

圣诞超市活动方案 超市圣诞节活动方案(通用7篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

圣诞超市活动方案篇一

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

圣诞超市活动方案篇二

(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)。

圣诞超市活动方案篇三

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10日——20xx年12月30日

1、海报：根据公司总体安排。

2、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。

3、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

主要以迎季商品、超低价商品为主，滞销商品、顶期商品超低价或捆绑点缀。生鲜：调料冷冻冷藏：食品：非食品比例为2：2：3：3，海报4p150个品种。3—5日报品、5日照相、6日对小样、7日定稿、9日出海报。

生鲜：平安果、橙子

非食：圣诞装饰、圣诞老人、玩具等(可自采)

(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xxx的印象，不断实施消费行为。)

第一周：12月10日—12月16日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，会员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，但随着大润发、大商、华润的轮番促销轰炸，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定会员积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：12月10日—16日每晚7：30开始

活动内容：

第二周：12月17日—23日

惊喜第二重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月17日—23日

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xxx圣诞帽一顶(限量300顶日用)

购物满118元加1元得xxx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)

第三周：12月24日—30日

惊喜第三重：圣诞到，好运来！

活动时间：12月24日--30日

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，即有机会凭购物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：

惊喜第四重：圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

活动时间：12月24日、25日

(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

时间：12月15日、16日、22日、23日、29日、30日

内容：每天三个楼卖场各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元的购物小票. 每人每票限购一份，售完为止。

购生鲜得柚子

活动内容：每天由二楼卖场派员工负责组织，购生鲜满18元均可到商场出口参加投柚子比赛，一票一投，投中者即可得此柚子一个。（每天限量200个，共计1200个）

六、费用预算。

圣诞超市活动方案篇四

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。）

圣诞超市活动方案篇五

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；

圣诞超市活动方案篇六

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 元，赠送 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“__”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__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。

圣诞超市活动方案篇七

活动时间：

12月11日——12月26日

活动内容

(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

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。

媒体支持

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。