

2023年超市春节活动策划(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市春节活动策划篇一

一、目的：

为了加强企业员工的凝聚力，丰富企业文化生活；表达企业对员工节日的关怀与问候，使员工开开心心、快快乐乐过好_年春节。

二、活动时间：

三、活动地点：

奉浦某家饭店，暂定

四、参加人员：

__全厂员工+其他人员(待定)

五、活动内容简述：(活动分为两大部分)

1、全体员工集体聚餐。

1)在某餐厅包席。

2)按10(人)×13(桌)计

4) 时间：17：30---20：45

3、“总结_年，团结奋进”为主题的_春节联欢晚会开始

1) 由主持人宣布晚会开始

2) 首先请吉田总经理致词

3) 有奖游戏：

促进春节晚会的娱乐性及员工的参与性，特设有奖游戏活动。在节目中穿插进行。

4) 幸运大抽奖：（课长以上人员不得参与抽奖）

特等奖1名(价值800元)；一等奖1名(价值600元)；二等奖2名(价值400元)；三等奖4名(价值200元)

5) 礼品派送：

由企业统一购买礼品，所有到场的人员都有纪念品(飘柔洗发水、香皂)

六、具体活动安排如下：

1、公司员工自己去天天渔港，活动结束后公司安排大巴接回公司。

2、到达饭店后，所有员工按照指定饭桌入席；(饭桌人员名单表)

6、开展互动游戏：

1) 情人卡、生日卡、大大小小的卡，到底要寄什么卡给女人，最能博得她的欢心呢?(信用卡)

2)美丽的公主结婚以后就不挂蚊帐了，为什么?(因为她嫁给了青蛙王子)

3)什么东西有五个头，但人不觉的它怪呢?(手和脚)

4)黑人为什么喜欢吃白色巧克力?(怕吃到自己的手指头)

5)有一种水果，没吃之前是绿色的，吃下去是红色的，吐出时却是黑色的，請問是请问这是什么水果?(西瓜)

踩气球游戏规则：

每桌选出一名选手上台互动，共12名选手。在每位选身的左右脚上各绑一个汽球，游戏开始12名选手互踩对方的汽球，看谁能坚持到最后为胜方。为避免事故发生，不允许穿高跟鞋的员工上台。

11、由吉田总经理抽出一等奖一名，价值600元的奖品，让中奖者上台讲话；

游戏规则：每句绕口令选出四名选手上台比赛，看谁在规定时间内读的次数最多，为获胜方。

1)八百标兵奔北坡，炮兵并排北边跑，炮兵怕把标兵碰，标兵怕碰炮兵炮。

2)黑化肥发灰，灰化肥发黑

黑化肥发灰会挥发；灰化肥挥发会发黑

黑化肥挥发发灰会花飞；灰化肥挥发发黑会飞花

14、没有得到奖品的员工每人可得到纪念品，阳光普照奖为洗发水、香皂。

16、晚会结束，安排员工上车回公司再各自回家。

六、具体工作人员安排：

1、晚会主持人：

2、摄像师：

3、奖品控制协调和发放：

4、舞台、场地设计：人事总务课(色调主要以红色、金色为主，突出节日喜庆气氛)。

5、晚会场所布置：人事总务课负责；

6、游戏道具：人事总务课负责

七、活动预算：详见《_年春节联欢晚会活动费用预算表》

超市春节活动策划篇二

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xxxx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xx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

x月x日—x月x日

卖场内外已暖色料为主（大红、橙色、黄色）活动策划

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□6mx2m□□
- 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。

超市春节活动策划篇三

“马到成功”

(1) 天“马”行空

在商场大门口挂出一幅大型的“马”画像，悬挂在商场正门口上方，除了“马”画像外，可以写上“马到成功”四个大字，同时还可以在画布上标出商场促销的主题内容，如满多少送多少等。

操作说明：

画布底色可以是蓝色或红色，蓝色意味着“天马行空”；红色象征过春节红红火火。

画布大小为10x8米，可根据商场门面大小做调整。

“马”画像除了传神外，整体上应能体现奔腾壮观的气势，给人以美的感觉。

(2) 一“马”当先

抢先推出各种商品最新流行款式，包括服装、家电、珠宝首饰类等商品，并采取优惠打折、现场实物展示、模特秀等方式促销。

操作说明：

春节是一年当中除旧迎新的最佳季节，也是商品推陈出新的良好时机。

“一马当先”的内涵除了指抢先推出商品外，也可指呼吁顾客抢先一步购买商品，引导时代潮流。在宣传上两者可以并重。

(3) “本命年” 的幸运与祝福

凡生肖属马的顾客凭身份证可去商场免费领取小礼品一份，共xxxx份，赠完为止。小礼品为刻有马的玉佩、金属章、幸运结等护身符，价值10元左右。

注：礼品赠送也可以采取购物满多少才赠送的方式：凡生肖属马的顾客购物满50元，即可赠送小礼品，数量不限。

(4) 与“马”共舞

在商场门口摆放一匹骏马，顾客购物满200元，即可与“马”合影。合影方式：站在马旁边或骑在马背上。

操作说明：

生活在都市里的人对马接触不多，商场借此可以让更多的人一睹“马”的风采，从而汇聚人气。

注意现场清洁卫生，注意给马喂食。

挑选一骏马，并给马进行一定的装扮，使其能更加吸引顾客的目光，同时注意现场清洁卫生。

为维持现场秩序，可用栅栏围成一区域，让马停留在其中，以避免顾客过近接触马，令马产生骚动。顾客与“马”合影，必须听从现场工作人员的指导安排。

此项活动时间不宜太长，以致马过度疲劳，甚至令顾客对马产生同情心理，进而导致对商场这种做法的反感。可以采取两三匹马轮换的方法。同时要记得在现场放置一定的食料，给马喂食。

马也可以是跟马车连在一起，顾客可以坐在马车上合影。

(5) 万“马”奔腾

开辟专柜，展出各种有关马的礼品，包括马画像、陶瓷马、木雕马、青铜马、剪纸马等等。

(6) “马”一般的腾跃——立定跳远

在商场门前广场圈定一活动区域，划定一长度为2.5米的距离，站在起跳点上，双脚并跳，凡能跳越这个长度的顾客，即可领取价值30元消费券。

操作说明：

凡是到现场的顾客均可参加，在现场设置一工作台，欲参加的顾客可在现场排队报名参加。

在跳远区域，铺上沙子，以避免受伤，同时用白线画出起跳点和跨越点，。

活动分男女组进行，男的距离设置为2.5米，女的为2米。比赛按标准规则举行，不可犯规。

(7) “马”年星座星运

邀请专家在现场讲解“马”年星座与星运，顾客也可现场提问。

活动地点：商场门前广场或中央大厅

操作说明：

随着越来越多人对星座星运的感兴趣，相信此举必定会吸引众多年轻人的参加。

专家邀请对象：对星座和星运有研究的专家或心理学家。

在活动现场，同时可以进行一些星座小测试。在现场放置一些测试资料，顾客可自行测试。

(8)画“马”比赛

开展现场画“马”比赛，邀请小朋友参加，或开展有关马的对联、马的故事等征集活动。

奖品是商场消费券。

超市春节促销活动策划7

XXXX年是马年，马是一种吉祥的动物，也一直是人类忠诚的伙伴，对于“马”，人们赋予了很多褒义的词汇，如马到成功、一马当先、万马奔腾等等。马是速度和耐力的体现，象征着朝气和坚强的毅力。通过表现马的形象也可以赋予商家一种“永远朝气蓬勃、永远向前奔驰”的形象内涵，因此围绕“马”展开主题促销是十分可行的。

超市春节活动策划篇四

12月5日--12月25日

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%。

1. 疯狂时段天天有

a)活动时间：12月5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5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”展销

a)活动地点：商场门外步行街

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

c)活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，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. “耶诞恢园”激情圣诞夜

a)活动地点：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门外举办两场型圣诞狂欢晚会，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；

1、超市购物新鲜派加1元多一件，500元×19天=9,500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜

2,000元

3、“耶诞恢园”激情圣诞夜

15,000元

4、报纸广告及其他宣传费用：

20,000元。

5、活动及圣诞气氛布置

10,000元

6、合计：56,500

超市春节活动策划篇五

主题：新春 联华抢购第一站 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。

a) dm规格：小8k□20个p□400余件商品

d) 百货：开门迎新 床上用品、服装、服饰配件、家用杂件……

e) 生鲜：鲜美喷喷过大年 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

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。

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

c) 操作细则：

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；

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！

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喷汇等中国

编辑。