

# 最新超市的圣诞节促销方案设计(模板5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 超市的圣诞节促销方案设计篇一

清明节作为国家的法定节假日，为广大市民敞开了放假的大门。如何利用清明促销来提升客流，扩大销售，是本次促销的关键。

### 一、思路

商场针对清明节搞促销，很难找到一个合适的切入点，但可以结合春天的来临以及春装的全面上市间接举行商品促销。

### 二、促销主题

草长莺飞四月天欢腾购物送“纸鸢”

### 三、活动时间

4月4日—6日(共三天)

### 四、活动内容

2、考虑到正值春装的销售旺季，故不要求各个柜组统一折扣销售。各柜组可根据自身情况，合理安排促销活动，需打折的品牌由各事业部提前安排并布置好促销气氛。

## 五、布置

室外布置集中在正门口玻璃，好利来西边广告位，两个偏门及二门口。主要以本次活动内容为主，3月25日前布置。

室内布置主要利用一楼中厅吊顶到总服务台上方，悬挂各式各样的风筝，给顾客选择的同时突出春的气息以及渲染促销氛围。3月25日前布置到位。

## 六、宣传

宣传媒体仍以报纸或者电视为主，4月3日刊登1/4广告一期。同时利用短信群发扩大宣传面和影响力。

## 七、预算

报纸广告

短信群发

电视广告

室内布置

风筝购量

## 超市的圣诞节促销方案设计篇二

圣诞狂想乐促销活动

超市

尹xx

20xx年12月20日

20xx年12月23日到12月28日

超市店内/店外

- 1、以“圣诞节”为契机，通过策划一系列促销活动，进一步宣传超市的整体形象，提高超市在顾客中的知名度。
- 2、借助“圣诞节”此节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额。
- 3、通过策划一系列活动，加深超市与消费者的相互了解与情感沟通并扩大超市在学院的知名度。

圣诞狂想乐促销活动

学院全体教职工人员和学生

1、场外

- 2) 展板：主要公布此次主题促销活动的所有内容和详情，传达活动信息，吸引顾客；
- 3) 橱窗：设计制作关于圣诞节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；
- 4) 圣诞树：采购一棵圣诞树摆放在超市门口，方便突出圣诞气氛。

2、场内

- 1) 挂饰：设计制作以圣诞节为主题的各种挂饰，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境；
- 2) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美

化卖场，传达信息；

3) 卖场内专设巧克力专卖区，按照捆绑类商品、冲饮类，摆置堆头，要求在卖场内醒目显眼，能吸引顾客的目的’。

1、海报宣传：在校园各宣传栏上贴上宣传海报，通过海报宣传此促销活动内容

2、校园广播：校园广播滚动式宣传圣诞节的促销酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、宿舍传单派发：分配足够人手到各宿舍派发宣传单张，令学院所有学生知道此活动的开展并了解此次促销活动的内容和时间，并在各宿舍楼黏贴宣传纸。

4、微博宣传：通过学院各部门的专用微博扩散此次促销活动，得到更好的宣传效果

5、人员广告：在活动进行期间，超市门口和卖场里必须有数名工作人员为顾客解答

任何有关此次促销活动的详情和规则，要求所有工作人员必须充分了解此次开展的促销活动和内容，做好每一位顾客的活动解释工作。

## 超市的圣诞节促销方案设计篇三

活动目的：

某超市因近期以来处于销售业绩下滑的状态，员工工作士气大减。通过本次促销策划的系列的具有时尚和流行特色的活动，充分体现“娱乐”型促销的特性，丰富某店的促销手段，积累促销经验，进而改善某店的促销手段贫乏而单调的特征，并提高员工的工作热情。

## 一、中心主题:

“非常3+1，惊喜等着你!”

## 二、促销地点:

某超市活动展区

## 三、活动内容

主题：平安是“福”

活动方式:

对当天在某超市购物的顾客进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是某店改善购物形象的好时机，为此，某店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份某超市人对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持:

两棵大型的圣诞树(供应商支持)

苹果20\_0枚，费用大约6000元。

亲情卡片20\_0枚，费用6000元

主题：幸运25

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：腰围2尺5寸，鞋号25码(40#)，年龄25岁(本命年，北方城市是按虚岁计算)，当日购物25元以上者都是幸运顾客。幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(各供应商支持，店内选区)。

其它费用预测：1000元。

主题：激情狂欢夜

(1)吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

(2)喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

(3)玩：进行喝啤酒比赛

(4)乐：现场点歌(购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出)

(四)12月30日

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人!

从24日—26日开始征集“最有趣，最幽默，最时尚”的短信若干条，每天在超市“特价商品报告区”进行“张贴”，最后在30日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

四、目标性商品惊喜特价，超值回报

从24日—30日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，某超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变某店长期以来跟随市场价格的被动局面，采取主动出击的策略，引

领我市的价格流向，从而通过持续不断的努力改善某店的价格形象。

## 五、媒体支持

1□ pop海报1000张

2□ dm海报2万份

3、当地报纸宣传5万份

## 超市的圣诞节促销方案设计篇四

圣诞狂想乐促销活动

超市

XXX

12月20日

12月23日到12月28日

超市店内/店外

1、以“圣诞节”为契机，通过策划一系列促销活动，进一步宣传超市的整体形象，提高超市在顾客中的知名度。

2、借助“圣诞节”此节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额。

3、通过策划一系活动，加深超市与消费者的相互了解与情感

沟通并扩大超市在学院的知名度。

## 圣诞狂想乐促销活动

学院全体教职工人员和学生

### 1、场外

2) 展板：主要公布此次主题促销活动的所有内容和详情，传达活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗：设计制作关于圣诞节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 圣诞树：采购一棵圣诞树摆放在超市门口，方便突出圣诞气氛。

### 2、场内

1) 挂饰：设计制作以圣诞节为主题的各种挂饰，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境；

2) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息；

3) 卖场内专设巧克力专卖区，按照捆绑类商品、冲饮类，摆置堆头，要求在卖场内醒目显眼，能吸引顾客的目的。

1、海报宣传：在校园各宣传栏上贴上宣传海报，通过海报宣传此促销活动内容

2、校园广播：校园广播滚动式宣传圣诞节的促销酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、宿舍传单派发：分配足够人手到各宿舍派发宣传单张，令

学院所有学生知道此活动的开展并了解此次促销活动的. 内容和时间, 并在各宿舍楼黏贴宣传纸。

4、微博宣传：通过学院各部门的专用微博扩散此次促销活动，得到更好的宣传效果

5、人员广告：在活动进行期间，超市门口和卖场里必须有数名工作人员为顾客解答

任何有关此次促销活动的详情和规则，要求所有工作人员必须充分了解此次开展的促销活动和内容，做好每一位顾客的活动解释工作。

## 超市的圣诞节促销方案设计篇五

某店超市营业面积5000平方米，是本市第一家超市。商商圈内居民人口一万五千户左右。是本市经济收入最高的中心住宅小区。

活动目的：某超市因近期以来处于销售业绩下滑的状态，员工工作士气大减。通过本次促销策划的系列的具有时尚和流行特色的活动，充分体现“娱乐”型促销的特性，丰富某店的促销手段，积累促销经验，进而改善某店的促销手段贫乏而单调的特征，并提高员工的工作热情。

中心主题：“非常3+1，惊喜等着你！”

：某超市活动展区

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在某超市购物的顾客进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是某店改善购物形象的好时机，为此，某店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份某超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：

两棵大型的圣诞树(供应商支持)

苹果20140枚，费用大约6000元。

亲情卡片20140枚，费用6000元

主题：幸运25

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：腰围2尺5寸，鞋号 25码(40#)，年龄25岁(本命年，北方城市是按虚岁计算)，当日购物25元以上者都是幸运顾客。幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(各供应商支持，店内选区)。

其它费用预测：1000元 。

主题：激情狂欢夜

(1)吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

(2)喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

(3)玩：进行喝啤酒比赛

(4) 乐：现场点歌 (购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出)

(四) 12月30日

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人！

从24日—26日开始征集“最有趣，最幽默，最时尚”的短信若干条，每天在超市“特价商品报告区”进行“张贴”，最后在30日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

从24日—30日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，某超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变某店长期以来跟随市场价格的被动局面，采取主动出击的策略，引领我市的价格流向，从而通过持续不断的努力改善某店的价格形象。

1□ pop海报1000张

2□ dm海报2万份

3、当地报纸宣传5万份