

最新春节超市促销策划书(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

春节超市促销策划书篇一

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

卖场内外已暖色调为主（大红、橙色、黄色）活动策划

1、场外布置：

- 1) 10家门店共制作10条大型巨幅放于入口处（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。

春节超市促销策划书篇二

一、_年春节活动背景：

_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_年，我们___有限公司已成立有_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__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!

二、_年春节活动主题：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

三、_年春节活动时间：_年_月_日—_年_月_日

四、_年春节活动布置策划：(时间要求请见附表)

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(6m_2m)□

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！

春节超市促销策划书篇三

春节期间消费者的消费愿望更强烈，消费决策更迅速，购物目标和目的更明确。因此，在春节促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理。新春佳节人人企盼来年大吉大利，春节购物也希望讨个口彩，张贴春联等各种各样的民间活动充分体现出这一文化内涵，同时也营造出节日用品市场的繁荣。春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动(也是超市销售新特商品的好时机)。

一、春节促销无非是降价、捆绑、赠送、换购等几种形式

可以通过多种沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1、媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

2、销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3、人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。20xx年超市春节促销策划方案--策划书 20xx年超市春节促销策划方案--策划书。在卖场内外设立活动兑奖点或 direct 销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1、属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2、属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。春节期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入

卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。

3、春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

三、认真做好商场超市的陈列工作

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1、一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2、重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各分店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和

春节style衣食住行玩

原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。针对这些问题，除了补充人员、适当安排外，重点在于向促销人员灌输摆设重要性的思想，如若没有充分的货品在陈设消费者就会转向购买竞争品牌产品，点上。如价签不明显或价格提示错误就会引起消费者误解等；此外，还要安排随时检查、随时培训。

四、简洁明快的pop

空白海报和各类价格标签是最有效的传送信息工具。卖场内直接展现促销信息的 pop 中。但尽量不要过多打折，空白海报上促销价与原价同时标出。尽量以买赠捆绑的形式来促销)以示区别;尽可能减少文字，使消费者在 3 秒钟之内能看完全文，清楚知道促销内容;但要注意写清楚限制条件，如买什么送什么、限量销售、售完为止，以防止消费者误解。价格随时变化后要及时更换价签，价格标签要醒目、简洁。不能新老价签同时使用，造成价格混乱;一个产品品种只标示一种价格，依据不同的产品设计不同的价格标签，如饮料类产品可以用瓶子形象价签直接挂在饮料瓶上，洗涤类用品可以用洗发水形象价签。通过价签样式的丰富变化，使消费者更容易在无意识中发觉促销信息，促成购买。

五、专业导购的口头推荐

1 、严格筛选促销人员

春节这种特定的节日气氛自身就是一个很好的条件，消费者的购物热情在很大程度上是被卖场内的气氛鼓动起来的直接面对消费者的促销人员的士气也是如此 鼓舞士气的方式多种多样。卖场内热闹非凡的购物局面也很能增强信心。当然销售情况越好，销售热情也就越高;反之，士气低落，销量停滞。后一种情况下，促销人员要表示得比有顾客时更为忙碌，像捆绑赠品、整理货架、堆头，当着消费者面去完成，这种忙碌的工作场景在一定水平上会引起消费者好奇进而抚慰消费。

或许会遇到大大小小的意外，整个春节超市促销过程中。如促销方式的变卦、各个促销环节连结得不够顺畅、其他部门工作脱节和竞争对手加大促销力度等等，随时坚持与消费者沟通并认真地管理好整个沟通的过程，才干有效保证促销活动的顺利进行及促销效果的圆满达成奇进而抚慰消费。

优惠活动

时间□20xx年1月 主题：春节

一、活动持续时间□20xx年1月8日 2月17日 二、活动主题：
温暖送万家 三、活动方式：

活动期间，凡在永辉超市，一次性购物满80元的顾客朋友可凭单天单张电脑小票可兑换刮刮卡一张，即有机会获得以下礼品：

1. 送惊喜(1) 五酒店团圆龙虾大餐一桌《共八桌》；

(2) 团圆蛇王大餐一桌《共八桌》；

2. 平安送(1) 全年意外伤害保额18000元及全年意外医疗险保额20xx元一份

《共199份》

3. 送爱心(1) 送爱心礼品一份《共999份》

4. 送温暖(1) 环保内衣一套《共99套》

(2) 肯德基儿童套餐一份《共40份》

5. 送彩头(1) 送福利彩票一张《共599张》

6. 送吉祥(1) 年年有余 火锅一份《共99份》

7. 健康送(1) 健康秤一台《共39台》 (2) 年糕一份《共399份》

注：1月23日至2月12日凭刮刮卡可到各门店领取神秘礼品一份，送完为止。

春节超市促销策划书篇四

“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。

春节超市促销策划书篇五

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。