

超市圣诞节促销活动方案(模板5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

超市圣诞节促销活动方案篇一

新一代，新选择

目的

- 1、邀请大型歌舞团现场助兴、拉动人气，增加现场气氛，蜡笔小新果冻品牌现场展台促销，配备圣诞节礼品等买赠活动。
 - 2、凭宣传单到本超市均发试用装礼品一份(限份)，属当天生日的顾客凭身份证免费领取圣诞礼品一份。
 - 3、通过现场有奖问答及相关游戏提高蜡笔小新果冻知名度。
 - 4、活动当天在本超市购物可享受折优惠。
 - 5、活动当天晚上，圣诞老人免费派发51份礼品(超市提供)。
- 1、过街悬挂横幅宣传；
 - 2、印发宣传单大幅度派发；
 - 3、邀请电视台新闻报道；
 - 4、电视广告三天；
 - 5、现场大幅pop提前宣传。

- 1、邀请歌舞团：7元/天
- 2、租音响2元/天，租车拉音响来回车费2元；
- 3、演员来回车费：16元/8人
- 4、吃食：18元/天
- 5、印横幅：6条4元/条=24元
- 6、印发宣传单：5份.35=175元
- 7、电视广告：3天1元/天=3元
- 8、大幅pop□3张2元=6元
- 9、临时经费：1元
- 10、喷舞台背景：2元

超市圣诞节促销活动方案篇二

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□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。

超市圣诞节促销活动方案篇三

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

超市圣诞节促销活动方案篇四

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。

超市圣诞节促销活动方案篇五

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