

最新元旦节超市促销活动方案 元旦超市 促销方案(实用8篇)

年会策划需要合理安排时间和资源，确保活动的顺利进行和圆满成功。以下是一些经典而实用的营销策划范本，供大家参考和借鉴。

元旦节超市促销活动方案篇一

20xx年12月25日——20xx年2月13日

珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的`原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容：

(1) 三年之约：

我们签约的形式担保凡购买珠宝“信守”系列新款钻饰的顾

客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）；

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

（2）牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加珠宝举办的各种联谊活动等等。

2、造势宣传：

□2□20xx年12月23日□20xx年1月1日（元旦□□20xx年1月15日（周六□□20xx年1月29日（周六□□20xx年2月5日（周六）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告（1/8版—1/4版），扩大活动的覆盖面和影响力，主题是“珠宝恒久钻石保障婚姻”

（3）活动期间不定期在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

1□x展架：65元×2=130元，条幅：150元；

2、宣传页□dm□□0□5元/张×1000份=500元；

3、婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元；

3、媒体宣传费：5000元左右（各地不同可根据当地情况重新预算）；

4、总计：8780元。

元旦节超市促销活动方案篇二

活动时间：元旦期间

活动地点：+++++++店|****超市|*****商场

活动主题：新年大酬宾，购物送大礼

1、购物送礼

2、百年好和迎新春

3、新年抽大奖

活动具体如下：购物送礼

一、活动时间：12月30日---1月7日

二、礼品发放地点：三楼收银台

三、活动内容：

凡在+++++++店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上(含1000元)，赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上(含3000元)，赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上(含6000元)，赠送电饭煲一个；

购物9000元以上(含9000元)，赠送床上用品一套。

四、活动细则：

- 1、活动期间，顾客购物满1000元，并在++家居各银台交全款即可参与本活动；
- 2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；
- 3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；
- 4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；
- 5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。
- 6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

五、活动现场礼品发放程序：

- 1、顾客持消费兰票到三楼收银台；
- 2、在礼品登记处接受登记并签名确认；
- 3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

元旦节超市促销活动方案篇三

活动内容：

商场新年促销策划方案一：新年惊喜换购
价 $20xx=200+8+xx+8$

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品；

购物满xx元，加8元可换购价值88元的商品

（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

商场新年促销策划方案二：噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置：

（奖券为即刮即开型，100中奖，奖品可以为实物商品或消费券）

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，

顾客凭购物小票进内扎气球。

商场新年促销策划方案三：购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流

行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

商场新年促销策划方案四：一谏值千金——我们倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物（价值5—20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等），而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板

给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

操作说明：

a□地点可以选择在商场中央大厅一、二楼电梯旁或服务台一侧，准备好建议单（上面标有建议内容、建议人、联系地址或电话等选项），同时准备好笔、椅子、桌子等。

b□具体奖励金额也可以视商场自身实力而定，不过当然是金额越高，吸引力也越大，正所谓“重赏之下，必有谏夫。”

c□选择商场老总坐堂值班，是体现商场的诚恳，可以是老总和副总轮流值班。

元旦节超市促销活动方案篇四

活动主题：佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢20xx□六六大顺

活动期间，购物满6xxxx以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20xx□摸全20xx的顾客，奖励现金6xxxx□摸到20xx数字中的三个数字的`顾客，奖励现金2xxxx□摸到其中两个数字的顾客，奖励现金1xxxx□摸到其中一个数字，奖励现金xxxx□参与

的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xxxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx—149xxxx可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客xxxx

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

超市百货商场元旦促销活动策划方案之场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

元旦节超市促销活动方案篇五

欢庆元旦节。

xx月xx日——x月x日《喜迎新春献贺礼》。

《喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》。

第二曲：《迎新春，献贺礼》。

1. 元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2. 各店全力执行“喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1. 冬至(xx月xx日)当天推出较多产品特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的新品系列商品。

2. 元旦促销期建议加强优惠价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给顾客留下一个良好的印象。

1. 门店xx月xx日前按照指定标准，完成元旦节气氛布置。
2. 门店以创意元旦装饰和商品关联陈列为主。
3. 市场部制定元旦节气氛布置评比标准和方案。

元旦节超市促销活动方案篇六

感恩大回馈，燃情12月

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

疯狂时段天天有

a□活动时间：12月6日—12月25日

b□活动地点：1—4楼

c□活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24、25日）每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

2、超市购物新鲜派加1元多一件

a□活动地点□□1f

b□活动时间：12月6日—25日

c□活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

d□等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个（日限量200个自理）

购物满88元以上加1元得生抽一瓶（日限量100瓶）

3、立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a□活动地点：商场大门外步行街

b□活动时间：12月6日—20日

c□组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4、耶诞礼品特卖会

a□活动地点：商场大门和侧门外步行街

b□活动时间：12月21日—25日

c□组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

a□活动地点：全场

b□活动时间：12月24日—25日

找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关

店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a□活动地点：大门外步行街

b□活动时间：12月24日、25日晚上7：30—9：00

c□活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

1、媒体宣传：

a□dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b□报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

元旦节超市促销活动方案篇七

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促

使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、为了庆祝广大顾客在201*世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xxxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx-149xxxx可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客xxx

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

为了确保事情或工作扎实开展，常常需要预先制定方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。制定方案需要注意哪些问题呢？以下是小编为大家整理的元旦超.....

元旦节超市促销活动方案篇八

目的在于：

- 1、直接提高店面此段时间的销售业绩。
- 2、未农历新年的销售峰期奠定客户基础！

活动主题：圣诞！元旦！借鸡生蛋！快乐诞旦！

买100送100！

服装店圣诞元旦活动活动时间：12月18日（六）—1月2日（日）

活动业绩预估：各店单日平均营业额提升至3000元以上。

sp□商品直接促销) 活动

活动时间: 12月18日(六) —1月2日(日)

费用预估: 暂无

sp1□优惠送到底大行动:

凡在活动期限内, 到店内一次性购买满100元货品(8折以上, 含8折)可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张! 累计共计100元!

每张抵用券限单次消费, 且20元可以当场消费, 不设找零。
(详细使用方法, 见抵用券说明)

sp2□折扣降价直接促销:

活动方式:

- 1、全场秋冬装特价5折起(主力折扣7折)
- 2、全场3w货品全面3—6折清仓。
- 3、全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠:

sp3□新客上门有实惠:

活动方式:

- 1、凡第一次到店面内购买商品的客户, 可以直接登记客户资料。并在原有购物的基础上再打9、5折!(限6折以上商品)
- 2、凡一次性买购超200元以上, 可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。

3、新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套！

备选：抢购乐其中

活动方式：

1、自行指定15款为抢购专款货品，这些货品在抢购时间段内一律最后单一成本价销售。

2、抢购详细操作方式（见附件）。

活动媒体宣传计划

活动时间：12月10日（五）—12月17日（日）

费用预估：暂无

一、夹报计划：

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm（单张），并在传单内底纹配以叮当猫logo（总分数1—2万份，于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

二、短信计划：

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的活动内容。

三、邮递计划：

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

四、公车横幅计划：

（详细布置及安排详见效果图）

灯光：主光源明亮但不能刺眼，能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，以价位最低的服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置□4s上至特价花车内□3w货品上至各个柜台内。并同时货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛：主要以激烈奔放的.动感音乐为主。节奏应尽量快。推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电（以及专辑内其它相应的歌曲）

陈列道具：

1、门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：（待选）

2、店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球！并同时橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛！

3、上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cm—100cm□悬吊高度吊旗最下方距离地面2、4米。

4、花车前方□kt板喷画布置，内喷内容为（待选），以进步

突出我们的活动内容。

5、收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的活动情况。

6、员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语（待选）的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动口号！

所需要物品准备清单：（数量为预估量）

抵用卷a□10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画、架喷画：200份（每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张架喷画、收银台摆放用一活动说明两张）