

超市圣诞节活动的策划方案及流程(模板12篇)

活动策划是一项综合性的工作，需要考虑到各个方面的因素，包括参与者的需求、活动的目的、场地和物资等。5、以下是小编整理的一些年会策划案例，供大家参考和学习。

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇一

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的`圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c□划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

(1)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满12元，凭购物小

票，赠送一双手套(手套价值5-1元左右)，在手套里还藏有奖券。同期可开展手套节，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺)：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名□vcd一台

三等奖：2名，圣诞音乐cd一张

四等奖：1名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇二

x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。

x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x店的促销手段，积累促销经验，进而改善x店的促销手段贫乏而单调的特征，并提高员工的工作热情。

“非常3+1，惊喜等着你!”

12月24日. 25. 26日

x超市活动展区

(一)11月24日平安夜

主题:平安是“福”

活动方式:对当天在x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x店改善购物形象的'好时机，为此□x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x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xxxx枚，费用大约6000元。

亲情卡片xxxx枚，费用6000元

(二)12月25日圣诞夜

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。

(三)12月26日狂欢夜

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x超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变x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x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及流程篇三

一、活动目的：

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

二、活动时间□20xx年12月4日——12月31日

三、活动宣传计划：

1、海报。

2、电视。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场布置总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

四、活动组织计划：

分时间段的活动安排：

第一周期：12月4日—12月10日

惊喜第一重：购物积分送大米，积的多送的多！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施。

第二周期：12月11日—17日

惊喜第二重：积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容：狂欢圣诞节，积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满100元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

第三周期：12月18日—23日

第三重惊喜：奶粉文化周

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计888份，此期间提供奶粉惊喜特价。

第四周：12月24日—12月31日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月25日—27日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满68元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。

购物满58元加1元得xx礼物（限量300顶）

购物满118元加1元得xx礼物（限量300个）

购物满218元加1元得xx礼物（限量300瓶食品）

惊喜第五重，圣诞老人来啦！

活动时间：12月24日和25日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。

第六重惊喜：狂欢圣诞节，超低特卖场

活动时间：12月20—30日

活动内容：每天提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的电脑小票.每人每票限购一份，售完为止。

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇四

一. 促销思路：

1. 圣诞、元旦商机加强各门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2. 各连锁分店全力执行“圣诞狂欢度平安，元旦送礼乐翻天”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

二. 促销时间：

11月22日——01月2日

节庆假日

冬至：12月22日平安夜：12月24日(星期五)

圣诞：12月25日元旦：01月01日(星期六)

三. 促销主题：

圣诞狂欢度平安，元旦送礼乐翻天

四. 促销商品组织：

1□dm版面安排□8p□促销商品70支。

2□dm商品安排：

封一：封面活动主题圣诞来历

封二：圣诞用品专版20单品

封三：洗化、家居百货20单品

封四：酒饮、奶制品20单品

封五：杂货休闲食品为主20单品

封六：杂货南北干货、调味为主20单品

封七：火锅料、汤料、水饺、汤圆20单品

封底：生鲜20单品

3、版面设计以紫色，红色为主色调，突出季节特点，另外突出冬季促销主题，促进商品类商品的销售。

五. 促销商品活动

1. 冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2. 圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4. 元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5. 生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

六、活动促销

第一曲：《购物28圣诞帽带回家》

时间：12月22日—12月24日

地点：各连锁分店

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满28元，即可凭当日电脑小票送圣诞帽一顶，（指定柜组除外）单张小票限领一顶，数量有限，送完为止。

圣诞帽：10000顶*0.8元=8000元

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月22日—12月25日，每晚6点—8点

地点：各连锁分店

内容：

3、散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果□a类店约配20公斤，合计约400公斤。

12月21日前下发各店；

4、其他赠品、小礼物，由各门店自行解决。

第三曲：元旦送大奖，购物更疯狂！

时间：12月29日—元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1. 活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。（特价除外）

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2. 奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xxxx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1.5元=15000元

3. 操作细则：

a.奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和xx店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c.一等奖奖品分别陈列到xx店和xxx店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇五

1、冬至到吃水饺千挑万选银座好

活动内容：冬至素有吃水饺的习性，在此节气到来之际我店的水饺将给顾客以最优惠的价钱，最优质的效劳，和高质量的产品。让您在冬至之日能吃到满足的水饺。

2、凤祥食品香大家共分享

运动时光：12月24日——12月26日

运动内容：当日超市单张购物小票满168元或168元以上就能够取得凤祥食品品味品一袋。数量有限赠完为止。

2、衰弱生涯美“汁”美“味”

运动时光：12月24日——元月3日

运动内容：圣诞节当日在我超市内一次性购物(单张小票)满88元以上及卖场一次性购物(单张小票)满138元以上者可凭当日单张购物小票可免费支付汇源果汁一瓶。单张小票最多限支付2瓶。小票不累计。

3、圣诞狂欢度安全圣诞送礼乐翻天

运动时光：12月24日——12月25日

运动内容：天天由圣诞老人(由两名员工打扮)手提圣诞礼包在卖场内对来我商场的小冤家进行糖果、果冻或圣诞小礼品大派送。(准备：大概天天约30斤糖、果冻。)

辅佐运动：圣诞安全夜舒适祝愿语

在圣诞节行未降临之际，我们能够把本人要对冤家、恋人、亲人的祝愿，写在总效劳台留言本上，我们会在固定的时光内播放您的真情。

4、除夕购物好运来骰子游戏真痛快

运动时光：12月31日——元月1日

运动内容：为祝贺除夕节，购物玩骰子，好运天然来!凡在我商场购物满68元的顾客，即有时机凭电脑小票到我商场出口处加入一次“玩骰子”游戏运动，满118元两次，168元以上

三次，我们的`奖项设置有：

最高荣幸奖：掷出四个六点，奖价值25元的礼品一份(2瓶1.5l农民果汁)

高手奖：掷出四个一点至四个五，奖价值15元(1.5l+380ml果汁)的礼品

荣幸奖：掷出任何三个以上雷同的点，取得价值7元(1.5l果汁)一份；

参加奖：掷出2个以上雷同的点，奖留念品一份(380ml果汁)。

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇六

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节（元旦节），为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

20xx年xx月xx日

1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100.

晚8：00前在购物的.。顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作□□20xx年12月31日上午9点，统一抽奖。

e□幸运100（1月3日—6日）

f□dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期□20xx年1月1日—20xx年1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、陈伟霆（或其他新晋小鲜肉□□20xx年的最后一场激情（圣诞狂欢夜）

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇七

一、活动目的：

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

二、活动时间：

__年12月4日——12月31日

三、活动宣传计划：

1、海报。

2、电视。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场布置总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

四、活动组织计划：

分时间段的活动安排：

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周期进行，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对超市的印象，不断实施消费行为。）

1、第一周期：12月4日—12月10日

惊喜第一重：购物积分送大米，积的多送的多！（凭电脑小票换积分卡）

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施。

2、第二周期：12月11日—17日

惊喜第二重：积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容：狂欢圣诞节，积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满100元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

3、第三周期：12月18日—23日

第三重惊喜：奶粉文化周

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计888份，此期间提供奶粉惊喜特价。

4、第四周：12月24日—12月31日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月25日—27日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满68元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满58元加1元得__礼物（限量300顶）

购物满118元加1元得__礼物（限量300个）

购物满218元加1元得__礼物（限量300瓶食品）

5、惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

活动时间：12月24日和25日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。（预备：大约每天约30斤糖。）

6、第六重惊喜：狂欢圣诞节，超低特卖场

活动时间：12月20—30日

活动内容：每天提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的电脑小票.每人每票限购一份，售完为止。

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇八

一、圣诞节活动目的：

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

二、圣诞节活动时间：

12月2日——12月27日

三、圣诞节活动宣传计划：

1、海报：根据公司总体安排。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。（单独出台方案，在此略。）

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇九

(一)、收场篇

1、冬至到吃水饺千挑万选银座好

运动时光：12月19日——元月15日

运动内容：冬至素有吃水饺的习性，在此节气到来之际我店的水饺将给顾客以惠的价钱，质的效劳，和高质量的产品。让您在冬至之日能吃到满足的水饺。

2、凤祥食品香大家共分享

运动时光：12月24日——12月26日

运动内容：当日超市单张购物小票满168元或168元以上就能够取得凤祥食品品味品一袋。数量有限赠完为止。

(二)、圣诞篇

2、衰弱生涯美“汁”美“味”

运动时光：12月24日——元月3日

运动内容：圣诞节当日在我超市内一次性购物(单张小票)满88元以上及卖场一次性购物(单张小票)满138元以上者可凭当日单张购物小票可免费支付汇源果汁一瓶。单张小票最多限支付2瓶。小票不累计。

3、圣诞狂欢度安全圣诞送礼乐翻天

运动时光：12月24日——12月25日

运动内容：天天由圣诞老人(由两名员工打扮)手提圣诞礼包在卖场内对来我商场的小冤家进行糖果、果冻或圣诞小礼品大派送。(准备：大概天天约30斤糖、果冻。)

辅佐运动：圣诞安全夜舒适祝愿语

在圣诞节行未降临之际，咱们能够把本人要对冤家、恋人、亲人的祝愿，写在总效劳台留言本上，咱们会在固定的时光内播放您的真情。

(三)、除夕篇

4、除夕购物好运来骰子游戏真痛快

运动时光：12月31日——元月1日

运动内容：为祝贺除夕节，购物玩骰子，好运天然来！凡在我商场购物满68元的顾客，即有时机凭电脑小票到我商场出口处加入一次“玩骰子”游戏运动，满118元两次，168元以上三次，咱们的奖项设置有：

荣幸奖：掷出四个六点，奖价值25元的礼品一份(2瓶1□5l农民果汁)

高手奖：掷出四个一点至四个五，奖价值15元(1□5l+380ml果汁)的礼品

荣幸奖：掷出任何三个以上雷同的点，取得价值7元(1□5l果汁)一份；

参加奖：掷出2个以上雷同的点，奖留念品一份(380ml果汁)。

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇十

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

1、海报：根据公司总体安排。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。(单独出台方案，在此略。)

(1) 分时间段的活动安排：

(为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对***的印象，不断实施消费行为。)

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着华润的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动内容：

第二周：12月7日—13日

惊喜第二重：***积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：12月7日—11日

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

第三周：12月14日—18日

奶粉文化周

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满58元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满58元加1元得***圣诞帽一顶（限量300顶日用）

购物满118元加1元得***柚子一个（限量300个自理）

购物满218元加1元得500ml生抽一瓶（限量300瓶食品）

惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

（2）周六、周日活动安排：

目的：根据目前销售情况及本地人消费习惯，周六、周日的客流还具有挖掘的潜力，通过以下活动，旨在拉动周六、周日销售，提高本月整体销售额。

狂欢圣诞节，超低特卖场

购生鲜得柚子

圣诞到，好运来！

活动内容：圣诞节快乐推出：购物玩骰子，好运自然来！凡在我商场购物满58元的顾客，即有机会凭电脑小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满98元两次，168元以上三次，我们的奖项设置有：

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇十一

活动时间：12月11日——12月26日

活动地点：××广场

活动策略

***圣诞小天使选拔：**

节日期间××广场将选拔10名小朋友为××广场今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日、26日××广场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××广场一楼总服务台报名。××广场将根据报名先后，择优录用。

***圣诞小童星征召**

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××广场举办的“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××广场一楼总台报名，××广场将根据报名先后择优录用。

***圣诞谜语有奖竞猜**

节日期间，逢周六周日，××广场将在一楼中厅举办谜语有奖竞猜活动，只须光临××广场即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

***圣诞老人播撒福礼**

圣诞节的礼物，奇妙而又丰富。12月24日—26日，只要您光临××广场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！

快乐圣诞××广场送您惊喜

每日一物低价购：

节日期间，××广场每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临××广场，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，××广场各种特色小吃、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××广场购物满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。

4) 圣诞节到来之际，××广场恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福！

宣传计划：

广告文案：

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××广场；

祥和、平静中，甜蜜的味道，神奇的礼物，无尽的惊喜，以及××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。

店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造

广告宣传：

dm广告：

12月10日前印制好，并开始发放

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；

报纸广告：

专题圣诞节促销广告；

超市圣诞节活动的策划方案及流程篇十二

xx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1万五千户左右。是本市经济收入最高的中心住宅小区。

活动目的□xx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xx店的促销手段，积累促销经验，进而改善xx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！”

12月24日. 25. 26日

xx超市活动展区

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！

需要支持：

两棵大型的圣诞树（供应商支持）

苹果20000枚，费用大约6000元。

亲情卡片20000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）

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□xx超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变xx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xx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