

2023年超市圣诞节活动的策划方案(汇总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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

超市圣诞节活动的策划方案篇一

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

超市圣诞节活动的策划方案篇二

圣诞欢欣尽在x超市。

12月11日——12月26日。

雪花飞舞中，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临x超市；

祥和、平静中，甜蜜的味道，神奇的礼物，无尽的惊喜，以及x精心筹备地圣诞狂欢活动，将激情点燃，刹那间心底里的’所有欢乐全部释放。

节日期间x将选拔10名小朋友为x今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日26日x超市举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到x一楼服务中心报名□x将根据报名先后，择优录用。

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚x超市举办的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。即日起开始，无论个人还是团体均可到x一楼服务中心报名□x将根据报名先后择优录用。

节日期间，逢周六周日□x将在二楼举办谜语有奖竞猜活动，只须光临x超市即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临x超市就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

每日一物低价购：节日期间□x超市每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临x超市就有机会购买到异常便宜的鸡蛋、大白菜、精品小家电、保暖内衣等商品。

引爆人气大优惠：欢乐圣诞□x超市各种特色小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品服饰、珠宝首饰、手表时钟等多种商品优惠特卖。选一款，过一个甜蜜、温馨、绚丽的圣诞节。

即时惊喜摸彩送：节日期间，当日x超市购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精美的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，惊喜欢乐。

圣诞节到来之际□x超市恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸

福！

1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造。

2□dm广告

12月10日前印制好，并开始发放。

3、电视广告

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告。

超市圣诞节活动的策划方案篇三

12月11日——12月26日。

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在xx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xx店改善购物形象的好时机，为此□xx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xx超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！

主题：幸运

活动方式：凡在本超市购物的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：当日购物xxx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□xx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）

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人！

所需支持：手机号码一个、目标性商品惊喜特价，超值回报；

店面装扮浓浓的圣诞气氛！彩灯、音乐、圣诞树，二楼所有收银员头戴圣诞帽！并且24—26日将“欢迎光临”改为“圣诞快乐”。

超市圣诞节活动的策划方案篇四

12月11日——12月26日

(一)平安夜

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）

苹果枚，费用大约x元。

亲情卡片枚，费用x元

（二）圣诞夜

主题：幸运

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：腰围尺寸，鞋号码，年龄岁（本命年，北方城市是按虚岁计算），当日购物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□x元

(三)狂欢夜

主题：激情狂欢夜

吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

玩：进行喝啤酒比赛

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)特别活动

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人!

从日一日开始征集“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”，最后在日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

目标性商品惊喜特价，超值回报

从日一日，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。

超市圣诞节活动的策划方案篇五

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。