

## XX 超市“宝宝今天最快乐”活动全案

### 引言：

正当芍药盛开，燕子飞来；

正当玫瑰含笑，樱桃熟了，一年中最好的时节！

芍药不及你美，樱桃不及你红，小弟小妹，儿童节快乐！

### 一、活动目的：

借此次迎“六一”促销活动所独具的文化底蕴，树立自身较好的品牌形象，并通过此营销方案的实施，不仅着力于在短期内刺激商场销售额的增长，而且将在相当的一段时期内更好地服务于商场自身销售额的提高，此活动内容采取以短、平、快的活动形式，最大程度的激发消费者的购物积极性与参与性，并将产生较好的群体效应。

### 二、活动评估：

此活动摒弃了超市以往节庆里所固有的、单一的促销模式，而以新颖、独特的促销方式，迎合了消费者（儿童及其父母）的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，最大程度的满足超市对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对 XX 超市的好评，达到超市策划和实施本活动方案所预期的实际经济效果。

### 三、活动主题：

宝宝今天最快乐！

### 四、活动时间：

5 月 24 日~~6 月 2 日（为期 10 天）

### 五、活动方式：

#### 1、商品特价

（1）本期策划执行中商品主题以学习用品、文具用品、儿童用品、饮料、奶制品等为主，一律优惠价销售。特殊部分指示：童装、宝宝套服、玩具礼品礼盒、玩具、奶瓶、奶嘴等一律以打折的形式操作。

（2）联系部分本地供应商推出“买六送一”系列的促销形式。此创意贵在紧扣六一节日特色。商品范围为酸奶、饮料、果冻、水果等。

（3）各部门商品任务分解：

共计商品总数 80 种！各部门任务分配如下：

部	门	商品主题	商品种数
---	---	------	------

散货部 糖果、生鲜水果类等 15 种  
调味部 儿童即食品及其它 15 种  
休闲部 季节食品、儿童食品等 10 种  
针织部 儿童商品（服装，体玩品） 20 种  
百货部 儿童用品等 5 种  
日化部 儿童日化用品等 15 种

## 2、其它营销活动

### 1、从小说好普通话，比比谁的嗓门大!!

5 月 28 日~~5 月 31 日期间报名(两店同时报各,集中于 6.1 日在新华店参加活动), 按报名的顺序参加! 6.1 日的上午 9: 30 分~11: 30 分, 下午 14: 00~16: 00 操作本活动,每个参加活动的小朋友用普通话说三句话,比比谁的嗓门大,获前三名的小朋友有精美礼赠送(本活动限十三岁以下的小朋友参加)具体事宜如下:

#### 1 三句话的内容是:

1)我爱 XX (超市名), 我爱家乡

2)XX 是我的好邻居!!

3)I LOVE HUALIAN!

2 此活动的所有参与人员均有精美礼品赠送!!!采购部门准备节日礼品 100 份,另让部分供应商提供部分小礼品,如彩笔汽球等!!数量越多越好!力争让所有参与的小朋友均有纪念品.

3 此活动在操作时,在场外进行,要求有拱形门条幅等道具配合!

4 操作此活动时以 5 人为一小组,每组评出优秀者获赠精美礼品

## 2、节日礼品大赠送(新华店操作,大庆店配合)

XX 市优秀少先队员,少先队干部“六一”欢聚 XX 超市,凭市区校级证书或奖状 5.28~~6.2 期间到 XX 超市各门店可领到精美礼品一份,并可免费办理超市会员卡一张,因为您孩子的出色,让 XX 也跟着精彩了起来!期待你的参与!!让我们一起渡过这个精彩非凡的六一儿童节吧!!!  
操作此活动要示门店提前做好部分会员卡及精美礼品!礼品由门店准备!!

### 3 开心六一,小鬼当家!(新华店)

1)活动时间:6.1 日当天, (上午 9: 30 分~11: 30 分, 下午 14: 00~16: 00)

2)活动方式:参加比赛的分为三组(4~6 岁为一组 7~8 岁为一组 9~10 岁为一组)

每组限 100 人报名,每个组里又分为三个小组,每组 3 人,比赛前从现场工作人员手中抽出各自的商品采购单,然后在 5 分钟内开始采购,可以由家长代领,时间最短的为优胜者,然后再根据

时间的长短评出前三名优胜者个人!

### 3)活动说明:

A 报名条件,只要购物,即可为您的小孩参加 6.1 日当天举行的儿童趣味购物活动”小鬼当家”

B 参赛者年龄限制在 4~~~6 岁的儿童.所有参赛者均可获得精美礼一份!

C 请您携带参赛者的有效证件,凭购物小票到服务台进行报各参加!

E 比赛分为三个年龄组进行.

F 活动场地为超市新华店场外!!

### G 分组奖项:

一等奖:一名          价值 50 元大礼包(商品组合)

(建议:文具组合+可乐+小食品+儿童用品)

参与奖:    数名    精美礼品一份!

### 3)活动准备:

1 此活动按理想操作则共有 300 人参加!

其中,4-6 岁有 100 人,7-8 岁为 100 人,9-10 岁为 100 人.因每次参赛各年龄组又分为三个小组,每小组为三人参加!则一次参赛人员各级共有 9 人,计一次赛有 27 人参加,则有三个第一名产生.以此推广.则门店需准备一等奖奖品 30~35 份,精美小礼品约 300 份!

### 2 现场操作:

A 三个年龄组各设一名到二名现场工作人员,用于发放采购单及时间记录等工作;

B 门店需印制不同种类的商品采购单 300 份,建议 10 种形式.每单商品数为 10 种左右!

## 六、活动宣传

1DM 快讯    正八开文件          双面印刷          5000 份

2 店外喷绘宣传(两店)

3 场外活动展板宣传

4 店内 POP 海报

5 店内人员推广

6 店内广播宣传

7.1 号当天,门店所有收银员及存包人员,场外活动工作人员,要求派带红领巾,烘托节日气氛!

### 七:操作进程度要求:

5.16 日上午营销会议召开,布置各部门工作任务;

5.16~5.17 日,响应文案精神.准备特价商品,

5.18 日~5.20 日拍照及 DM 进行设计

5.21 日~5.22 日 DM 印刷时间

5.23 日 DM 开始发放

5.24 日开始执行

5.30 日之前,经理负责所有赠品及奖品工作的落实协调工作,各采购员及部门部长配合