

超市周年店庆营销活动方案 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/57/2021\\_2022\\_\\_E8\\_B6\\_85\\_E5\\_B8\\_82\\_E5\\_91\\_A8\\_E5\\_c39\\_57743.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/57/2021_2022__E8_B6_85_E5_B8_82_E5_91_A8_E5_c39_57743.htm) 四周年店庆营销活动方案

1.0目的结合\*\*\*2003年度营销规划，制定并实施四周年店庆营销方案，以增加超市聚客力和商品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。2.0主题：欢乐总动员\*\*\*\*四周年庆典倾情上演3.0促销原则制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的购物气氛。4.0内容4.1活动时间2003/11/29 ~ 2003/12/074.2促销形式4.2.1促销主体选取220个品种（家电另外）DM特价商品，整个活动期间每天大量推出足量供应的特价、捆绑、赠品装商品，突出季节性商品、生鲜食品、粮油食品、常用日用品、季节性服饰、新产品等具有吸引力的商品，让顾客得到广泛的实惠；4.2.2促销热点每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；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。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)