# 2024年超市春节促销活动方案小报(十二篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-09-10

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。超市春节促销活动方案...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**超市春节促销活动方案小报篇一**

腊月初八——腊月十四腊八节喜庆年货早买早实惠

腊月十五——腊月二十四除旧迎新欢欢喜喜过大年

腊月二十五——除夕新年好礼精彩亮相

春节初一—初六猴年最炫礼福多运多财更多

1月27日腊八节，2月3日腊月十五，2月11日小年，2月18日除夕，2月19日—24日春节假期

农历春节即将拉开帷幕，商业年度巅峰时刻来到。通过商品组合、风俗习性和市场需求等对商场商品进行整合，配合一些节日性活动链接刺激消费者的关注和信赖，促成业绩的高升。

元旦活动后至春节期间应环环相扣，分段拟定不同的促销重点和主题，这样才能把人气和商品营销完美的结合在一起。

元旦后应立即进入年节氛围的布置，第一时间悬挂起大灯笼和陆续进行春节装饰物的安装，进入腊八节开始播放新年到等音乐。此时间段促销商品重点可放在圣诞·元旦库存清理上，采购配合洽谈部分单品买赠、单品折扣、组合销售等活动。

1月27日腊八节之前所有的春节装饰、年货大街装饰、商品陈列氛围营造完毕。本时间段对年节销售和门店形象至关重要，保证低价形象以吸引客流让顾客产生此处可买到便宜年货的感觉。

1、本期内以保暖防寒类、洗化清洁护肤纸品类为主，厨房用品为辅的非食、小百货作主打；

2、年货启动生鲜牵头：米、面、杂粮、油、生鲜肉类、腊制品、调味品、散干货、南北干货等单品镶嵌；

3、年节团购手册建立，把酒、肉、干果等礼盒和大礼包进行对外团购引导。

pr活动：

甜蜜换购省钱新一季

1月25日—2月11日，一次性购物满58元，即可至活动区参加甜蜜换购活动，每人每票最多换购2款精品，精品有限换完为止！

加1元换购价值3元xx商品一个

加5元换购价值8元xx商品一个

加10元换购价值15元xx商品一个

加15元换购价值25元xx商品一个

加20元换购价值40元xx商品一个

具体换购商品待定！

腊月十五至小年后腊月二十四日为传统习俗除旧迎新的时间，对家居环境清洁用品、家庭生活用品、床上用品、穿着用品等主打，礼盒类、大包装类食品开始大量陈列和促销，团购提示随处可见。

pr活动：新年好礼满额送（2月3日—2月14日）

一次性购物满398元，送15元新年贺礼一份；

一次性购物满698元，送20元新年贺礼一份；

一次性购物满998元，送30元新年贺礼一份；

一次性购物满1598元，送50元新年贺礼一份；

此时间段是年前采购的最佳也是最后的时间，公司福利和年节走亲访友的礼品筹备高峰期，所以本阶段以食品类主打，尤其是礼盒类、大包装类进行大面积陈列和宣传。大瓶装饮料、散装干果、糖果、干货、饼干类、酒水、礼盒等从腊八节开始销售，到现在变为主推期开始大量走货，价格性占比在小年后要比前期更显惊爆，直至2月18日除夕当天价格再下调一个幅度，到正月初六（2月24日）低价收官。酒类商品可以一直延续到年后还是热期，同时处理一下年前的库存。此时间段中包含情人节，情侣用品、春季新品等也是主推促销商品。小百货果盘、果篮、儿童玩具、红色系列等辅助销售。

pr活动：

1、情人节互动活动：

2月14日当天情人系列活动吸引情侣参与，增加人气。

（1）爱让我们相识：n位参赛者每人代表一个1—n的数字，主持人说一个数字，2人或3人快速走在一起，代表的数字加减乘除后与主持人讲的数字吻合为胜出队伍，一直剩到最后2人为冠军。

（2）爱让我们拥抱：规定时间内情侣用身体挤破气球数量最多者为胜。

（3）爱让我们走在一起：情侣绑腿赛跑，用时最短者为胜。

（4）爱让我们心有灵犀：一个比划一个猜。

2、福运进万家

活动期间，一次性购物满38元即可领取新年福字一对，每人每票限领一对，数量有限，送完为止！

随着商业普及和便利化，有部分年前没有采购或采购量少的顾客在年后的走亲访友的时候开始采购，这个时间段还是礼节性商品的小高潮期。正好借机大洗货清理一下库存，把一些礼盒性商品清甩，也可以在此调动顾客的积极性。这个阶段一些冬季季节性的商品（服装、小家电等）要下很手，同时主推一下春季新品。

pr活动：

1、开年最炫礼捧场送红包

大年初一和初二，前88位顾客进店便送“恭喜发财”红包一个，5元/10元/20元现金海量送，先到先得！

2、新年好运来，购物抽大奖

2月19日—24日，购物满额即可参与抽奖活动。

**超市春节促销活动方案小报篇二**

春节是中国的传统节日，受关注面广，潜在消费群体相对其他节日来说，要多得多，而对消费金额要比平常提升的多，这一来，就是很好的促销好时机———提高销售业绩和提升形象的时期。

骏马闹春：三口全家海南双飞五日游！

20××年1月12日—1月25日

超市各分店

商品促销与促销活动两种

1、促销时间：

1/12—1/25

2、促销商品：

促销总品种数为216种左右，食品为100种，平均毛利下降5—8%，用品为80种，平均毛利下降5—15%，生鲜商品30种，平均毛利下降7—15%。

（说明的是上dm的商品，店内特价不做计算。）

3、促销方式：

以“海南五日游”为主打主题，推出送礼礼品等节日商品，同时做出相应组合的商品特买。及各门店也推行的大量会员商品。选择30—40种商品，作为“有买有送”的促销商品，同时做“专刊推广”“春节商品大集会”“会员独享”等专案。

4、厂商促销安排：

场外，食品5家、用品3家。场内，食品10家、用品2家。联合厂商做相活动。

（操作时间为特价活动日内）

1、在活动日内（1/12—1/25），顾客在一次性消费100元者，参加抽奖。

2、抽奖凭有效收银小票，每满100元抽一次，超过100元部分金额以100元的倍数计算抽奖次数（不足倍数部分不予计算），最多限抽5次。

3、抽奖方式在抽奖箱放置奖券，其中奖项为6个。

（一等奖50个，二等奖200个，三等奖1000个，四等奖5000个、五等奖10000个、六等奖50000个），以抽出的券决定中奖与否。

（注明：分公司参与本次活动内容，数量由分公司定，温州数量为下）

4、若抽中奖券，有的则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖全家三口海南双飞五日游5000元\*5

二等奖：奖\*\*购物券1000元\*25

三等奖：奖\*\*购物券价值100元\*390

四等奖：奖\*\*购物优惠10元\*780

五等奖：奖\*\*购物优惠1元\*10000

六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在\*\*超市购买，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

6、活动门店：\*\*超市。

7、活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。

同时上交相关资料。

8、注：活动内顾客积到六张六等奖的的奖券均可得到吉祥猴一只（价格5元\*10000）

1、在活动时间内（止1月21日），持××年度与\*\*旅游公司签定的旅游合同（不限人数）均可获得本公司赠送的精美礼品一份。价值50元的健康称。

2、同时在活动时间内（止1月21日），参加人本旅游公司组织的春节旅游的游客均可获取新春贺年红包一个（包括小孩）。红包为10港元。

宣传推广

门店布置

在1月9日，各门店海报等宣传物资布置到位

在1月11日，各店宣传的dm出台，进行投递、发放完成；

在1月2日，春节布置完成。

媒体推广———温州晚报，以“海南双飞五日游”促销情报，进行软消息报道（1/11）

都市报，以“春节开心总动员”的活动进行宣传（1/12）

温州日报、晚报、都市报、商报，以“春节大联欢”的软消息报道（1/18）

电视台报道，以企业形式进行春节报道。（1月12日——2月12日）

费用预算

项目数量赞助备注

dm费用：18万14万份/上dm商品费用不做统计

奖券：24000元30.5万张/

促销海报：1200元28张/各店进行门口促销宣传（1\*1。5m）

奖箱：1000元28个/抽奖工具

活动奖项：16万//包括物资采购费用及吉祥猴

奖箱包纸：1100元29张/

合计：366300元//不包括厂商dm费用

各部门主要职能

负责实施各类的活动及卖场布置

配合总部需操作的营销工作事项

检查、监督各门店的执行情况，进行总结

负责整春年营销活动策划

提供各类宣传物资、礼品的设计制作

负责春年对外的媒体推广

负责营销执行方案制作及相关物资发放

负责春节门店信息反馈、信息处理。

负责门店信息系统项目正常操作。

春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动，也是超市销售新特商品的好时机。

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。

**超市春节促销活动方案小报篇三**

第一时间悬挂起大灯笼和陆续进行春节装饰物的安装，进入腊八节开始播放新年到等音乐。此时间段促销商品重点可放在圣诞·元旦库存清理上，采购配合洽谈部分单品买赠、单品折扣、组合销售等活动。

腊八节之前所有的春节装饰、年货大街装饰、商品陈列氛围营造完毕。本时间段对年节销售和门店形象至关重要，保证低价形象以吸引客流让客人产生此处可买到便宜年货的感觉。

1、本期内以保暖防寒类、洗化清洁护肤纸品类为主，厨房用品为辅的非食、小百货作主打;

2、年货启动生鲜牵头：米、面、杂粮、油、生鲜肉类、腊制品、调味品、散干货、南北干货等单品镶嵌;

3、年节团购手册建立，把酒、肉、干果等礼盒和大礼包进行对外团购引导。

pr活动：

甜蜜换购省钱新一季

1月25日-2月11日，一次性购物满58元，即可至活动区参加甜蜜换购活动，每人每票最多换购2款精品，精品有限换完为止!

加1元换购价值3元xx商品一个

加5元换购价值8元xx商品一个

加10元换购价值15元xx商品一个

加15元换购价值25元xx商品一个

加20元换购价值40元xx商品一个

具体换购商品待定!

腊月十五至小年后腊月二十四日为传统习俗除旧迎新的时间，对家居环境清洁用品、家庭生活用品、床上用品、穿着用品等主打，礼盒类、大包装类食品开始大量陈列和促销，团购提示随处可见。

pr活动：

新年好礼满额送

一次性购物满398元，送15元新年贺礼一份;

一次性购物满698元，送20元新年贺礼一份;

一次性购物满998元，送30元新年贺礼一份;

一次性购物满1598元，送50元新年贺礼一份;

此时间段是年前采购的最佳也是最后的时间，公司福利和年节走亲访友的礼品筹备高峰期，所以本阶段以食品类主打，尤其是礼盒类、大包装类进行大面积陈列和宣传。

大瓶装饮料、散装干果、糖果、干货、饼干类、酒水、礼盒等从腊八节开始销售，到现在变为主推期开始大量走货，价格性占比在小年后要比前期更显惊爆，直至2月18日除夕当天价格再下调一个幅度，到正月初六(2月24日)低价收官。酒类商品可以一直延续到年后还是热期，同时处理一下年前的库存。

此时间段中包含情人节，情侣用品、春季新品等也是主推促销商品。小百货果盘、果篮、儿童玩具、红色系列等辅助销售。

pr活动：

1、情人节互动活动：2月14日当天情人系列活动吸引情侣参与，增加人气。

(1)爱让我们相识：n位参赛者每人代表一个1-n的数字，主持人说一个数字，2人或3人快速走在一起，代表的数字加减乘除后与主持人讲的数字吻合为胜出队伍，一直剩到最后2人为冠军。

(2)爱让我们拥抱：规定时间内情侣用身体挤破气球数量最多者为胜。

(3)爱让我们走在一起：情侣绑腿赛跑，用时最短者为胜。

(4)爱让我们心有灵犀：一个比划一个猜。

2、福运进万家

活动期间，一次性购物满38元即可领取新年福字一对，每人每票限领一对，数量有限，送完为止!

随着商业普及和便利化，有部分年前没有采购或采购量少的客人在年后的走亲访友的时候开始采购，这个时间段还是礼节性商品的小高潮期。正好借机大洗货清理一下库存，把一些礼盒性商品清甩，也可以在此调动客人的积极性。这个阶段一些冬季季节性的商品(服装、小家电等)要下很手，同时主推一下春季新品。

pr活动：

1、开年最炫礼捧场送红包

大年初一和初二，前88位客人进店便送“恭喜发财”红包一个，5元/10元/20元现金海量送，先到先得!

2、新年好运来，购物抽大奖

2月19日-24日，购物满额即可参与抽奖活动。

**超市春节促销活动方案小报篇四**

1、扩大和提高xxx超市的品牌形象和美誉度。

2、加深与消费者的沟通联系，使其成为我们的长期客户。

3、增强与供应商的联系，争取更大的供货支持。

春节是众多商家角逐的节日，它所带来的巨大消费空间也使得商家们费尽了心思去争夺。面对春节时各大超市应接不暇的促销活动，消费者又是如何选择的呢?随着生活水平的不断提高，消费者的消费观念也在逐渐改变。消费者不仅关注价格，也关注全家一起置办年货这种快乐的消费体验。因此，若想成为消费者置办年货的首选超市，首先考虑的问题是如何使促销活动同时满足消费者的前述两大需求。

如何占领市场，把握客源，有效诱导消费，一直以来都是超市密切关注的问题。超市通常使用的促销手段之一：将若干件利润较低而消费群面较广的商品(比如大米、鸡蛋等)以超低折扣出售，从而使消费者认为该超市商品的价格比其他超市低的假象，让消费者购买这些便宜的商品的时候，顺带把其他商品也买好了。从而刺激消费者的消费欲，根据超市一站式购物的消费特点，并以此带动销售额的整体增长。通过小部分廉价商品来吸引客流，从而带动其他商品的销售，这是超市惯用的促销方法。可是现在这种固定商品的打折对消费者的吸引力逐渐减弱，消费者往往更关注其需要的商品促销信息上。

每年春节，消费者都有其固定购买的商品比如糖果，酒水之类的，超市也利用这部分商品的低价促销来吸引消费者。倘若商家选择另外一种折扣方式来促销，就象广大歌迷自己投票决定超级女生归属一样，由消费者投票来决定他们想要享受折扣的商品。超女的火爆就是充分利用了广大群众不甘为人所驱使，渴望自己创造偶像的心理，才使得湖南卫视登上了娱乐类节目第一的宝座。给消费者一次自主定价的全新消费体验，创造一场别开生面的促销活动――海选超级商品。

1、选票的设计：

我们的选票分为两部份。

a、消费者自己填写3个自己心目的商品参加超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。

b、消费者勾选部分固定商品参与超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。这需事先与供货商协商，争取供货商的支持和营销费用，这不仅可以有效提高其商品销量及品牌知名度，又可以分担一部分超市的营销开支。

2、节前的宣传

提前一个星期，通过各种渠道(如报纸杂志可裁剪传单广告等)向消费者发放宣传单(介绍活动的参与规则和具体的商品折扣等信息)。选票和宣传单印上广告词：这个春节，您当家。

效果目的：为了让消费者知道，今年春节，×××超市有很特别的活动――海选超级商品，让其明白，这个春节，年货的价格是他们定的。

3、活动现场

利用大幅的宣传横条吸引消费者的注意力，我们利用购物到一定金额来控制每个超市选票的量，为了增加可信度和聚集人气在超市门口一个小时公示一下投票结果，当日消费满20元可获会员，可以参与投票选择隔天超级商品的活动。7天内消费累计满999元可以获永久会员，可以在07年的每个月中的某个时段享受这7天海选出来超级商品的折扣优惠，这样用消费者最需要的商品的特价锁定消费者来我们超市消费，从而带动其他商品的销售，也可以帮助参加这次活动的某个品牌建立一个排他性的壁垒，从而得到供货商更多的支持。

**超市春节促销活动方案小报篇五**

20xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们\*\*\*\*有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立\*\*超市的品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获!

1)春节贺岁礼送新春

2)元宵节情缘元宵节

3)情人节感受温馨浪漫

20xx年x月x日—20xx年x月x日

卖场内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1.场外布置：

1)10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。

2)外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3)门口处上方各挂大型灯笼(50cm)，要求美观。

4)10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(各门店进行费用联系).

5)各门店门口处统一放置红地毯一条(6m\*2m)。

6)地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作).

2.场内布置：

1)门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2)门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3)卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4)一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。

5)制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计(详情见附图)。

通道：

1)挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作).

2)根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1)区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2)货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop，统一使用kt板进行制作到位。

3)专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1)可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2)楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3)有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮.

3.员工布置及服务用语

1)营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。

2)春节期间员工服务用语：你好!新年快乐!欢迎光临!

3)收银台的收银员穿戴塘装.

1)特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中龙港店、鳌江大厦店，还增加箱包、服饰、鞋子、床铺上用品、生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2)厂商的赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中大卖场的服饰、鞋子、床铺上用品等，

赠品由厂商提供赞助。(由门店及营销科共同执行)

1)厂商大型文艺促销活动.

2)联系厂商做大型的文艺活动，主要有蒲公英、红桃k、等厂商进行轮回演出，提高各商场的客流量和销售。

3)联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

报纸：晚报

年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队

**超市春节促销活动方案小报篇六**

春节是每年销售的顶峰时期，也是超市全年最繁忙的时间，为了能使门店在今年春节集中精力打好销售战，本次春节，我们将以商品组合销售为主要促销方式，同时配以适当的促销活动，以引导消费，挖掘潜在消费为提升途径，同时注重团购促销，希望于正常销售途径之外尽量挖掘市场潜力，迎合顾客购物心理（大批量购物、一站购物），体现我们的经营特色，从而提高客单价，提升销售。

本阶段的活动以突出团购特色的商品和其他特价商品相结合的形式，以商品为活动主要角色，挖掘节日前期的消费力量。

活动以团购特价商品为主，以dm为主要体现形式，先期吸引单位集体购买，会员卡赠送主要针对市外门店新客户的吸纳，挖掘和培养05年的新消费群体，同时也希望籍此活动，吸引对我们的会员身份有兴趣的潜在消费群。

a)规格：小8k，4p，共计80个商品；

食品：40个

百货：30个

生鲜：10个

b)要求所有团购版商品价格平均下降幅度在25%；

c)商品选择要求历年春节团购需求量大的单品或品类。

2、享受团购价前提：一次性团购满500元，即可以dm团购专版上的特价购买；

3、辅助装饰：制作团购商品标识插卡，醒目标识，提示购买

4、操作细则：对所有团购商品不进行调价，在团购发生时，请门店团购人员按dm价格手工调价；

5、市外门店活动：一次性购买商品满500元，可获赠05年会员卡一张，单笔销售限送1张；

6、要求参与团购版商品的供应商提供大批量购买的赠送措施，整合供应商活动，体现团购专版的特惠性质。

时间：1.28—2.15（2.9年初一，2.14情人节）共计19天

由于春节的特殊性，零售活动的策划侧重于通过dm商品的组合推荐，形象生动具体的诉求商品销售点，通过提醒顾客的购买需要、诱发购买欲望等多个手段的结合拉动销售。

适当配合刺激性的活动，结合卖场宣传、装饰等途径，渲染年末浓重的购物氛围。同时综合考虑节后效应以及情人节活动的配合，达到档期活动策划的完整性和全面性。

1、商品组合以及dm要求

a) dm规格：小8k，20个p，400余件商品

b)礼品主题：祝福心意表一表

主要商品为滋补品（含南北货）、礼品酒类、玩具、家居用品套件、小电器……

此部分商品要求供应商促销活动的支持

c)食品主题：佳肴美食齐送到

以年货为主打，综合各类礼品、干货、休闲食品、粮油面制品、饮料、酒品、休闲食品、糖果

d)百货：开门迎新

床上用品、服装、服饰配件、家用杂件……

e)生鲜：鲜美啧啧过大年

调味品、生鲜中的日配、冷盘、熟食、蔬菜……

f)分类版面主题：这个冬天不太冷

i.红系列：本命年红色衣裤，春节特色的装饰品，主要是一些春联、对联、“福”字、红包等；

ii.火系列：火锅，火锅料，调味料

iii.暖系列：床上用品，内衣，取暖类电器

g)情人节主题：简单爱

情人节推荐商品，考虑到这部分商品可能与春节推荐商品重复，建议dm排版上，可以在相关商品在可以作为情人节特色的商品上，标注特殊记号，代表情人节推荐商品，以做提示作用；

h)长假消耗补给，联华为您考虑——民生用品大集合

此活动主要希望推动节后的民生用品销售，刺激人们长假后的新一轮购买需要，可以通过将可推荐商品进行简单的文字组合的方式，提醒购买，以温馨提示的方法推动需求和购买，同时也加强卖场“为你所想”的亲民形象。

2、一元风暴快速抢购

事实证明，价格竞争尽管是最低层次的竞争，确实打击和弱化其他超市最行之有效的手段，也是提高市场份额最直接，最有力的竞争手段，在春节这个特殊的节日，人们对各方面商品的需求都达到了一个鼎盛的时期，因此设计活动以买大赠小（买礼品类商品送调味品）为主要手段，刺激消费。

时间上的考虑主要是由于，在年夜前后是卖场相对非常繁忙的时间，也是希望通过此活动能在时间上分流客源，达到销售平衡，并有效避免销售的流失。

此活动需商管部支持20万元左右的供应商扣点，作为活动费用。

a)时间：1.28-2.2

b)活动内容：在本超市购买保健品、酒品类礼盒类商品满100元，即可参加“一元风暴快速抢购”活动；

凭当日满足参与条件的单张购物小票到门店“特卖场”以一元价格自由选购以下任意一种商品：

1瓶酱油、1袋味精、2瓶香醋、4袋盐、2听可口可乐；

c)操作细则：

i.有场地条件的门店单独开辟特卖场，面积比较小的门店在总台赠送，但都统一要求门店在活动开始前特卖场所在位置的醒目标识，并做好活动内容宣传；

ii.赠品事先要货，并打包，以免活动开始造成混乱；

iii.请顾客依次排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中任意3种商品；

iv.所有参与活动的购物小票应为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加；

v.若购“特卖场”商品后退超市所购商品，需凭购物小票办理退货手续，并将“特卖场”商品一同退货；

vi.所有赠送要求剪小票操作，并做好每日台帐；

vii.本活动解释权归本超市所有。

d)宣传文案：一元钱能买什么？一瓶酱油？一袋味精或是四袋盐？能！只要您来联华超市购物，这样的梦想也能变成现实！

2月1日起，如果您在联华超市购买保健品、酒品礼盒类商品达一定数额，您就可以花一元钱，捧回一瓶酱油或一袋味精或其它指定的商品，这样的优惠看得见，这样的真情感受到。

一元风暴快速抢购，心动吗？那就快快行动！

3、装饰

a)卖场入口处采用大如意结装饰，部分旗舰店利用氦气球加大气氛渲染效果；

b)收银台采用大红绸和福字装饰；

c)卖场入口主通道的采用大型梅花盆景+对联的组合装饰形式；

d)货架笑脸设计；

e)井道特殊装饰：春满联华——广告公司出方案

f)常规装饰：横幅、吊旗、竖幅、活动海报、dm喷汇等

**超市春节促销活动方案小报篇七**

1、节目部负责编排歌舞表演，游戏、小品等节目;艺员服装的安排;春节喜庆音乐安排(含ktv，客房，桑拿区)，

2、营销部负责活动现场布置安排、指挥，

3、工程部负责在活动期间节目道具的制作，安装及用光、用电安排，活动布场安排，

4、娱乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，

5、康乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，

6、财务部，保证春节物品采购及时到位及活动过程奖品的发放、跟踪，准备硬币100元(1角)

7、总办，整个活动进程的监督和控制，

1、短信息传递

投放时间：1月20日—1月30日

特点：能最直接的把酒店的消息传达给目标客户端。

预计投放金额：3000元

2、贺年卡、宣传单

投放时间：1月10日—1月30日

特点：能最直接的把酒店的消息传达给目标客户端。

预计投放金额：20xx元

略

**超市春节促销活动方案小报篇八**

迎新春，送好礼！

：

xx年2月1日——2月25日

美发店新老顾客（10岁——60岁消费群体）

1、通过春节促销活动，来刺激顾客的消费欲望；

2、拓展新顾客，维护老顾客的忠诚度；

3、为提升年终业绩做最后冲刺。

一、感恩金礼卡

在春节促销活动期间，所有新顾客进美发店消费满100元，即可获得“感恩金礼卡”一张，此外，顾客凭借此卡在2月1日至2月15日消费金额满50元，还可以获得“感恩金礼卡”面值金额的相应抵扣；老顾客在活动期间进店消费满80元，也可以获得“感恩金礼卡”一张，或者选择一份价值100元的精美礼品。

二、幸运大抽奖

春节活动期间，凡进美发店消费金额满66元以上（包含66元）的顾客，均可参加“幸运大抽奖”的一次转盘机会，即转盘里划分10元至100元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以现场获得指定现金。

三、将“优惠”进行到底

新年新气象，相信很多人都会在年前换个一个新造型，来迎接蛇年。为了更加带动顾客的消费欲望，美发店从基本的洗发产品，到发型护理、设计均可获得优惠的价格，新老顾客可根据自己消费金额来享受不同程度的打折优惠，美发店通过将“优惠”进行到底的促销活动，希望更大程度带动年底的营业额。

美发店春节促销活动除了内容要有亮点外，宣传方式也要讲究创新，提醒美发店经营者不要一直借用“老掉牙”的发宣传单方式，因为这种方式已经对消费者不敢兴趣了，所以各位美发店经营者要多花点心思来做好宣传工作，比如微博、微信等模式的宣传，正所谓对症下药，美发店经营者一定得结合自身优势来选择宣传攻略，这样才能水到渠成！

**超市春节促销活动方案小报篇九**

活动时间：2月13号--到2月23号

活动地点：大润发超市

活动主题：\"迎春纳福，大礼满天飞舞\"，主色调为大红色，白的，黄色为辅。

生鲜：超级美食，天天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)食品：暖暖冬日，你我分享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶)百货：我爱我家，营造温暖生活(家居百货、针织、冬季商品)日化：冬天不怕干，护肤我在行(洗浴、个人护理、洗涤)

1、 dm海报：

①规格：16k12p，数量：\*万张。 ② dm版面分标题及商品品类重点：

封面(1p)：迎春纳福，大礼满天飞舞(特惊爆商品2-5款或二级营销活动内容)生鲜(2p)：超级美食，天天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)食品(3p)：暖暖冬日，你我分享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶)百货(2p)：我爱我家，营造温暖生活(家居百货、针织、冬季商品) 2、主题设计：(1)主题海报的设计

(2)大润发外的玻璃拱门设计

(3)吊旗的主图全部围绕活动主题设计; (4)电梯入口及电梯周围的海报场景设计

春节style衣食住行玩

(5)入口设计

(6)堆头、展台、场景设计，均围绕主题设计(7)收银台设计

(8)其他一些(例如：装饰海报、装饰品等等)

活动口号：春节大派送会员更省钱

活动时间：02月13日至02月23日

活动内容：活动期间，采购部组织20个以上的过年及民生必需品，该类商品必须超值惊暴，如：传统年货、5l食用油、袋装大米、名酒、礼盒、肉品、熟食、蔬果、五谷杂粮、日常洗涤用品、洗发沐浴品、超值家居品等。

**超市春节促销活动方案小报篇十**

20××年x月x日—20××年x月26日

共七天（20日—26日大年夜）

千僖迎新，半价返还

（一）主要活动：

千僖迎新半价返还

1、7天中一天半价返还：

即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还；

2、单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；

4、1月26日（初一）开始，至2月5日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

（二）可行性：

七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

1、男女装特卖场；

2、儿童商场购物送图书；

3、厂方促销活动。

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

**超市春节促销活动方案小报篇十一**

20xx年x月x日—20xx年x月x日共七天

辞旧迎新，半价返还

(一)主要活动：辞旧迎新半价返还

1、7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还;

2、单张购物小票返还金额不超过5000元;

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天);

4、年初一开始，至2月15日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券;

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效;

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示);

(二)可行性：七天中抽取一天50%返还，相当于全场折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1、男女装特卖场;

2、儿童商场购物送图书;

3、厂方促销活动。

1、报纸广告

2、电台广告

3、现场横幅

4、现场彩灯

**超市春节促销活动方案小报篇十二**

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处20xx年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的年货，某某商场将推出“满100送150（年货券）”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元；购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券100元（超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外）。

3、年货券分配比例（全部为购物券）：

1）年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在xx商场均可使用。

2）压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在xx商场均可使用。

3）元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4）烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5）礼品券：仅限商场内使用。

6）翡翠券：仅限商场及xx珠宝宫使用（黄金、铂金除外）。

4、赠券使用规则：

1）赠券只适用于商场内，复印无效；

2）赠券需对等消费或按比例收券；

3）赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；

4）现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；

5）赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客；

6）赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；

7）赠券有效期：发券时间截止到xx月xx日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到xx月xx日；

8）某某商场保留对此券使用的最终解释权。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、活动方案：新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持，某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年让利消费者。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找