

2023年超市过年活动标语(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

超市过年活动标语篇一

1. 有奖购物促销。凡在大润发购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点：大润发一楼服务中心

2. “糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3. 服装打折自己做主

在1月1日到1月3日期间，凡在我超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4. 疯狂折扣，折后有礼

300元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板；

满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯；

满1000元，赠送高档清洁旋转拖把、高档全自动电饼铛、高档加湿器；

礼品领取地点：地下小商品城蓝岛化妆品专卖店旁

超市过年活动标语篇二

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。

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__商品一个

加5元换购价值8元__商品一个

加10元换购价值15元__商品一个

加15元换购价值25元__商品一个

加20元换购价值40元__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，这个时间段还是礼品性商品的小高潮期。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。

超市过年活动标语篇三

一重喜

a□购指定几种奖品礼盒时，此礼券可抵3元。（此券限活动期间使用）

指定奖品品种有：

l春节礼券

a类保健品或酒此券可抵1元

l盛

b类保健品或酒此券可抵2元

lc类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中春礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a□团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品（礼券、现金）。

b□喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品（礼券、现金）。

c□盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品（礼券、现金）。

d□欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个。

奖价值3元奖品小礼包一份（9月28前）。

奖项预设置□a共100个□b共1000个□c共10000个。

总店：关于春节的吊旗、门口的条幅或者中春的宣传画（一春节的活动内容为主）、陈列区的布置。

连锁店：春节条幅、吊旗。

中春礼券：0.1元/张*10万=1万元。

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定。

1、中春礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷。

- 2、中春礼券的左联由收银员负责收取。
- 3、吊旗dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。
- 4、连锁店负责各门店的条幅。
- 5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。
- 6、各店的春礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

超市过年活动标语篇四

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵好邻居世纪莲花

第一波：圣诞狂想曲。12月24日—1月10日

第二波：春节购物乐翻天。1月15日—1月30日

第三波：富贵迎新年。2月1日—2月15日

第四波：猜灯谜闹元宵。2月20日—3月7日

好邻居世纪莲花

1. 营销思路：本次两店店庆营销的重点在于商品营销，商品营销的重点则在于低价形象的营造尝试，配合“1元区、3元区、8元区”版面配以“三年感恩，低价先锋在莲花”文字标

题加以突出表现，并承诺“海报商品价格比商圈内的任何一家超市高，差价二倍补偿”

2. 邮报总体安排

商品组织规划：

重点品项要求（注重低价形象）：

第二波：1元商品：5个3元商品：3个

第四波：学生开学、元宵速冻产品的销售

本次两店店庆活动商品的陈列起着较为关键的作用，低价氛围的体现除了宣传因素，重点则在于陈列。以地堆，花车陈列的，必须以绝对的量感配合，可以在食品、百货三个区域分别组成主题促销区，经过氛围装饰，形成二个不同区域的特卖点，必须重点提醒的是，邮报商品必须100%的在重点位置陈列，可适当搭配其它品牌的'同品类商品进行组合，以对比出促销商品的更多价格优势。本次陈列主题必须明确，主通道产品必须适合当前市场需求。

第一波：以1元，3元，8元区为主要陈列对象

第二波：以1元，3元，年货为主要陈列对象

第三波：主要以年货为主要陈列对象

第四波：以文化用品为主要陈列对象。

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵

超市过年活动标语篇五

20xx年x月x日—20xx年x月x日共五天

辞旧迎新，岁岁年年

（一）主要活动：辞旧迎新半价返还

2、单张购物小票最高返还金额不超过3000元；

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70%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