

2023年超市元旦活动策划书(大全8篇)

发言稿能够帮助我们整理思路，提前准备好关键的观点和论据，使我们在台上更加自信和有条理。第十，写完发言稿后，应该反复修改和改进，以确保语言的准确性和表达的凝练性。在这里为大家推荐一些精彩的发言稿范文，供大家欣赏和学习；

超市元旦活动策划书篇一

1. 负责dm的选品及谈判、校稿及费用收取。

(二) 门店

1. 负责dm的发放。
2. 负责各项活动的人员及组织实施。
3. 负责各项现场氛围的具体营造。
4. 负责龙年小庙会活动的组织筹备实施。

(三) 营销部

1. 负责dm的设计印刷。
2. 负责各项营销活动的组织筹备。
3. 负责各项活动及春节现场氛围的营造。

超市元旦活动策划书篇二

新年新景象 x好礼多

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现x商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

元月1日—3日

特卖+赠送+文演+娱乐

有意将“元旦”、“情人节”、“春节”节日促销完美结合，以“元旦”为始点，将部分活动内容贯穿整个元月份及2月份上旬，做好整个春节期间促销的有机促销链。为元月份的商城不间断人气及销售提供有益保证。

全面围绕“新景象、送好礼”活动主题展开布置。（卖场节日气氛、特卖场布置等）（时间：元旦前三天内）

a□寒冬送温暖—新款羽绒服热卖（元月1日—7日）

b□新年送惊喜—爱心大换购（元月1日—3日）

c□海报换礼品—剪角来就送（元月1日）

d□好礼贺新年—购物送会员（元月1日—3日）

超市元旦活动策划书篇三

年终感恩大回馈，燃情冬尚

xxx3年12月5日——12月25日

1. 整点抢购天天有

在整个元旦活动期间的每一天选择固定的`整点举行商品5折

优惠抢购活动

2. 限量礼品, 先到先得

凡是在商场的元旦活动期间一次性消费满一定金额的就可以凭小票获得超值礼品(商家自行更加交易金额的数量而定礼品, 每天数量有限)。

3. 回馈大抽奖

消费者可以凭借小票在元旦活动期间参加抽奖活动(现刮现兑人人有奖);

4. 圣诞“奇遇”来店惊喜

在元旦活动期间, 我们将会由圣诞老人不定时的出现在商场的多个店面中, 只要是有幸遇到的即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份, 数量有限, 送完为止。

超市元旦活动策划书篇四

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2016年1月3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。

超市元旦活动策划书(三)

超市元旦活动策划书篇五

“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是2016年1月1日-1月3日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。
4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一) 二元家电惊爆大放送

2002=2000+2

购物满2000元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二) 2016朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共2016支，赠完为止。

操作说明：

* 此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三) 新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性

物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是2008年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

* 活动地点：门前广场

(五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。

* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

(六)会员感恩大回报

活动时间：2015年12月20日-2016年1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会

员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。
2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。
3. 开展新卡换旧卡活动和优惠

超市元旦活动策划书(四)

超市元旦活动策划书篇六

新年新景象 x 好礼多

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的. 愉悦和购物的乐趣，充分体现x商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

元月1日—3日

特卖+赠送+文演+娱乐

有意将“元旦”、“情人节”、“春节”节日促销完美结合，以“元旦”为始点，将部分活动内容贯穿整个元月份及2月份上旬，做好整个春节期间促销的有机促销链。为元月份的商城不间断人气及销售提供有益保证。

全面围绕“新景象、送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间:元旦前三天内)

a□寒冬送温暖—新款羽绒服热卖(元月1日—7日)

b□新年送惊喜—爱心大换购(元月1日—3日)

c□海报换礼品—剪角来就送(元月1日)

d□好礼贺新年—购物送会员(元月1日—3日)

超市元旦活动策划书篇七

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

XXXX年1月1日—XXXX年1月3日

迎新春，贺新年，送春联

XXXX年1月1日

凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取XXXX年XX台历一本。限50名，送完为止。

- 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。

XXXX年1月1日—XXXX年1月3日

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。

- 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。

xxxx年1月1日—xxxx年1月3日

- 1、活动结束，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；

xxxx年1月1日

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

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx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xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到xxxx年1月3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。

超市元旦活动策划书篇八

1、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼

2、金猪送福迎财神——满100省60元、50元、40元、30元、20元

3、金猪送福好运连连——红火靓礼满100六重送

4、金猪报喜刮卡连年——购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年

5、立丹新春礼上礼——合家满堂红红火火过新年

6、金猪进门全家旺——立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

7、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您

20xx年2月9日（五）—20xx年2月25日（日）17天

1、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼—4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

2、金猪送福迎财神——满100省60元、50元、40元、30元、20元

1、活动时间：xx年2月9日（五）—xx年2月25日（日）17天

2、活动地点：1—4楼

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元（单色单面）

3、金猪送福好运连连——红火靓礼满100六重送

1、活动时间：xx年2月9日（五）—xx年2月25日（日）17天

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满100元以上（金额不可累计）可凭售货单顾客联（黑联、黄

联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动,领取相应级数的礼品,顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元—200元级;送成本价2、5元的礼品(赠品:牙膏、卷筒纸二选一)

201元—300元级;送成本价5元的礼品(赠品:洗衣粉、洗洁布二选一)

301元—400元级;送成本价7、5元的礼品(赠品:新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元—500元级;送成本价10元的礼品(赠品:精美靠垫、百事可乐2、25升二选一)

501元—600元级;送成本价12、5元的礼品(赠品:套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元—800元级;送成本价15元的礼品(赠品:不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

4、金猪报喜刮卡连年——购物满200元,为您备足精选年货

1、活动时间□xx年2月18日(初一□—xx年2月25日(初八)8天

2、活动地点:1—4楼

3、活动内容:活动期间,凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“金猪报喜刮刮乐”活动,刮出金猪心动礼品。201抽

一张；401抽二张；601抽三张；最多可抽3张，（黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推）最多3张。

4、奖项设置：

（一等奖1名金猪抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一台）

成本金额：3000元x1=3000元

（二等奖2名鸿运当头送、数码相机一台）

成本金额：1720元x2=3440元

（三等奖3名旗开得胜送、微波炉一台）

成本金额：200元x3=600元

（四等奖16名合家欢乐送、暖被一床）

成本金额：100元x16=1600元

（五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等）

成本金额：55元x32=1760元

（六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件）

成本金额：38元x64=2432元

（纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓）

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额： $17632/8=2,204$ 元

印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元（四色双面）

道具预算（装糖果花生用）：425元

5、新春礼上礼——合家满堂红红火火过新年