

2023年国庆节超市活动方案 国庆节超市活动策划方案(通用9篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国庆节超市活动方案篇一

具体方案如下：

（一）、七楼挂竖条幅

内容：

xx超市恭贺南大、东大、南师大、南林大、南航等九所高校百年校庆！恭迎返校学子光临本商场！

（二）、在媒体上发两则活动广告

1、内容：百年校庆乐够同贺——xx超市恭迎返校学子光临本超市

校庆期间：

返校学子凭有效证件，可到超市一楼总服务台领取vip金卡一张；

返校学子在光临本超市时，可凭有效证件在本商场五楼总服务台领取一张“顶楼旋宫”的嘉宾（免费）参观券。另凭此券可不定期参加本超市的抽奖活动，并可在购物时参加超市

同期开展的优惠活动。

2、发布媒体：《金陵晚报》10.5彩通

《南京晨报》10.5彩通

《扬子晚报》10.5彩通

（三）、营销二部组织营销人员，带上“参观券”分头到南大、东大、南师大上门赠券，最好是和他们的校庆组委会联系进行赠发；同时，四部确定一批可使用“参观券”购物打八折的品牌厂家，专门针对这批返校学子优惠使用。

（四）、特价商品特价限购

活动期间，每日推出十款特价商品进行特卖推出，九所大学的学子均可凭学生证进行购买，会员则需要会员卡进行购买。

（五）、费用预算

品名数量单价小计

1、媒体费用2家6750元

2、印刷费用20000张0.085元/张1700元

3、条幅20*2米7.5元/米300元

国庆节超市活动方案篇二

中秋节过后，紧接国庆节，中秋节我们的促销主题是超市月饼酒水等，国庆节七天长假，秋季服装已全面上市，本促销活动以穿着类商品为主，其他为副配合进行促销，全面提升商场在国庆节假日的人气，增加公司美誉度，提高销售额。

9月29日——10月7日

庆国庆七天乐最快乐

活动一：欢乐国庆现金篇——满200送30(现金)

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满200元送30元现金券，满400元送60元现金券。多买多送，依次类推。

活动二：欢乐国庆好运篇——国庆七天乐大奖属于我

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。

奖品设置：

特等奖1名：彩电一台

一等奖10名：电磁炉一台

二等奖100名：2.5升可口可乐一瓶

三等奖1000名：恰恰瓜子一袋

四等奖10000名：

活动三：欢乐国庆特价篇——特价最快乐

活动期间，每天不定时推出十几款超低惊爆价商品限时抢购。生活用品类：炒锅8元/个，拖把9元/把，雕牌洗衣粉3元/袋，舒肤佳香皂1元/块、佳洁士牙膏1元/盒、调味品、等商品，限时抢购!主推季节服装出清以及库存大商品的限时抢购。

活动四：欢乐国庆故事篇——国庆[xx]大行动

活动期间，顾客在我商厦购物折后满2000元以上即可获赠20xx年度全年□xx□□每天限赠100份，赠完即止。

活动五：欢乐国庆生日篇——与您生日同庆

活动期间，凡10月1日生日年满1周岁的婴儿，家长可凭户口簿(复印件)在国庆节当日获赠价值101元的生肖玉坠一个(数量有限，赠完为止)，凡10月1日生日的顾客(不限年龄)凭身份证复印件获赠精美礼品一份。

活动六：欢乐国庆激情篇——精彩演出秀不停

活动期间，特邀著名演出歌舞团现场进行歌舞、京剧、吕剧、二人转等系列演出活动。每天1场，好机会不容错过。

(以上活动团购、明示商品不参加)

国庆节超市活动方案篇三

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。国庆节(10月1日)是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加xx超市的美誉度。

喜迎国庆欢度佳节

- 1、以“国庆节”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度。

2、借助“国庆节”等节日的到来，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，限度地扩大销售额。

3、通过策划一系活动，加深xx广场与消费者的相互了解与情感沟通。

4、扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、供应商、员工

1) 喜迎国庆欢度佳节。

2) 月圆中秋情系xx□

3) 举国同庆佳节大献礼。

4) 重阳佳节xx浓您家乡情！

5) 每逢佳节倍思亲xx为您送温情。

6) 热烈庆祝中华人民共和国成立xx周年！

7) 爱是挚诚家乃至亲。

8) 品质、服务、物有所值！

场内外布置

1、场外

1) 巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为中秋节各项主题促销活动和全场月饼优惠大酬宾的信息。

2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客。

3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛。

4) 派发印有“超市”的广告气球10000只。（主要是广场和小区以及店内悬挂）

2、场内

1) 吊旗纸：设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题的’一款吊旗纸，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境。

2) 牌楼：采购部联系供应商提供赞助中秋牌楼，置于月饼一条街，突出月饼区域特色布置。

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛。

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸。

5) 全场悬挂纸红灯笼布置卖场，制作“月饼一条街”宣传牌，突显传统的特色，美化购物环境。

6) 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。

国庆节超市活动方案篇四

xx元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、1 1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满1000元即送100元现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢20xx□六六大顺

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20xx□摸全20xx的顾客，奖励现金66元，摸到20xx数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜 香港七日游

1、 在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、 领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：1000元-1499元可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、 抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、 此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、 最终产生幸运顾客3名

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

国庆节超市活动方案篇五

一、前奏

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。国庆节(10月1日)是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势

必提高爱家各分店的市场占有率，增加iga超市的美誉度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

二、活动主题：“喜迎国庆

欢度佳节”

四、活动目的：

*通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

*扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民
共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

1) 喜迎国庆

欢度佳节

2) 月圆中秋

情系iga

3) 举国同庆

佳节大献礼

4) 重阳佳节

iga浓您家乡情!

5) 每逢佳节倍思亲

iga为您送温情

6) 热烈庆祝中华人民共和国成立xx周年!

7) 爱是挚诚

家乃至亲

8) 品质、服务、物有所值!

七、活动布置与宣传

(一) 场内外布置

1、场外:

2) 展板: 主要公布此次各项主题促销活动的所有内容, 传达活动信息, 吸引顾客;

3) 橱窗玻璃: 设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告, 增加节日的喜庆气氛;

4) 派发印有“超市”的广告气球10000只, (主要是广场和小区以及店内悬挂)。

2、场内:

3) 收银台布幔: 收银台使用红色布幔布置, 突出喜庆气氛;

4) 手工吊旗纸: 在卖场显眼的区域, 制作各种主题促销内容的手工吊旗纸;

6)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。

(二)活动宣传

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日□a4□4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

八、活动内容

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。具体方案如下：

(一)“欢庆国庆

购物抽大奖”

送金星

活动时间□20xx年9月15日——10月7日

活动内容：为回报广大顾客朋友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18

元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金星”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金星一个。

(二) 买99元送30元现金券

活动时间□20xx年9月30日——10月7日

活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在iga购买服装、鞋类商品满99元即可送面值30元现金券，满198元可面值60元现金券，多买多送，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购，现金券不可兑换现金。。(注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售)。

(三) 黄金周

旅游商品大展销

活动内容：活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。分部采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

(四) 九州同庆国庆日

活动时间：10月1日至10月3日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活

跃场内外气氛。

九、费用预算：

十、活动操作：

1)活动总负责□iga

2)组成人员：各部门负责人

3)相关部门工作人员作好协助工作，确保活动的顺利进行。

活动内容：

(一)穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

(二)购物某商场，尽享意外惊喜—“国庆购物不花钱”

时间□20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个 乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

(三) 国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为2xx元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意

(一) 场内外布置

1、场外：

2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 大门口上方悬挂大红灯笼，

国庆节超市促销方案。

2、场内：

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

6) 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。

(二) 活动宣传

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日□a4□4p彩色；

第二期：劳保品百货周手招，时间9月10日—9月23日□a4□4p彩色；

第三期：中秋节2期手招，时间9月17日—9月30日□a3□12p彩色；

第四期：国庆节手招，时间9月24日—10月7日□a3□12p□

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

八、活动内容

第一波：教师节 (20xx年9月4日——9月10日)

1)桃李满园 师恩永存

活动时间□20xx年9月10日

活动内容：为庆祝教师节的到来，答谢广大老师对人类社会作出的巨大贡献，

活动当天凡凭教师证和身份证即可到爱家服务台免费领取柚子一个，每人限领一份、送完即止。

2)教师节，爱家为您传情达意

活动时间：9月4日—9月7日

活动内容：活动期内，在爱家购物的学生，可免费获得祝福贺卡一张(您只要在卡片上写上您想对您的老师所说的话□iga将于9月9日前将您的祝福寄到您的老师处)。每单限送1张贺卡。(促销组负责购卡，邮寄)

第二波：中秋节 (20xx年9月11日——9月28日)

3)中秋情满iga 购物即送“iga亲情电话卡”

活动时间□20xx年9月11、12、17、18、19、24—28日(10天)

活动内容：也许您与亲人、朋友分别了几个月或者几年，中

秋节到了，别忘给自己的亲人、朋友拨个电话问候一下，规划方案《国庆节超市促销方案》活动期间凡在我商场购物满38元的顾客朋友，均可凭购物电脑小票到商场服务台免费领取面值8元的“iga亲情电话卡”一张，每单限送两张，使用“iga亲情电话卡”可免费拨打长途电话，每天限量赠送、送完即止。

4)iga中秋灯谜会

活动时间□20xx年9月27日、28日(两天)

活动内容：活动当天，凡在iga消费的顾客朋友凭电脑小票均可参加中秋猜灯谜的游戏，猜中者奖精美礼品一份!采购部负责落实猜迷礼品，促销部负责活动现场的布置与活动现场的组织。

5)浓情中秋 好礼相送

活动时间□20xx年9月25日——28日(两天)

活动内容：

a□凡于9月25日、26日两天在我商场一次性购物满28元即送迷你月饼一个，每人每单限送1份(自制月饼、60克)。

b□凡于9月27日、28日两天在我商场一次性购物满28元即送柚子一个，每人每单限送1份。

以上赠品每天限送200个，送完即止。

6)中秋月饼一条街

活动时间□20xx年9月10日——9月28日

活动内容：活动期间推出以中秋月饼、补品、保健品、节日礼蓝等商品集中陈列，突出一条街的展示特色，以此营造喜庆的节日气氛，方便顾客选购。促销组负责做好“中秋月饼一条街”的布置与场内外的宣传，采购部与门店负责商品资料的落实与陈列。

7) 大宗购物

活动时间□20xx年9月10日——9月28日

活动内容：今年不制作八折卡，改做邮信的格式，不写明多少折，仅是提醒顾客凡到我商场大宗购物，与我们联系，可享受特别优惠。

第三波：国庆节 (20xx年9月29日——10月7日)

8) “欢庆中秋、国庆 购物抽大奖” 送金月饼

活动时间□20xx年9月10日——10月7日

活动内容：为回报广大顾客朋友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金月饼”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金月饼一个。

9) 中秋国庆 爱家送大礼

活动时间□20xx年9月17——9月30日

用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，现金券不可兑换现金。

10) 买99元送30元现金

活动时间□20xx年9月31日——10月7日(八天)

活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在iga购买服装、鞋类商品满99元即可返回30元现金，满198元可返回60元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。

11) 黄金周 旅游商品大展销

活动时间□20xx年9月25日——10月7日

活动内容：活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。分部采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

12) 九州同庆国庆日

活动时间：10月1日至10月3日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。

国庆节超市活动方案篇六

礼情款款 欢度国庆

20xx年9月20日—10月7日

(三) 加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；

(四) 扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

（一）买99元送30元现金

1、活动时间：9月20日—10月7日

2、活动内容

为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在超市购买服装、鞋类商品满99元即可返回30元现金，满198元可返回60元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。（注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售）

3、注意事项

（1）顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

（2）单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

（3）顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

（4）该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

（二）国庆狂欢□xx大礼疯狂送

1、活动时间：9月20日—10月7日

2、活动内容

活动期间，公司在第四期促销手册（时间：9月15日—10月15日）封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾

客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

3、注意事项

(1) 顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2) 现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

(三) 国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销

1、活动时间：9月20日—10月7日

2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

3、注意事项

(1) 购买特价商品的会员，不可同时使用代金券。

(2) 特价商品已经售出，概不退换。

(四) 同岁同贺，大礼赠送

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容

活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项

(1) 顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。

(2) 每位顾客在活动期间只可参加活动一次。

(3) 本活动最终解释权归xx超市所有。

负责和各品牌洽谈和签定本次活动的条件及活动费用的分摊。

负责培训员工活动的内容和操作方法。

国庆节超市活动方案篇七

活动主题：

喜迎中秋节、欢度中秋节

活动内容：

一. 中秋月饼大展销

活动方式：

1. 展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、

赠送小礼品等促销活动。可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

2. 推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元….

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3. 现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

二. “把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。

2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“__商厦祝您中秋节快乐”。

3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

三. 月圆“十分”大抢购

活动时间：_____

抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

_事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

_注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

_此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

四. 喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

_可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

_是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

五. 特别服务措施

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免

费餐饮券.

2. 中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

国庆节超市活动方案篇八

国庆期间, 国庆节促销活动标语就像是一张邀请函, 把消费者都请到促销活动现场, 但是如何才能吸引来更多的人; 下面是超市国庆节促销方案, 欢迎参阅。

活动主题: 庆国庆感恩送真情(百货区买200送200礼券部分买200送100礼券超市区好礼大赠送)

活动目的: 利用国庆黄金周促销吸引顾客, 提升销售和公司产品知名度。

第二部分: 活动内容

活动时间□20xx.9.29周六——10.3周三(共五天)

一、百货区买200送200

超市区好礼大赠送感恩2+1卡免费办理

2、超市区活动: 凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份, 小票不能累加, 赠品不能兼得, 数量有限, 送完即止:

单张购物小票超市区满48元, 送雕牌洗衣粉一袋(限清溪店/大朗店)

单张购物小票超市区满68元, 送百事可乐2.5l一瓶(清溪店/大

朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满98元，送康元早餐饼1000克一盒(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋(限樟木头店/黄江店/大岭山店/大朗店)

3、活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

二、百货区买200送200商铺区靓装四折起感恩2+1卡免费办

1、百货区活动：活动期间，凡在百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费(100元礼券可在送200元礼券的专柜进行消费，200元礼券不可在送100元礼券的专柜进行消费);不足部分补足现金，多出部分不找赎;参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券;(圣伽步、爵根仕、欧莱雅、美宝莲□esprit促销活动期间接受礼券)

2、全场精品商铺靓装四折起。

三、百货区买200送200二楼2500m2运动城新张有惊喜感恩2+1卡免费办

2、二楼2500m2专业运动城10月1日惊喜登场，当日多家著名化妆品品牌、运动品牌接受礼券，仅此一天，绝对惊喜。。。 (欧莱雅、美宝莲、耐克、阿迪□kappa10月1日当天接受礼券)

四、超市区、百货区好礼大赠送感恩2+1卡免费办

凡在超市区和百货区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶

单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提

百货区可享受以下实惠好礼赠送，数量有限，送完即止：

单张购物小票满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票满138元，送花庭卷纸115克一提

单张购物小票满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋

活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

第二部分：活动操作细则

1、百货区活动细则：

1、活动期间[20xx.9.29周六——10.3周三，凡在各店百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费。

2、买送活动礼券的使用办法为：各店百货区的礼券只可在店

百货区使用，不可在超市区使用。该券在本次促销活动期间有效，礼券消费不能再享受其他优惠。100元的礼券可以在参加活动的任何专柜使用，200元的礼券只能在参加送200元的专柜使用，参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券。

3、用礼券、现金或消费卡混合购物时，以现金或消费卡金额部分兑换礼券，礼券金额购物部分不再兑换礼券。使用礼券消费时，金额不够用现金或消费卡补足，多余部分不找赎。礼券必须在活动期内使用，过期作废。

4、本次活动期间天和百货感恩2+1卡只积分不打折，其他与我司有合作协议的优惠卡在本次活动期间也暂停使用，不参加活动的专柜现场注明温馨提示。

2、超市区活动细则：

1、活动期间□20xx.9.29周六——10.3周三，凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得；感恩2+1卡在本活动优惠不再与其它优惠同时使用，感恩2+1卡只积分不打折；超市区礼品可少换但不可多换（如购物小票价格为138元可以换两件68元的同样商品或138元的商品一件，而不能换两件不同的商品），小票不可以累加，单张只能兑奖一次。数量有限，送完即止：

a.单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋（限清溪店/大朗店）

b.单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

c.单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

d.单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

e.单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋(限大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

提前对个专柜货品价格进行摸底，并做好记录，活动期间检查是否有私抬售价再参加活动的情况。对货源进行跟进，提前要求销售较好的专柜补充货源;检查是否有专柜故意不将新品上柜或谎称断码不进行销售。

活动期间监督各专柜的pop是否明显，保障清晰明确的提示顾客。不参加活动的专柜现场要以pop写明温馨提示：“本专柜不参加买200送200活动或买200送100活动，××优惠也精彩”。

必须将活动细则在晨、晚会上做好宣传，做到每个导购员、收银员、清洁工、防损员清楚和熟悉本次活动方案。导购与收银在给顾客推介商品时，应详细介绍公司促销方案。不得误导顾客，以免引起不必要之纠纷。

导购在开具销售小票时，必须按公司规定注明本专柜或商品“参加”或“不参加”字样，私自注明参加或不参加一律无效，促销费用照扣。参加的专柜在销售单上必须要写明“买200送200”或“买200送100”的字样。

导购员在开具销售小票时，必须使用正价条码,特价条码暂停使用。

活动期间，服务中心每小时不少于三遍促销信息广播;开收市时间视客流情况自定。

促销期间，若有专柜经公司批准参加或不参加，一律以财务部通知为准，经批准参加促销活动的专柜，执行时间为批准

的当日当时;经批准不参加促销活动的专柜，执行时间为批准次日。

安排电脑部负责对各店兑券人员进行系统发券培训。每店设1名系统维护员进行现场指导、维护工作(如没有编制，要提前安排发券负责人跟进)。礼券/礼品兑换人员需保留顾客的电脑小票进行存底，不可私自向顾客赠送礼券/礼品。

安排兑券组人员的办公桌椅及相应印章文具(9月28日下午21:00点前必须到位)。

安排兑券人员。兑券处一组2人，即1人兑券、1人审核。每班指定一位负责人，对赠券的作废、重新发放、审核负责。

安排礼品堆头的摆放位置和摆放形式。

注：

为保证执行效果，防止竞争对手恶性竞争，本方案需严格保密

如对本方案有建议及疑问，请及时联络企划部市场运营中心·企划部

一、活动目的：中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题：精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：9月31日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周

放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

四、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.31.1-7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花20xx秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐 欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼一次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

五、广告宣传：

序项 目位 置备 注

1电台广告、飞字广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

2气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

3dm(5万份)活动内容大度16开8张16页码

4宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞 举国同庆

5喷绘中厅及店外活动信息、

6喷绘5米*12米晚会演出背景

7播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等

9地贴全楼卖场主要通道

10门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

11吊挂装饰卖场通道喷绘

一、超市国庆节促销的贺百年校庆活动

(一)、七楼挂竖条幅

内容：

超市恭贺南大、东大、南师大、南林大、南航等九所高校百年校庆!恭迎返校学子光临本商场!

(二)、在媒体上发两则活动广告

1、内容：百年校庆 乐够同贺——超市恭迎返校学子光临本超市

校庆期间：

*返校学子凭有效证件，可到超市一楼总服务台领取vip金卡一张；

*返校学子在光临本超市时，可凭有效证件在本商场五楼总服务台领取一张“顶楼旋宫”的嘉宾(免费)参观券。另凭此券可不定期参加本超市的抽奖活动，并可在购物时参加超市同期开展的优惠活动。

2、发布媒体：《金陵晚报》10.5彩通

《南京晨报》10.5彩通

《扬子晚报》10.5彩通

(三)、营销二部组织营销人员，带上“参观券”分头到南大、东大、南师大上门赠券，最好是和他们的校庆组委会联系进行赠发；同时，四部确定一批可使用“参观券”购物打八折的品牌厂家，专门针对这批返校学子优惠使用。

(四)、特价商品特价限购

活动期间，每日推出十款特价商品进行特卖推出，九所大学的学子均可凭学生证进行购买，会员则需要会员卡进行购买。

(五)、费用预算

品名	数量	单价	小计
----	----	----	----

- 1、媒体费用 2家 6750元
- 2、印刷费用 20xx0张 0.085元/张 1700元
- 3、条幅 20*2米 7.5元/米 300元

合计：8750元

国庆节超市活动方案篇九

活动背景：

8月份正进入了酷暑阶段，此阶段天气炎热，人们的购物行为主要集中在早、晚2个阶段，所购商品也主要集中在日常生活用品为主，配以一定的消暑商品为辅，如：西瓜、碳酸饮料、果汁饮料、防晒霜等。7月份__店由于卖场格局的调整，销售有了一定的下降，为更好的加强品类促销，加强夏日商品的销售，特做出夏季商品品类促销。

活动目的：

- 1、更好加强并稳定会员顾客群，通过每档的会员专享商品及一定的会员抽奖等形式拉拢并稳定好周遍顾客群。
- 2、通过夏季商品的品类促销，并做出一定的关联性促销，充分挖掘市场份额，在迅速提升一大类别商品销售的同时，提升门店整体销售额。

主题促销：冰爽底价吓一跳

活动时间：__年8月4日__年8月12日

主旨：拉动并稳定周遍顾客群，以一定的惊爆价商品做为主流商品，吸引一定的家庭主妇、中低档消费群，并迅速锁定

周遍目标顾客群，提升客流量，最终实现销售的回升。

促销商品品类选择：此品类促销主要以高清晰度、高敏感度）类商品（价格弹性比较高的商品为主，顾客购买率较高的商品），如鸡蛋、大米、肉类、油类等。

具体数量分配：

生鲜类：10支左右。

蔬果类：（2-3支）如：西瓜、绿豆、大米、应季蔬菜。要求在尽量不做负毛利的情况下，可采取平进平出的形式。

肉类：（1-2支）如：前腿肉（肉类现今市场比较火热，价格有明显的上涨，可允许做1支惊爆价商品）。

熟食类：（2-3支）熟食类商品多属于毛利较高、价格弹性比较低的商品，那么可以列出1支左右的惊爆价商品。如烤鸡、卤菜等。

面包类：（2-3支）面包类商品同属于毛利较高、价格弹性比较低的商品，顾客购买率较为稳定的商品，建议做1支惊爆价商品、12支特价商品。

食品类：5支左右。

粮油类：（2-3支）粮油类商品，尤其是大米、食用油都属于毛利较低，价格弹性比较高的商品，顾客购买率较高的日常生活用品，建议做1支惊爆价商品，12支特价商品，如现在油在市场上价格统一都上涨，如能做一支特价油，定能形成一定的抢购潮。

品类促销：跟酷暑抗衡夏日爽肤100%

主旨：8月正是夏天最为炎热的月份，古人就有酷暑三伏之说，在8月中就有中伏和末伏，紫外线强度及温度在全年当中也数，所以在本月进行护肤类商品（如：防晒霜、防晒伞等）、去油类的洗面奶等作为主打的促销商品，一定能创造一定的销售高峰。

具体促销商品品项选择如下：

食品类：（主打商品选择）50支

个人护理类：防晒霜、洗面奶、面膜等。

个人清洁类：如：洗发水、沐浴露、香皂、纸巾等。

家庭抗蚊类：杀虫水、蚊香、电蚊片等。

非食品类（关联商品选择）10支

床上用品类：空调被、蚊帐等

家电类：风扇、空调、凉席等

百货类：防晒伞

鞋类：凉鞋、凉拖

会员专享商品

主旨：为了更好稳定会员顾客群，特作出8支左右的会员专享惊爆价商品。

促销商品选择：主要选择品项为mr□（无清晰度、无敏感度）商品，如：方便面、高压锅、熟食、饮料等。

附：去年同期销售（__年8月3日8月12日）

含税收入

占比

毛利额

毛利率

食品区

774728

53.68%

58804

8.83%

非食品区

285206

19.76

37030

15.19%

生鲜区

383209

26.55%

44417

13.21%

全店

1443145

140252

11.25%

期间：来客数为44660，客单价为：32.31元

活动分工：

负责部门

负责项目

门店店长室

1、门店活动总指挥。

2、门店活动各组总协调

门店采购处

负责dm海报之主题促销活动的宣传，商品的组织、备货计划，保证商品全方位到货。

门店管理处

活动的整体监督。

门店客服处

- 1、店内广播宣传工作。
- 2、周边社区的调查，广播稿的循环播出

门店各营运区

- 1、各项工作的积极配合。
- 2、对营业员活动方案的宣传。

营销企划课

- 1、整体活动方案策划。
- 2、整体广告宣传及造势，场内场外气氛布置设计。
- 3、动内外场、现场气氛的布置，各道具场景的制作准备到位。
- 4、负责活动的宣传到位，各活动海报制作及粘贴