# 超市元宵节活动方案(14篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-09-14

*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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。超市元宵节活动方案篇一2月21日至2月23...*

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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**超市元宵节活动方案篇一**

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的目的。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

2月23日晚上19：00—21：00

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升商场在公众的良好形象。

举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

**超市元宵节活动方案篇二**

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的目的。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

2月23日晚上19：00—21：00

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升商场在公众的良好形象。

举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

**超市元宵节活动方案篇三**

：浓情元宵，难忘今宵

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

1、超市情浓，购物欢乐送

◎活动时间：2月21日至2月23日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值3元），每天限送300份；同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值5元），每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米（8斤）一袋（价值8元），每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

小超市元宵节促销方案活动2、真情元宵 难忘今宵

◎活动时间： 2月23日晚上19：00－21：00

◎活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

◎活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

小超市元宵节促销方案活动3、浓情元宵，颗颗真情

◎ 活动时间：2月23日—2月25日

◎ 活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

◎ 活动内容：凡于2月23日—2月25日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份（三-五个），每天限送500份。

◎活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

◎ 道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）

小超市元宵节促销方案活动4、喜闹元宵，乐猜谜语

◎ 活动时间：2月27日—2月28日

中国大学排名

◎活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜；凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和dm剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份（价值2元），每天限100份。

◎灯迷由店企划手写，便条纸等活动道具由店自行提供。

小超市元宵节促销方案之店内气氛布置和宣传

a、保留部分春节促销活动气氛布置。

b、正门：在正门悬挂“浓情元宵，难忘今宵”横批和“促销活动内容”宣传栏，并在正门前悬挂大红灯笼；

c、冷冻食品区气氛布置（见附图），悬挂小灯笼、灯迷和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt；

d、主通道：悬挂主题pop和灯笼，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染春节氛围；

e、重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

**超市元宵节活动方案篇四**

“去年元夜时，花市灯如昼；月上柳梢头，人约黄昏后。”

元宵节未婚男女借着赏花灯也顺便可以为自己物色对象，所以元宵节还是个特别受年轻人青睐的浪漫节日。

本次元宵节促销将以“汤圆、灯谜”等为背景，突显“闹”字，通过各种新颖、有趣的促销活动巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度，掀起春节后第一个节日销售高潮。

通过元宵节促销活动营造传统节日氛围，充分利用热闹、喜庆、浪漫的节日气氛来刺激和诱导顾客消费，达到带动人气，提高销售的目的。

2月20日(正月十三)-2月22日(正月十五)

沸腾元宵，暖心聚惠

活动一：元宵“球”团圆，好礼“球”带走

为凸显元宵节“闹”字，提升节日氛围，特在元宵节活动期间推出顾客”找不同，好礼送不停”大型娱乐促销游戏。

活动细则：

超市企划部需提前制作“十个”不同版本的找“球”图片，并且“○”可以用橡皮进行擦拭，管理人员随时在图片里进行涂改隐藏，以便顾客快速找到，第一张图片里，暗藏着一个“○”，第二张图片里暗藏着二个“○”，以此类推，第十张图片暗藏着十个“○”。

顾客在规定的时间里找的球越多，奖品越丰厚。

参与规则：

凡在2月20日、2月22日活动期间，顾客单票购物满118元即可持购物小票到超市出口活动处参与活动，顾客自行选择找几个球，每人每票只能找一处，相同的时间找到的球越多，奖品越丰厚，成功以此类推，奖品以此增加，找到哪个阶段，领取哪个阶段的奖品。

为促进人气，本活动可多人共同找，但奖品只奖励一份。

找到1个球：奖励可乐一瓶；

找到2个球：奖励签字笔一支；

找到3个球：奖励文具盒一个；

找到4个球：奖励抽纸一盒；

找到5个球：奖励汤圆一袋；

找到6个球：奖励汤圆二袋；

找到7个球：奖励洗衣液一桶；

找到8个球：奖励大豆油一桶；

找到9个球：奖励购物卡50元购物券一张。

活动二：元宵乐购，趣猜灯谜

为体现与顾客互动性，迎合节日特点，特在元宵节当日推出猜灯谜活动：

凡在2月22日元宵节当日活动期间，超市在收银线处悬挂宫灯，宫灯下面悬挂灯谜，顾客交款后可在一边进行猜灯谜活动，顾客可将猜出的谜底到值班经理处核对，顾客只要猜对灯笼上的灯谜，即可获得灯笼一只或汤圆一袋。

活动三：团团圆圆闹元宵美味汤圆大联展

为增加节日商品的特卖活动，特在超市内开辟节日商品特卖区：

开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列等。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、五仁、花生芝麻、无糖等。

现场售卖氛围：一是促销员头戴耳麦，提高叫卖频率；二是增加试吃环节，增加顾客试吃试饮等服务。

促销活动：部分品牌推出顾客凡在活动期间购买指定口味即赠送另一种口味促销活动。

活动四：元宵小吃一条街

为体现试吃试饮促销，增加与顾客的黏性，特在超市外围设置元宵节小吃一条街活动。开设6-10个摊位，包括汤圆冰糖葫芦炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作；顾客凡在活动期间，在超市购物满120元即赠送价值10元小吃券，满240元送20元，单张小票最多限赠两张，赠完为止。

活动五：沸腾元宵，空袋换购

凡在2月20日-2月22日活动期间，顾客凡集齐果然爱汤圆3种口空袋即可凭空袋子到超市值班经理处获赠320g果然爱汤圆一袋；集齐6种口味空袋子，可获赠320g果然爱汤圆二袋；集齐8种口味的空袋子，可获赠320g果然爱汤圆三袋。

活动六：元宵祝福，买一赠一

为做到节日末汤圆的及时售卖，特在元宵节活动的最后一天晚上8：00后，顾客购元宵全场买一个赠一个(本品)，每种口味最多赠送20个。

本促销信息要在2月22日下午1:00点在超市入口及各款台公示发布，各门店不得提前发布信息，以免顾客伺机购买。

宣传推广：

1、制作dm海报，每店10000份，夹报5000份，专业投递公司投递到户5000份；

2、出租车后备led显示屏滚动字幕，每日滚动播放，播放3天，在活动开始前2天投放；

3、本市晚间档市民最爱的广播栏目“我们爱当家”栏目，插播促销信息广告20秒；节目前中后各播报一遍；

4、本市晚报及日报三分之一版面，投放各一期，活动开始前一天投放；

5、会员短信，早晚各一条，内容主要是针对会员促销信息；

6、本市区电视台春节栏目晚间档8:00播放15秒促销图像信息。

环境布置：

1、超市广场：

1)印制200面小旗，插放在停车场周边；

2)超市正门贴置写真，内容为活动主题及各商场促销信息。

2、超市内围：

1)超市入口处制作元宵节拱门，材质为双面冷板制作；

2)超市各主通道悬挂红色灯笼(宫灯样式)，成对悬挂；

3)生鲜商场元宵冷柜进行包装(汤圆笑脸)，并且顶部悬挂主题kt板吊旗；

4)超市内主通道(非食与食品中间)悬挂元宵节主题吊旗；

5)各主通道堆头围板更换元宵节主题档期堆围，各店要统一制作，元素一致。

3、超市入口写真制作各品牌元宵特价信息公示牌。

1、企划部：负责整个活动文案的撰写及定稿发放；以及宣传布展营造及广告宣传推广；

2、运营部：负责整个活动执行情况的监督检查以及活动结束后的评估考核工作；

3、采购部：负责活动商品促销政策的制定及活动商品堆架头的摆放等工作；

4、客服部：负责活动期间顾客服务咨询以及活动解释宣传等工作；

5、防损部：负责活动期间商品防损防盗等工作；

6、物业部：负责停车场的车辆调度及安全保卫等工作。

1、美陈费用约15000元；

2、促销宣传费约5000元；

3、其它费用约10000元；

以上费用合计约30000元。

**超市元宵节活动方案篇五**

20xx年3月1日

1、购物赠汤圆：

3月1日一次性购物满68元即赠价值5元的思念汤圆1袋（500克），单张小票限赠两袋，日赠200袋，赠完为止。

2、猜灯迷活动：

3月1日在店内悬挂灯迷，猜中即可获得价值3元的精美礼品一份，每日准备灯迷200个，猜完为止。

3、开学加油站：

元宵节期间，离学生开学时间为期不远，各种学生学习用品、生活用品箱包类、文体类等惊爆价促销。学生服装、休闲类服装等冬装出清促销。

广告促销赠品气球：颜色：红、粉、黄、兰、绿、紫、橙、金、黑、白。印上企业、商家的标志、图案、宣传用语、地址电话、庆贺文字等。以气球自身无可替代的亲和力及五彩缤纷、人见人爱且价格低廉的特色，作为一种新型经济实惠的广告载体，深受青睐、广告宣传效果极佳、信息反馈立竿见影。它适用于企业开业、房地产公司开盘、培训学校、广文章由告宣传产品促销活动、节日、纪念日、庆典、展会、和婚宴生日等场合的装饰布置和赠送、另配套气球杆、帽。产品价格低廉，质量上乘，印刷精美，欢迎广大客户来人来电咨询。

扔不掉的广告小汽球！它可以将您的广告商标和地址电话像长着翅膀飞进千家万户、穿街过巷、人人皆知！达到广而告之的效果！派发气球方案和地点：可根据客户指定地点投放赠送如市县级、地区、街道、公园、小区，车站，商场、超市、学校、医院等周边以人为方式投放或赠送给每个人。广告小汽球快餐店广告气球、西餐厅礼品气球、大酒店、饭店、宾馆广告气球、酒吧礼品气球、冷饮店礼品汽球、茶馆广告气球公园广告气球、儿童乐园广告气球、游乐场礼品气球、俱乐部广告气球、卡拉ok礼品气球。

广告气球，可以在气球表面印上企业的各种品牌名称、宣传广告词、庆贺标语及地址电话号码。广告气球可以在开业庆典，周年庆，商品促销，婚庆中派发、赠送。

在与高额的广告费用相比之下，广告气球就体现出低投入、高回报的效果。只要您花1—2毛钱，您的企业知名度就能走进千家万户、众人皆知，即经济又实惠！

**超市元宵节活动方案篇六**

春节刚过，迎来的就是中国的传统节日——元宵节。按中国民间的传统，人们要点起彩灯万盏，以示庆贺。出门赏月、燃灯放焰、喜猜灯谜、共吃元宵，合家团聚、同庆佳节，其乐融融。通过元宵这一传统节日，揭开中华民族传统习俗的神秘面纱，借助各类课程与活动的整合，让大家了解中国的传统节日风俗，传承中华民族的悠久文化。

xxxx年x月x日-x日

xxxx年元宵节促销策划

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞师舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

一、团团圆圆过元宵 美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可缺少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、 小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、 除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏 元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

**超市元宵节活动方案篇七**

2月21日——2月23日

吸引人气，增加销售，提高公司知名度和美誉度

凡于2月4日――2月5日来本商场购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份（三—五个），每天限送500份。

在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）

1、必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2、按编号对证确认后方可领龋

3、凭有效证件（身份证、学生证、驾驶证等）登记后方可领取，每证限领3份。

1、元宵节灯谜会印刷灯谜条8000—10000张

2、跨路彩虹拱门1个（红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵）

3、灯谜会的布置：灯谜10000条

4、电视台、气象局广告

5、手机短信（全县用户）

6、彩色宣传单10000份

7、吊挂写真看板：一楼东、圆门、南门共3块

8、超市布置元宵节的氛围

9、超市布置“元宵美食街”

10、条幅：①正月十五元宵灯谜会有奖灯谜猜！猜！猜！②庆团圆吃元宵开门见礼送红包③过年七天乐元宵也快乐④热热闹闹吃元宵红红火火新世纪⑤我陪爸爸妈妈逛新世纪有奖征文大赛（正月初六始――正月二十止）

11、活动看板：大看板2块，小看板12块，一拉宝10块

12、一楼玻璃门贴红装饰

**超市元宵节活动方案篇八**

20xx年2月25日至3月2日（正月初十至十五）

正月里来闹元宵

1、投色子赢元宵欢欢乐乐xxx

正月初十至十五，凡在超市购物满58元以上，服装百货类满88元以上的顾客，均可凭购物购物小票到二楼中厅参加“投色子赢元宵”活动一次，单票最多投5次。

奖品设置：

1点至5点：瓜子一袋6点：元宵1包

2、正月里来闹元宵20xx元宵节有戏

活动期间超市推出汤圆、水饺、生鲜商品等超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动！

科迪、三全等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆、元宵齐聚新世纪。最新引进的汤圆机，现场为顾客制作各种口味的汤圆。

备注：每天至少两小时（活动时段请自行安排，建议安排在客流高峰时段，以促进业绩的提升，各部根据情况自行举办相应的大品牌限时抢购活动，力求抢购价低于全县平均水平，以提高抢购业绩。采购部提前洽谈）。

3、灯谜猜猜猜，20xx灯谜文化展

正月初十至十五，凡在超市购物满28元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：1元左右

备注：

①此活动必须凭购物小票参加。

②所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。

③所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

1、电视台广告、飞字广告，气象局广告

电视台媒体

播放时间：2月22日至28日

2、dm单页

活动内容

大度16开1页

3、灯谜：一、二楼悬挂灯谜谜面

初九到位

4、吊挂pop闹元宵新世纪

年货大街换元宵挂旗

双面（初八到位）

5、门外看板：东门、圆门、南门大看板

（初九到位）

播音：服务台全楼播音

6、超市收银台/服务台活动告知板：小看板（初九到位）

7、门贴：一楼所有正门

（初八到位）

8、横幅：一楼化妆品楼梯口

kt板双面（初八到位）

礼花：一楼外部燃放礼花

**超市元宵节活动方案篇九**

在开学之前，促销商品选择以送礼佳品、汤圆类、低温食品和学生用品为主，同时，促销活动应该丰富多彩，以便吸引元宵节前后来赏花灯的顾客；

20xx年x月x日-x月x日

元宵节“缤纷”大放“价”

环境美化

1、超市入口处悬挂大红灯笼，现场加工类专柜悬挂红灯笼来营造节日色彩。

2、超市总台处进行氛围点缀，同时制作灯谜条幅置于总台前方，以引起顾客的`兴趣，便于配合活动。

3、供应商需对汤圆类商品进行货区的环境点缀。

4、其它供应商因促销活动需要的装饰素材、形象服饰等

活动一、元宵节“缤纷”大放“价”

1、活动参考：重点推出5-10种低价商品并做海报宣传，其中海报利用一张半版面做重点宣传，商品照片可以尽量小；其他促销品每个商品课选取50-80种商品进行促销、对于滞销品可选择零毛利销售，最终使顾客感觉到实惠，

2、货源组织：各商品课根据促销明细和档期安排进行积极订货和后期补货工作，如出现短缺或现象各商品课负责人承担，各督导负责促销品组织的监督指导工作，并对问题进行总结，以便探讨、改进。

活动二、热闹元宵花灯添彩

活动方式：元宵节前，银座内围单张小票购物满108元的顾客可获得花灯一盏，每天限量150个，小票当天有效且不累计，团购、批发单不参加此活动。

活动时间：20xx.x.x-20xx.x.x

活动费用：5\*150\*2=2100元

活动三、佳节到，送元宵

1、活动方式：元宵节当天，超市购物满128元，可获得价值6元的元宵一袋，口味多样，限量400袋。

2、活动要求:业务部负责谈判，降低进价，减少活动费用

3、活动时间：20xx.x.x-20xx.x.x。

4、活动费用：5\*400=20xx元。

活动四、猜灯谜，送好礼

活动方式：凡来购物的顾客都可凭购物小票抽取灯谜一张，回答正确可获得(价值3元)礼品一份；

活动时间：20xx年x月x日-20xx年x月x日

活动内容：活动期间，凡在超市内购物满68元，即可抽取灯谜一张，回答正确获得价值3元礼品一份，每天限量100份。

活动费用：3\*100\*3=900元

活动五、开学加油站

活动方式：图书类推出特殊惊喜价，每斤12.8元，好书按斤称、好读又营养；开学用品类全场九折，部分八折，最低至五折。

**超市元宵节活动方案篇十**

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。因此相应的活动策划也是必不可少的。另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

浓情元宵，难忘今宵。

1、浓情元宵，颗颗真情。

活动时间：

活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度。

活动内容：凡于3月3日—3月5日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份（三—五个），每天限送500份。

活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）。

2、喜闹元宵，乐猜谜语。

活动时间：

活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜。凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和dm剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份（价值2元），每天限100份。

3、超市情浓，购物欢乐送。

活动时间：

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值3元），每天限送300份。同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值5元），每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米（8斤）一袋（价值8元），每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

4、真情元宵难忘今宵。

活动时间：

活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

a、主通道：悬挂主题pop和灯笼，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染春节氛围。

b、重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

c、保留部分春节促销活动气氛布置。

d、正门：在正门悬挂“浓情元宵，难忘今宵”横批和“促销活动内容”宣传栏，并在正门前悬挂大红灯笼。

e、冷冻食品区气氛布置，悬挂小灯笼、灯迷和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt。

**超市元宵节活动方案篇十一**

在元宵佳节来临之际，我们为了商品更好的销售，特意制定了以下促销活动策划方案。

浓情元宵，难忘今宵

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和促使顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

活动1：超市情浓，购物欢乐送

活动时间：2月xx日至2月xx日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值3元），每天限送300份；同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值5元），每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米（8斤）一袋（价值8元），每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

活动2：真情元宵难忘今宵

（一）活动时间：2月xx日晚上19：00—21：00

（二）活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

（三）活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

活动3：浓情元宵，颗颗真情

（一）活动时间：2月xx日—2月xx日

（二）活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

（三）活动内容：凡于2月xx日—2月xx日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份（三—五个），每天限送500份。

（四）活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

（五）道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）

活动4：喜闹元宵，乐猜谜语

（一）活动时间：2月xx日—2月xx日

（二）活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜；凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和xx剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份（价值2元），每天限100份。

（三）灯迷由店企划手写，便条纸等活动道具由店自行提供。

元宵节促销方案之店内气氛布置和宣传

a、保留部分春节促销活动气氛布置。

b、正门：在正门悬挂“浓情元宵，难忘今宵”横批和“促销活动内容”宣传栏，并在正门前悬挂大红灯笼；

c、冷冻食品区气氛布置（见附图），悬挂小灯笼、灯迷和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt；

d、主通道：悬挂主题pop和灯笼，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染春节氛围；

e、重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

**超市元宵节活动方案篇十二**

晚上19：00-21：00

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

小超市元宵节促销方案活动3、浓情元宵，颗颗真情

某某月日

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

凡于某某月日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份(三-五个)，每天限送500份。

在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

**超市元宵节活动方案篇十三**

20xx年(正月十一)---(正月十五)

红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵

活动一：过年七天乐 元宵也快乐

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元(超市商品不打折满88元(参与会员卡积分)，)送4.50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。

(黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动)

活动二：庆团圆吃元宵 开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前100名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满10元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

活动三： 正月十五元宵灯谜会 有奖灯谜猜!猜!猜!

正月十一----正月十五期间，在各楼层均开辟悬挂灯谜，来新世纪的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法：

1.必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2.按编号对证确认后方可领取。

3.凭有效证件(身份证、学生证、驾驶证等)登记后方可领取，每证限领3份。

卖场内外装饰计划：

1.元宵节灯谜会印刷灯谜条8000-10000张

2.跨路彩虹拱门1个(红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵)

3.灯谜会的布置：灯谜10000条

4.电视台、气象局广告

5.手机短信(全县用户)

6.彩色宣传单10000份

7.吊挂写真看板：一楼东、圆门、南门共3块

8.超市布置元宵节的氛围

9.超市布置“元宵美食街”

10.条幅：①正月十五元宵灯谜会 有奖灯谜猜!猜!猜!②庆团圆吃元宵 开门见礼送红包③过年七天乐 元宵也快乐④热热闹闹吃元宵红红火火新世纪⑤我陪爸爸妈妈逛新世纪有奖征文大赛(正月初六始――正月二十止)

11.活动看板：大看板2块，小看板12块，一拉宝10块

12.一楼玻璃门贴红装饰

活动四 。 包汤圆·送温馨

组织社区居民和共建单位开展包汤圆·送温馨活动，意在爱心传递。汤圆包好后，将煮熟的汤圆分袋装好，由共建单位和社区干部带领科普志愿者及青少年送到社区孤寡老人家中。

1、活动时间：2月13日(农历正月十四)上午9：30

2、活动地点：桂苑社区科普学校内

3、活动准备(桂苑社区负责)：

①活动场地的桌椅摆放整齐。

②活动场地背景(投影仪播放)：

社区共建话科普，居民亲情闹元宵

主办：

承办：

③准备好包汤圆的米粉和馅等必备工具，多少视情况而定。

④收集好活动开展时要播放的节日音乐，渲染气氛。

4、人员安排：社区负责参加活动人员的通知，安排好送汤圆的孤寡老人家庭。

活动五。 猜灯谜·学科普

围绕文学、历史、自然等科学知识共出灯谜200条，供现场居民解答，让居民在愉悦的氛围中学到科普知识。

1、活动时间：2月13日(农历正月十四)下午1：30

2、活动地点：桂苑社区文化娱乐广场

3、活动准备：

①制作好各类灯谜和科普展板，准备奖励社区居民的小礼品。(共建单位负责)

⑤准备好200条谜语的铁丝线，在广场周边拉好，高度以安全、人能摘取为宜。摆放好科普展板。(桂苑社区负责)

4、人员安排：共建单位和社区的工作人员共同负责灯谜谜底的核对、奖品发放及宣传拍摄等;社区保卫科负责维持活动期间的秩序。

5、猜灯谜活动规则(共建单位负责制作)：

①谜面共200条。

②必须现场猜谜，一个谜面只允许猜一次，第二次视为无效，不得将猜中的谜面撕下带走。

③谜面上有标记×，则说明是已经猜过的。

④每个灯谜都编有相应的编号，谜底猜出后，只需把谜面编号记住，到指定兑奖处核对谜底，不能将谜面取下。谜底确认无误后，即可领取奖品。已经猜过的灯谜或撕下谜面者视为无效。

⑤猜对一条谜语兑换一份奖品，奖品兑完，活动结束。

⑥兑奖要有秩序，不要互相拥挤。

**超市元宵节活动方案篇十四**

浓情元宵，难忘今宵

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

小超市元宵节促销方案活动1、超市情浓，购物欢乐送

◎活动时间：2月15日至2月17日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值3元)，每天限送300份;同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值5元)，每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米(8斤)一袋(价值8元)，每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

小超市元宵节促销方案活动2、真情元宵 难忘今宵

◎活动时间： 2月17日晚上19：00-21：00

◎活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

◎活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

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