

最新春节超市活动促销方案(大全5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

春节超市活动促销方案篇一

一、前言：

二、活动主题：为新春的情人节画上o(一个元宵的图样)满的印记

三、活动时间：20__年春节期间

四、活动地点：某某永辉超市

五、活动目的：增加来客数，突破三百万营业额

七、活动内容：

(一)鼠年到，福运来：以普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物；走亲访友而准备的烟酒副食类礼品为主。

1、选取部分商品降以活动价格。

3、购满168元，送猴子吉祥公仔一个。

4、隐藏奖项：在超市显眼的地方设定一个公告板，公告板里设定一个价格数目掩盖，第一个消费者购物价格与设定价格相差在一元以内则免单或减半(以设定价格衡量奖项标准)；第一个中奖之后，加以现场宣传(喷花以及广播)，随后立即推出第二个隐藏的价格，促动消费者前往购买次数。

5、购买满100元送价值10元的情人节活动专享抵用券一张，以此类推。

1、购买特供商品满38元送精美玫瑰一支；

2、满99元送情人节特制精美礼品一个(多设几种选择，针对小女生的各种喜好)

3、购买情侣服饰套装满500元送一份价值60元以内的巧克力一盒和一支玫瑰花。

4、第九十九名购买任何一种盒装巧克力的顾客赠送一套情侣体恤衫；

5、购买任何商品满100元送价值10元的元宵节活动专享抵用券一张，以此类推。

(三)元宵喜乐“惠(you)汇(jing)会(xi)”□以各种百姓家庭为主。

1、选取部分商品降以活动价格。

2、超市内部随机隐藏放置五个新年祝福贺卡，写上“你终于发现我了，恭喜您中奖(落款超市名称)”字样。发现者可获赠一张价值两百元的提货卡(或礼券)。

一根(15名);参与奖：一根中国结或吊坠等精美礼品。

八、各项工作负责人：

1、活动主要负责人：

2、与入驻商家商谈活动细节：

3、安保工作：

- 4、应急预案与上报举行活动的备案：
 - 5、联系舞台表演团队：
 - 6、海报及展板的制作：
 - 7、网络宣传标语、排版、设计、审核、上传：
 - 8、宣传单制作：
 - 9、宣传单发放：宣传海报张贴：宣传展板摆放：
 - 10、购置奖品：
- 九、日程安排：

春节超市活动促销方案篇二

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。

春节超市活动促销方案篇三

x月x日—20x月26日

共七天(20日—26日大年夜)

二. 活动主题

千僖迎新，半价返还

三. 活动内容

(一) 主要活动：千僖迎新半价返还

2. 单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

3. 正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)；

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100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3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。

四、活动推广

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

5、发派传单

6、电话通知

五、费用预算(略)

更多热门文章推荐：

1. 春节超市促销活动方案

2. 超市年货促销活动方案

3. 大型超市春节促销活动方案

4. 春节超市促销方案

5. 20超市年货新年促销活动方案

6. 羊年春节超市促销活动方案

7. 2016年超市春节促销方案

8. 超市新年促销活动策划

9. 新年促销活动策划

10. 2016年大型商场春节促销活动方案

春节超市活动促销方案篇四

一、活动时间

xx月xx日——xx月xx日

二、促销活动内容

超市根据自身的促销成本控制，在下列活动中选择一个或多个方案进行借鉴实施，

活动一：六一节买六送一

在超市中选择一批商品进行买六送一活动，比如酸奶、果奶、饮料、果冻、水果等商品，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品

学习用品、文具用品、儿童食品、饮料、奶制品一律优惠价销售；

活动三：满200送儿童水壶

单张小票满200元，凭购物小票送价值5元的精美有盖儿童水杯一只；主要考虑到夏天来临，方便孩子上学带上水杯，因此要求水壶比较精美，有使用价值。

三、公关活动

活动一：争当小小书法家

评出一等奖1名、二等奖3名、三等奖5名、优秀奖若干名。

活动二、五子棋比赛

儿童节期间(xx月xx日-xx月xx日)在超市入口处举行五子棋比赛，参与者有小礼品，得胜者有奖品。

四、注意事项

3、公关活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

春节超市活动促销方案篇五

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。

1、商品组合以及dm要求

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：鲜美啧啧过大年调味品、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。

2、一元风暴快速抢购

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！

3、装饰

- 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。