

2023年超市新年促销宣传语 超市庆圣诞元旦新年促销活动策划方案(汇总8篇)

人生的意义不在于我们活了多少岁，而在于我们活得有多有意义。如何写一份扎实而精彩的人生总结，是我们需要思考和探索的问题。以下是一些人生中的意外收获，希望能让你珍惜每个重要时刻。

超市新年促销宣传语篇一

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”促销活动的计划，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

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。

阅读此文章还关注：

圣诞节活动主题方案

圣诞节活动方案20最新

圣诞节活动策划方案

年大学圣诞节活动方案

2014年超市圣诞节活动方案范文

2014最新圣诞节活动策划

2014年饭店圣诞节活动策划方案

2014圣诞节策划书

圣诞节活动策划书

商场圣诞节活动方案

2014年大学圣诞节活动策划书

超市新年促销宣传语篇二

xxx年x月x日—xxx年x月26日

共七天（20日—26日大年夜）

千禧迎新，半价返还

（一）主要活动：千禧迎新半价返还

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

超市新年促销宣传语篇三

时间：12月23日—1月2日

宣传：

1、dm刊宣传。

2、微信朋友圈宣传。

3、店内外广播宣传。（店内外播放活动内容、促销商品、圣

诞歌曲、新年歌曲。)

4、采购一些圣诞树，圣诞雪花，圣诞帽等与圣诞相关的商品，布置一下卖场气氛，同时用于销售。24、25日全体员工戴圣诞帽上岗。

5、联系厂家热卖，费用由厂家提供。

活动：

1、过圣诞，幸运二十五。

圣诞节当天，凡符合下列条件之一的顾客，赠送小礼品。（礼品由供应商提供，或圣诞帽一顶，或圣诞袜一双。）

年龄25、生日12.25，手机尾号2525。

2、迎新年，举杯合家欢。

活动期间，购物满x元，赠送xx酒一瓶。（找积压商品往外赠。）

3、有奖春联征集

有奖征集原创春联，要求以“xx”为主题，符合格律，寓意深刻，既体现喜庆吉祥，又生动有趣，春联单幅不超过10个字。投稿者请将春联发送至微信：注明：时尚有约，爱上xx超市。

我们将在以后的活动中公布评选结果。

一等奖：100元购物券一张。

二等奖：50元购物券一张。

三等奖：20元购物券一张。

商品：

- 1、蔬菜、水果每天各3种惊爆商品。(24日销售平安果)
- 2、冷鲜肉每天1种惊爆商品。
- 3、粮油、调料、白酒、啤酒、糖果、干果、果冻，饼干、膨化食品。
- 4、保暖、纸品、护肤品、日杂品。(本命年商品开始上市销售)

注意事项：

- 1、促销品一律使用爆炸签。
- 2、促销品必须有特殊陈列。
- 3、12.22日完成录入促销单。
- 4、12.22日整理特价商品，闭店前进行试扫。
- 5、12.22日闭店前粘贴爆炸签。

超市新年促销宣传语篇四

举国欢腾庆五一，开心购物去海联

5月1日5月7日

活动一：

日化节亮丽人生

联合34个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干（供应商自备），氢气球8个以上（供应商自行广告宣传备用）、气拱门一条（20米）、外场展区（4个）、服务台前展区（其它品牌）、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区（舞台、音响设备）

1、最后胜利（5月1日7日）

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档2030样商品，超低价起拍。

活动时间：时间从上午9：0起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动（与英才音乐学校联合举办）

2、风情万种（5月2日）

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深（5月3日）

活动形式：婚纱展现场模特表演

4、人生风采（5月4日）

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品；设置一处景点，现场免费拍摄（1人限拍1次）；免费化妆会；美容美发专家咨询会。

5、爱我中华（5月5日）

“世纪海联杯”少儿绘画赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童（6-13岁）凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦绣中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线（5月6日-7日）

活动形式：模仿秀卡拉ok赛

分为少儿组（童声放送）、青年组（明星挑战）、老年组（老有所乐戏曲票友之夜）三组

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

奖项设置：

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

活动二、爱情岁月甜蜜之旅

促销思路：五一将是婚庆的市场，将营销目标锁定在五一劳动节，针对婚庆市场开展营销活动，提高企业在婚庆市场的占有率，提高企业知名度。

促销对象：五一节期间举行婚礼的未婚伴侣

促销目标：在促销期间将举行婚礼的未婚情侣锁定

促销时间：4月26-5月7日

1、极地情婚纱show(二至三场)

由极地摄影浓情推出其款式新颖、气质特数款婚纱，邀请知名模特举行“极地情婚纱show”[极地情婚纱show气势恢宏，内容丰富，必将吸引众多青年男女特别是将举行婚礼的恋人的青睐，为极地摄影提供宣传的有效途径。

2、见证爱情，留住精彩

3、甜蜜之旅

活动期间，凡在xxx一次性购物80元以上的未婚伴侣，可享受免费婚照一套。

4、爱情岁月，幸福共享

活动期间，凡在极地摄影拍摄婚纱照的爱情伴侣，凭极地开

出证明单，在xxx超市购物享受9.8折优惠。

1、电视广告岳阳无线频道8次

2、广播电台10天

3□xxx商品快讯1500份

4、店面pop

5□xxx店面布幅广告1幅

6、报纸广告□xx信息报》1/4版1次

8、活动期间举行婚纱摄影展，设置拍摄景点一个。

超市新年促销宣传语篇五

一、活动内容：

1□diy饼干制作。

2、真人cs对抗野战（丛林攻防）。

二、参加活动对象：

1、提前报20xx年寒假班课程的新老学员。

（“双12”前报寒假班享三门特价）

2、提前报20xx年春季班课程的.新老学员。

三、参加活动的条件：

报班金额满：1000元，参加一次diy饼干全程制作。

报班金额满：2000元，参加一次真人cs（限一位大人和一位小孩）。

报班金额满：3000元，参加一次diy饼干制作及一次真人cs

四、活动时间及地点：

1、diy饼干制作

时间：20xx年1月1日下午2:00

地点：江都老实小校区

2、真人cs（包场，不少于2小时）

时间：20xx12月25日下午2:00--4:00

地点：廖家沟中央公园

五、报名截止日期：从20xx年12月1日至12月20日晚20:00截止。

六、出行方式：每位家长自行送至活动地点

七、活动须知：

1、本次活动不可转让给非本中心学员家庭；

如有亲友参加可提前预约缴费，100元/人次（参加cs活动的学员不低于1.2米）；

2、家长提前10分钟到达目的地，以便集合点名；路途中安全

由家长自行负责；

到活动地点交由工作人员和校区负责教师；

3、本活动纯属亲子游戏，请家长和孩子保持良好心态，切勿因求胜心切引发安全隐患，造成后果自行负责。

本次活动最终解释权归天骄教育集团所有

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

超市新年促销宣传语篇六

活动方案具有很高的技术含量，一个成功的活动方案不仅要求写作者掌握熟练的文字技巧，同时也要对活动的创意和执行有相当的经验。不妨看看相关内容！

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□20xx年12月21日--20xx年1月3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

超市新年促销宣传语篇七

二、活动主题：百万现金券大放送欢天喜地迎新年

三、活动内容：

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级 名额 奖品 设置 奖品价值

一等奖 5名 旺旺大礼包 150元

二等奖 10名 旺旺大礼包 50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖2000名旺旺仙贝1元

超市新年促销宣传语篇八

二、活动时间□xxx3年12月5日——12月25日

三. 活动内容:

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, 我们将会有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。

超市元旦活动主题(五): 欢喜购物贺新春, 齐家同贺旺财年

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□xxx6年1月1日—xxx6年1月3日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间□xxx6年1月1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xxx6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□xxx6年1月1日—xxx6年1月3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:xxx6年1月1日—xxx6年1月3日

操作方法:

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;

活动四: **、**影楼喜连缘,百家欢喜贺新春

活动时间□xxx6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xxx6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。

元旦活动策划方案