

最新春节超市促销活动方案(精选8篇)

年会策划需要及时的总结和反馈，以不断改进和提升活动质量。以下是小编为大家整理的一些常用的整改措施，供大家参考和借鉴。

春节超市促销活动方案篇一

活动主题：

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

活动目的：

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

活动时间：

__年1月27日—__年1月31日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间：__年1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取__年台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：年到福到礼送到

活动时间：__年1月27日—__年1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：庆元旦贺新春送大礼

活动时间：__年12月31—__年1月18日

操作方法：

- 1、活动结束后，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动四：、影楼喜结缘，百家欢喜贺新春

活动时间：__年1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元 免费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1、超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传影楼的特色服务。

2、影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上影楼宣传册，顾客凭此据均可在影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到__年1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

春节超市促销活动方案篇二

百年好合，天长地久—白酒倾情回馈新人新喜

20xx年1月18日至20xx年2月31日之间

全国各省

（一）在婚庆公司里搞展示架，发放婚庆促销单。

（二）买白酒赠送可口可乐，手表，海南蜜月游抽奖，凡在20xx年6月18日至20xx年10月31日之间订购白酒产品一定数量的新人，可获得298元的纯金戒指一枚。

（三）组织10对新人进行集体婚礼，与婚庆公司，婚纱影楼，酒店联系进行提前量的工作。具体赠品需根据具体制定的方案或套餐来定。

婚宴活动的主推产品为两个品种。价格要严格控制在38度90元/件（代理商拿出5元每箱，一般以五箱为一组，厂家支持20元/箱），52度95元/件（代理商拿出5元每箱，一般以五箱为一组厂家支持20元/箱），以内，38度150元/件（代理商拿出8元每箱，一般以五箱为一组，厂家支持25元/箱），52度156元/件（代理商拿出8元每箱，一般以五箱为一组，厂家支持25元/箱）。以便保证真正的活动效果，使酒厂给与广大新人的特殊优惠能够落到实处，是广大的新人能够喝的起，喝的好，喝的高兴，喝的有档次。

通过对细分化市场运作取得产品销售在一个点上的增长和突破，吸引众多消费者和经销商关注的目光，而以消费群体的

细分成为白酒企业细分化市场的重要依据，其中婚宴市场因用酒量大而且通过该渠道可以在短期内快速使产品品牌得以有效传播的作用，使婚宴市场激烈的竞争机制进入我集团的销售平台，也是市场细分化后的竞争的一个焦点，那么，白酒营销战中做好婚宴市场将成为我们一线团队和代理商的一次专业资格考验。

副品牌名称为“百年好合—sss”副品牌名称为“天长地久---sss”宣传主题突出婚庆喜气，和谐美满的氛围。

通过与市民政部门进行合作，实施了婚庆促销，凡领结婚证的新人，由民政局处配赠企业免费提供的贺卡，领证新人凭贺卡可到当地代理商处免费领取其酒二瓶和婚宴用酒促销通知，与此同时在客流量大的车站、商业区、小区门口制作一定数量的宣传牌将婚宴用酒促销活动予以告知也会取得不错的效果。

对于婚宴市场而言，白酒的消费者只是被动的消费人群而不是购买的决策者，因而找到婚宴市场的购买的决策者，将产品介绍给他是婚宴市场操作的又一个关键环节，这就需要对婚宴有一个理智的分析，一般而言与父母在一起生活的年轻人成婚举办婚宴购买白酒的往往是老年人，而单独在外远离父母的年轻人成婚举办婚宴购买白酒的往往是年轻男性，因而通过对此分析找到购买的决策者才能确定采用什么样的传播形式、采取什么促销形式有的放矢。

春节超市促销活动方案篇三

一、促销活动时间。

年月日——年月日。

二、活动主题。

千僖迎新，半价返还。

三、活动内容。

（一）主要活动：

- 1、7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还。
- 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）。
- 4、1月26日（初一）开始，至2月5日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券。
- 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。

五、费用预算。

略

春节超市促销活动方案篇四

20xx年xx月xx日—20xx年x月26日

共七天(20日—26日大年夜)

千僖迎新，半价返还

(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。

1. 报纸广告：

2. 电台广告：

3. 现场横幅

4. 现场彩灯

(略)

春节超市促销活动方案篇五

《20xx年春节红酒促销活动策划方案, 红酒促销活动策划方案策划书》是由为你整理收集，希望这篇文章对你有帮助，您可及时反馈意见：

春节是中华民族的传统节日，人们在这个节日亲朋好友聚会在一起，互相祝贺新年。同时，红酒成为新年渲染节日气氛的物品，众多商家也开始抢夺市场。以下关于春节红酒促销活动方案三篇，仅供参考。

春节超市促销活动方案篇六

12月31日（星期日）——元月3日（星期三）（4天）

缤纷元旦欢乐送礼

火爆酬宾热卖。

越多，赢得越多。

领奖办法：猜中5个领奖一份。总服务台领奖（赢4.99元的可口可乐一瓶）采购部负责组织活动赠品500—1000份。

活动三：缤纷元旦庆超市大行动

【超低价买大米】

活动期间，超市大米超低价热卖，每斤1.39元。

【投色子赢鸡蛋】

超市购物单张小票满38元，可凭电脑小票投色子一次，满76元投色子二次，并根据自己所投的.点数为准，获得与点数相同的鸡蛋。企划部准备大色子一个，直径800×800（白色红字）超市准备好鸡蛋，在超市出口处参加活动。现场送鸡蛋。

1□dm邮报10000张

2、手机短信100000条。

3、电视台、气象局广告。

4、企划准备灯谜的内容。布置灯谜大街（一楼服务台东走廊、二楼）

5、二楼三楼电梯入口柱子用满100送活动内容写真装饰

6□a2广告架支撑活动版面10个（一楼4个，二楼2个，三楼2个，四楼2个）

7、一楼南门装饰元旦氛围，大活动版面2块。

8、临沂发货采购注水旗杆20套，制作布旗，放置楼前营造氛围

9、过大年背景做超市出口、入口及超市内立体版面悬挂。超市出口1个，超市入口1个，超市内写真悬挂40套（写真、泡沫板kt板制作）费用2000元已交。

春节超市促销活动方案篇七

x年xx月xx日—x年x月26日

共七天(20日—26日大年夜)

千僖迎新，半价返还

(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；

5. 购物券必须在x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。

1. 报纸广告：

2. 电台广告：

3. 现场横幅

4. 现场彩灯

待定

春节超市促销活动方案篇八

20__年x月x日—20__年x月26日，共七天(20日—26日大年夜)

千僖迎新，半价返还

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；

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)；

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。

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。

活动推广

1. 报纸广告：

2. 电台广告：

3. 现场横幅

4. 现场彩灯

费用预算(略)