动隆重召开！”

b.舞台、灯光、音响

具体设计项目和相关要求如下：

超市周年庆活动方案（一）

xx四周年店庆预案xx店周年庆，历来是xx店创销售的一个重大节日。本次店庆紧接春节销售高峰，所以店庆的提前举行，为春节做好提前预热的工作。整个店庆围绕拉长春节销售高峰期来策划与安排，在前几年店庆的基础上，更进一步地加深我们与顾客间的友谊，真真切切去关心社区朋友，为有需要的人们献一份爱心。此次店庆推出“情定四周年爱心大行动（或爱心满xx）”的主题。围绕主题，店庆活动分怀旧情节、疯狂情节、互动情节三大块展开。具体如下：

疯狂情节

一、主题活动

1、主题：激情从此开始

2、活动时间：20\*\*.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。根据去年店庆（12.28—1.12）的销售与交易数，大于等于100元的交易数为30000次左右，根据“限送二次”换算，次数达40000万次。今年店庆销售目标是交易数增长15%（参考随机计算同期交易数的增长率），今年需赠品数46000份，加备量2024份，预计量48000份。

赠品相关事宜：品名数量单价（预计）供应商赞助量门店自备量费用（元）鸡蛋65004.5元/份3250325014625苹果65004.5元/份3250325014625活鱼65004.5元/份3250325014625鲜肉65004.5元/份3250325014625粽子70004.5元/份3500350031500吐司面包75004.5元/份3750375033750牛奶75004.5元/份3750375033750合计：48000/\*\*\*0 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；

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。

二、形象活动

1、主题：承诺再续 2、内容：

2）我们向您承诺，在购物后10天内，如您对商品不满，可以无条件退货。（除消协规定商品外）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

3、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。 4、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；

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； 5、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于到活动中。

家电：

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！

四、特价

（一）、店庆价商品

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。

1、内容：向社会征文，题目“我与xx店的故事”。目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。

2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

二、友情联络

1、内容：筛选出20\*\*.6.1前，曾经来本超市购物达6次以上，金额达2024元以上的会员，寄一封慰问信（内容：邮报、礼品券、会员卡填写资料）。凭资料与礼品券于20\*\*.1.10前来换取会员卡和礼品各一份。设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购卖力强的会员来本店消费。

三、爱心活动

活动一：爱心办卡

3、内容：5元至30元不等办理家友会员卡！会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选择捐献金额；另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

活动二：

主题：爱心起点站

1、起始时间：20\*\*.12.31

4、物品费用来源：1）、倡导社会献爱心，动员顾客来办会员卡，会员卡除成本外，其余的收入作为攒助的一部分。2）、供应商攒助一部分3）、准备一部分爱心商品，内容是凡购物此类商品一份，就献爱心一份，其中的一份利润赞助（比如一元、各二元等）5、分工： a、理货组准备爱心商品名录（商品数量暂定10个，建议：是高毛利的，或者是能向供应商争取让利的）；根据现场安排陈列； b、企划给爱心商品陈列区进行装饰，营运“爱心”气氛。

互动情节

1、联营专柜的促销活动。

活动内容：店庆其间，开门营业前100名顾客，凭dm（或是报纸）上的广告，可需花1至5元可购买50元左右的商品一件。（商品：被套、枕套、衣服、茶叶、洋参等）要求：每个租赁商与联营商都需要参加，活动费用通过商品或现金形式分配。特价品达1600份，成本费用：32000元。

补充活动：特价或打折分工：1）、企划进行特价品筹集。

2、供应商买赠活动。分工：由理货组筹集并上报活动内容。企划根据上报的活动进行安排

3、店庆拍卖。（此活动在商谈中）联系诚皇拍卖行，通过互动活动来拱动现场气氛，如游戏、现在抢购等活动。

超市周年庆活动方案（二）

三、活动内容：

12载店庆共欢乐 满100送30

新世纪 同生庆

凡20\*\*年1月1日出生的小寿星，店庆当日凭户口薄的原件及复印件，可获赠价值600元生肖玉坠一枚；凡在1月1日出生（年龄不限）的顾客凭身份证原件及复印件，可获精美纪念品一份。（数量有限，送完为止）

店庆12载 好运连环中 店庆期间，在新世纪家电大卖场消费满500元以上（单票最多限5张），可凭电脑小票可参加抽奖活动。

一等奖10名，超薄等离子彩电一台；

二等奖20名，全自动洗衣机一台；

三等奖50名，格兰仕微波炉一台；

四等奖150名，饮水机一台；

五等奖500名，食用油一桶；

参与奖若干，百分百中奖，百分百好运！

一字千金——悬赏“缉拿”好创意

如果您对我们商场广告宣传语有任何的好点子、好建议，请把它写下来交至一楼总服务台，参与者均可获赠精美礼品一份；最佳创意，给予500元（店庆券）的奖励，并于《新世纪人》报刊张榜公布。

大润发商场成立周年庆典活动策划书

策划人： 赵善桃 116204030238

目录

在大润发商场成立十周年之际，商场依据答谢老客户，营销新客户，见证大润发商场发展壮大历程这一特性，特举行庆典促销活动，以答谢新老客户对商场的支持。通过周年庆的契机，进行全方位有效宣传，在带动销售的同时进一步提升商场整体形象，提高商场认知度、影响力等，用此来带动商铺店面销售，建立商户信心。

二 活动目的及意义

通过周年庆的契机，进行全方位有效宣传，在带动销售的同时进一步提升商场整体形象，提高商场认知度、影响力等，用此来带动商铺店面销售，建立商户信心。

1、通过本次活动大力推广大润发商场的社会责任感，建立商场品牌美誉度。

2、通过本次活动中大润发商场发展历程展示，让社会各界人士共同见证大润发商场实力和对未来发展充满信心。

3、通过活动弘扬商场“服务大众”企业文化，展现商场团队拼博氛围。 4、让与会者参与活动的各个环节，充分了解大润发商场。

三 活动主题

本次活动以“大润发商场十周年庆典感恩回馈活动”为主题，在这一主题下，庆典活动将围绕以下思路进行： 1.2.3.4.5.通过一系列宣传，为十周年庆活动制造氛围。

以十周年庆为活动由头进行大润发商场形象宣传和网络推广。

通过商场发展历程展示，体现商场发展实力和未来趋势，让员工和合作伙伴对商场未来发展更有信心。通过活动造势宣传，在消费者群体中赢得口碑。

借助活动感谢一直支持、关注我们政商界领导、合作伙伴和社会各界人士。

四 活动内容及形式

2大润发商场感恩：文艺演出、答谢宴会、礼品馈赠；商场开展“大润发商场十周年庆感恩回馈大型促销活动”。

五 活动时间及地点

活动时间：

2024年6月30日 活动地点：

海口市国兴大润发商场

六 组织部门及参与对象

组织部门：大润发商场庆典筹备小组 参与对象：

（1）活动组织策划人员（2）布场工程人员（3）专业主持人

（4）礼仪小姐从商场内部员工中挑选（5）工作人员

（7）商场部分员工，因特殊情况需留岗。

七 活动开展 1 商场布置

（1）商场门口：拱门一个，气柱两个

（2）门口红地毯，尺寸以商场门口实际情况衡量。（3）礼炮8门，寓意财源广进

（4）商场外垂挂祝贺条幅和欢迎条幅约20条。（5）活动现场布置：

8:00活动现场一切准备就绪，进行最后一次检查（红地毯、活动现场背景版、拱门、气柱、礼仪、礼炮、人员到岗等）。

八 庆典所需资源

具体设计项目和相关要求如下：

**超市店庆活动方案吸引人篇七**

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x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、xx电视台信息发布。

**超市店庆活动方案吸引人篇八**

12月对于华商店来说是不平常的，因为这个月包含了圣诞节、小除夕夜，接着就是元旦，然而最不平常的是一年一度的店庆日。古人云：凡事预则立，不预则废。因此，我们策划了为期两个星期的店庆前期活动——低价狂飙，为我们即将来临的“店庆月”打下了良好的基础，这也确实给我们即将挑战的新竞争对手，做好了有力地防备。古人云：好的开端是成功的一半。所以我们更应该信心十足的把店庆策划好，同时希望通过有效、完善地企划，使我们的建店五周年，既成为盛大的狂欢礼，也成为我们店xx年高潮销售的聚集点。

眉飞色舞.舞动吾“电”―――华商店建店五周年

间：12.8—1.3

总体活动分三波策划：

第一波：之一缤纷共享12.8—12.21(14天)

第二波：之二真情互动无限感恩12.18—12.24（7天）

第三波：之三店庆狂欢12.22—1.3（13天）

第一波：眉飞色舞.舞动吾“电”之一缤纷共享12.8—12.21

(一)、商品：“闪电”店庆价(9个)激情店庆价(100个，其中18个低价上邮报)

1、“闪电”店庆价商品，完全体现超低的感觉。注：这类商品除供应商让部分的毛利外，门店将做出亏损的举动。为能达到一定的低价效果，又能保证亏损的额度小，建议选择该类商品时，从低单价、超实用的特点出发选择，并在推出限时限数。

2、通过报纸整版宣传(9个商品)

3、店庆邮报：主推商品的价格，商品品种不求多，求精，数量控制在18个左右。

4、“激情店庆价”商品：在卖场内的醒目陈列及地堆装饰，来营造店庆的商品促销力度的氛围。

5、社区内的宣传：横幅、海报。主要内容：9个超低价商品及主打活动。

6、费用（5万元）：

报纸：2.5万元

dm（5万份）：1.5万元

社区内宣传：1万元

毛利投入：1万元

(二)、5元商品疯狂抽奖：（活动时间：12.8-12.21）

1、内容：一次性购物满88元，凭小票至场内广场互动舞台进行抽奖一次。单张小票限抽一次。奖品为超值的各类实用商品(19个)，每个商品的原价超过5元，在奖品中以5元推出，高单价的商品品类准备10个(至少在100元上)，总体的费用每天控制在10000元左右。全面推出100%中奖率。

2、宣传：在广场正大门处，设立舞台(高达1米)，通过舞台四周布置，用“5元”的奖品的品类图片来烘托气氛，并配置现场音响及主持人，随时宣布中奖情况。目的是让每位光临本店的顾客都能第一时间收到促销信息，刺激其对活动的兴趣，从而提高超市的客单价。

3、补充：为能使此活动费用最小化，又能达到场外的热闹气氛。在整个活动期间，每天安排“路秀”1-2场。一方面是通过给供应商做一定的宣传，来筹集费用，另一方面加大活动的影响力。

4、准备工作：

奖品：19个

抽奖卡：

供应商活动联系安排

**超市店庆活动方案吸引人篇九**

超市店庆活动策划方案【篇一】

一、主题活动

1、主题：激情从此开始

2、活动时间：2024.12.15--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，从来增加销售。

二、形象活动

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。

三、重点大类，促销活动

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于到活动中。

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!

四、特价

(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。

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

**超市店庆活动方案吸引人篇十**

一、超市店庆活动背景及意义现在超市行业的竟争非常激烈，借助于本次超市周年庆的活动，开展系列促销活动，为的是能够占据市场，扩大品牌影响力，达到提升带动销售的目的。

二、超市店庆活动的名称“店庆1周年，价格席卷回馈”，通过拉横幅让顾客知道周年庆，营造店庆的热烈氛围，让消费者切实感受到实惠和便利。这是参考了广州庆典公司习惯做法，最直接最直白的方式进行宣传。

三、超市店庆流程活动时间：12月20日——12月21日

活动布置：

1、大门前放彩虹桥一个。可以向广州活动策划公司租借一个；

2、活动pop挂牌25张；

4、周年庆当天进行新品发布，该发布会由广州新品发布会策划公司负责。

周年庆门店操作：

1、所有的员工一起上阵，做好新品发布，周年庆促销的活动。

2、做好配合营销部完成内场及外场的装饰。

3、每天超低价商品以堆桩形式陈列销售，配上醒目的pop。

4、活动奖品、礼品请门店根据收银小票进行发放、并登记好。

5、会员卡事先到办公室领取1000张。

一、主题活动

1、主题：激情从此开始；

2、活动时间：12.15——12.31；

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；

8、设想分析：通过此类活动，烘动人气，在有限的来客量里提高客单价，从来增加销售。

二、形象活动

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。

三、重点大类，促销活动

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于到活动中。

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！

四、特价

（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：

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。

**超市店庆活动方案吸引人篇十一**

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于到活动中。

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。

**超市店庆活动方案吸引人篇十二**

热烈庆祝\*\*超市成立七周年

2024年3月5日-2024年4月1日

3、通过策划一系活动，加深xx超级广场与消费者的相互了解与情感沟通;

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

       顾客、员工及供应商

1、热烈庆祝深圳\*\*公司成立七周年!

2、热烈庆祝\*\*超市成立七周年!

3、\*\*司庆乐在“七”中

4、真诚相伴七载，真情服务永在!

5、服务\*\*我们会更加努力!

6、欢庆七周年真情大献礼

7、携手同行七周年千万好礼送给你

8、\*\*超市祝所有女性朋友节日快乐!(庆祝三八妇女节)

9、全民行动关爱女性(庆祝三八妇女节)

10、天天xx天天“3.15”(消费者权益日)

1、爱是挚诚家乃至亲

2、品质、服务、物有所值!

3、关爱社区居民共建温馨家园4、xx年xx品质服务工程

内容是各知名企业的祝贺语;比如：百事公司祝\*\*公司成立七周年。(请采购部提前将供应商名单传市场部)

对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司七周年喜庆气氛。

烘托气氛;

6)根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

第一期：“三八”妇女节手招：2p(2月27日-3月8日);

第二期：公司七周年手招：(3月5号----3月18号)8p90个单品

第三期：公司七周年手招：(3月19号---4月1号)8p90个单品

主要以特惠装、搭赠装形式为主;

4)电视、报纸广告：

每当春暖花开时，我们将迎来公司周年庆，“谈指一挥间”，公司在大浪中已走过了七周年，回顾过去，我们始终以“品质、服务、物有所值”为经营理念，满足于每一位顾客，也同时得到了各位顾客的一致认可，展望未来，我们始终相信会为您想的更多、做到更好，为感谢您对\*\*超市一直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归!

**超市店庆活动方案吸引人篇十三**

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。

**超市店庆活动方案吸引人篇十四**

超市想要在激烈的竞争中占据主动，获取更多的顾客资源，必须充分考虑消费者的购买决策过程。下面是有超市周年庆

活动方案

20xx，欢迎参阅。

一、活动主题：热烈庆祝超市成立七周年

二、活动时间：20xx年8月5日-20xx年9月1日

三、活动目的：

3、通过策划一系活动，加深超级广场与消费者的相互了解与情感沟通;

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

四、活动对象：顾客、员工及供应商

五、活动广告语：

a、针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳\*\*公司成立七周年!

2、热烈庆祝超市成立七周年!

3、司庆乐在“七”中

4、真诚相伴七载，真情服务永在!

5、服务我们会更加努力!

6、欢庆七周年真情大献礼

7、携手同行七周年千万好礼送给你

b、公司常用形象广告语：

1、爱是挚诚家乃至亲

2、品质、服务、物有所值!

3、关爱社区居民共建温馨家园4、xx年品质服务工程

六、活动举措：

1、卖场布置：

a、场外布置：

1)大型巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为此次各项主题促销活动的信息;

2)小型条幅：内容是各知名企业的祝贺语;比如：百事公司祝\*\*公司成立七周年。(请采购部提前将供应商名单传市场部)

3)喷绘：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客;

4)橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司七周年喜庆气氛。

b、场内布置：

1)吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境;

2)店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝\*\*公司成立七周年”的横幅;

3)收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活动内容;

4)手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸;

5)灯笼(拉花)：烘托气氛;

6)根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1)海报3期：

主要以特惠装、搭赠装形式为主;

4)电视、报纸广告：

3、促销活动：

直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归!

平凡的“12”，感恩的“12”，辉煌的“12”……代表着特殊的意义。十二年的风风雨雨，十二载的时光见证着顺客隆一步一个脚印，从小以大，走出佛山，辐射广东，至今已成功盛开300多家分店，员工达3000多名，销售突破10亿元。顺客隆以改善农村消费环境、刺激内需为已任，目标是成为珠三角地区网点最多、最知名响亮的农村零售品牌企业。

携手同行十二载，巅峰特惠十二月!20xx年12月24日的今天迎来了它的平凡日子，在这个平凡的日子里却做着非平凡的事：顺客隆12周年庆典，感恩十二载，感恩大回馈——豪礼感恩回馈月!100万元的豪礼真情回馈十二年来对顺客隆不离不弃的顾客会员朋友，让20xx年1月的每一天都成为顺客隆与广大市民的尽情狂欢、共同庆祝的节日。

类别：庆典促销

主题：携手同行十二载，巅峰特惠十二月!

感恩十二载，感恩大回馈!

目的：围绕“携手同行十二载，巅峰特惠十二月!感恩十二载，

感恩大回馈!”此活动诉求为主线，开展大型客情促销、公

关促销活动，进一步塑造顺客隆的良好公众形象，提高公司

的美誉度。同时，低价让利豪礼相送(关键要有厂家的支持

同赞助)刺激消费，以达到提高销售的目的。

金典盛事顺客隆感恩回报大抽奖20xx.1.15-奖品送完即止

感恩十二载感谢一路上有您20xx.2.1-20xx.2.10

一、活动主题：热烈庆祝超市成立七周年

二、活动时间：20xx年3月5日-20xx年4月1日

三、活动目的：

3、通过策划一系活动，加深超级广场与消费者的相互了解与情感沟通;

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

四、活动对象：顾客、员工及供应商

五、活动广告语：

a、针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳\*\*公司成立七周年!

2、热烈庆祝超市成立七周年!

3、司庆乐在“七”中

4、真诚相伴七载，真情服务永在!

5、服务我们会更加努力!

6、欢庆七周年真情大献礼

7、携手同行七周年千万好礼送给你

8、超市祝所有女性朋友节日快乐!(庆祝三八妇女节)

9、全民行动关爱女性(庆祝三八妇女节)

10、天天天天“3.15”(消费者权益日)

b、公司常用形象广告语：

1、爱是挚诚家乃至亲

2、品质、服务、物有所值!

3、关爱社区居民共建温馨家园4、xx年品质服务工程

六、活动举措：

1、卖场布置：

a、场外布置：

1)大型巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为此次各项主题促销活动的信息;

2)小型条幅：内容是各知名企业的祝贺语;比如：百事公司祝\*\*公司成立七周年。(请采购部提前将供应商名单传市场部)

3)喷绘：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客;

4)橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司七周年喜庆气氛。

b、场内布置：

1)吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境;

2)店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝\*\*公司成立七周年”的横幅;

3)收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活动内容;

4)手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸;

5)灯笼(拉花)：烘托气氛;

6)根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1)海报3期：

第一期：“三八”妇女节手招：2p(2月27日-3月8日);

第二期：公司七周年手招：(3月5号----3月18号)8p90个单品

第三期：公司七周年手招：(3月19号---4月1号)8p90个单品

主要以特惠装、搭赠装形式为主;

4)电视、报纸广告：

3、促销活动：

直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归!

**超市店庆活动方案吸引人篇十五**

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn