

# 2023年超市圣诞促销方案设计(精选10篇)

游戏策划师还需要与游戏开发团队的其他成员密切合作，如美术、程序、音效等，以保证游戏的整体协调性和完整性。为了给大家提供更多的项目策划案例，小编特意为大家精选了几个典型的项目策划案例。

## 超市圣诞促销方案设计篇一

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)

苹果枚，费用大约元。

亲情卡片枚，费用元

## (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： 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

从日一日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，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。

海报张

海报万份

当地报纸宣传万份

早迎宾人着圣诞装，每位顾客发1块软糖。

## 超市圣诞促销方案设计篇二

清明节作为国家的法定节假日，为广大市民敞开了放假的大门。如何利用清明促销来提升客流，扩大销售，是本次促销的关键。

### 一、思路

商场针对清明节搞促销，很难找到一个合适的切入点，但可以结合春天的来临以及春装的全面上市间接举行商品促销。

### 二、促销主题

草长莺飞四月天欢腾购物送“纸鸢”

### 三、活动时间

4月4日—6日(共三天)

#### 四、活动内容

2、考虑到正值春装的销售旺季,故不要求各个柜组统一折扣销售。各柜组可根据自身情况,合理安排促销活动,需打折的品牌由各事业部提前安排并布置好促销气氛。

#### 五、布置

室外布置集中在正门口玻璃,好利来西边广告位,两个偏门及二门口。主要以本次活动内容为主,3月25日前布置。

室内布置主要利用一楼中厅吊顶到总服务台上方,悬挂各式各样的风筝,给顾客选择的同时突出春的气息以及渲染促销氛围。3月25日前布置到位。

#### 六、宣传

宣传媒体仍以报纸或者电视为主,4月3日刊登1/4广告一期。同时利用短信群发扩大宣传面和影响力。

#### 七、预算

报纸广告

短信群发

电视广告

室内布置

风筝购量

# 超市圣诞促销方案设计篇三

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。

一、中心主题：

“非常3+1，惊喜等着你！”

二、促销地点：

某超市活动展区

三、活动内容

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20\_0枚，费用大约6000元。

亲情卡片20\_0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

#### 四、目标性商品惊喜特价，超值回报

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。

#### 五、媒体支持

1□ pop海报1000张

2□ dm海报2万份

3、当地报纸宣传5万份

### 超市圣诞促销方案设计篇四

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

# 超市圣诞促销方案设计篇五

12月24日. 25. 26日

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，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

## 超市圣诞促销方案设计篇六

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。

20xx年12月4日——12月31日

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。

(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。)

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。

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？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。(每日限量，先到先得)

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!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。)

第六重惊喜：狂欢圣诞节，超低特卖场

活动时间：12月20—30日

## 超市圣诞促销方案设计篇七

圣诞欢欣尽在xx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xx超市；

映衬在其中的雪莲花，圣洁无暇，与整个圣诞节的氛围相得益彰，她的动感时尚紧扣着时代的脉搏，更会让这个圣诞节格外的.迷人。

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。

圣诞小天使选拔：

节日期间将选拔10名小朋友为今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日26日xx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一楼服务中心报名。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xx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一楼服务中心报名，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，将在二楼举办谜语有奖竞猜活动，只须光临xx超市即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

圣诞老人播撒福礼：

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临xx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！

圣诞送您惊喜：

每日一物低价购：节日期间□xx超市每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临\_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□xx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xx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□xx超市恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福！

宣传计划：

### 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。

## 超市圣诞促销方案设计篇八

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) 圣诞节

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。

## 超市圣诞促销方案设计篇九

圣诞狂想乐促销活动

超市

尹xx

20xx年12月20日

20xx年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。

## 超市圣诞促销方案设计篇十

(1) 活动时间：12月6日-12月25日

(2) 活动地点：1-4楼

(3)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日(另含24、25日)每天不定期选择2个时段，在14f选1家专柜举行为时2分钟的抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建议免扣)

## 2、超市购物新鲜派加1元多一件

(1)活动时间：12月6日-25日

(2)活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28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)

(3)等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸(日限量5包)

购物满48元加1元得柚子一个(日限量2个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量1瓶)

## 3、立丹暖万家，冬季羊毛衫、内衣、床品大展销

(1)活动地点：商场大门外步行街

(2)活动时间：12月6日-2日

(3)组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。(建议降扣，让厂家以特价进行销售)

## 4、耶诞礼品特卖会

(1)活动地点：商场大门和侧门外步行街

(2)活动时间：12月21日-25日

(3)组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

(4) 耶诞奇遇来店惊喜

(5)活动地点：全场

(6)活动时间：12月24日-25日

(7)活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼!数量有限，送完为止。

## 5、耶诞欢乐园激情圣诞夜

(1)活动地点：大门外步行街

(2)活动时间：12月24日、25日晚上7：3-9：

(3)活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

## 6、媒体宣传：

(1)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

(2)报纸广告：12月5日在《xx晚报》上发布半版活动信息广告1期。