

超市元旦促销活动策划方案(优质5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市元旦促销活动策划方案篇一

20xx年12月29日

2、促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3、元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4、元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的'促销活动。

(一)二元家电惊爆大放送

20xx=20xx+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

xx2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地xx商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但是具有广

泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二)20xx朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

操作说明：

xx此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

xx活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三)新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太

多心思。

3、展出所需要花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四) 新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

xx报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

xx为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

xx活动地点：门前广场

(五) 新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

xx元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

xx商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

xx邀请公证人员现场公证。

xx联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

xx邀请有关新闻媒体到场采访。

(六) 会员感恩大回报

活动时间□20xx年12月20日-20xx年1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1、会员大抽奖或积点兑奖活动。

2、会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3、开展新卡换旧卡活动和优惠

超市元旦促销活动策划方案篇二

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧！

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

20xx年1月1日——20xx年1月3日

xx汇购物广场

- 1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！
- 2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！
- 3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

活动一

“xx汇百款名品·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力，**xx**传媒信息报及网络营销的'资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20xx年xx月xx日晚x点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀（根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3—5分钟，当晚拍xx件）

20xx年xx月xx日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖。

超市元旦促销活动策划方案篇三

活动重点说明：

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一)二元家电惊爆大放送

20--=2000+2

购物满2000元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、

录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

__2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地__商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二) 20--朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20--支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

__活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三) 新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商

场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四) 新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

__ 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

__ 活动地点：门前广场

(五) 新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

(六) 会员感恩大回报

活动时间：20--年12月20日-20--月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。
2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。
3. 开展新卡换旧卡活动和优惠

超市元旦促销活动策划方案篇四

20xx到了新年好

xx月xx日——x月x日

20xx到了新年好□xx本台历倾情送

活动期间，凡在商城累计购物满xx元（大家电等贵重品满500元）即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止！

发放地点：三楼羽绒世界

xx商城全体员工祝您新快快乐万事如意

各商场活动：

食品商场：美食升级贺新年

- 1、烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年
- 2、常规食品——大升级

名品商场：

1□20xx年春节金条全新上市、

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春

3、新年特别企划

1) 黄金饰品免费换

2) 黄金加工费兑换大升级

3) 黄金身份证当钱花

4) 黄金屋会员购金双倍积分

4、明牌首饰新年送惊喜

1) 明牌黄铂金每克优惠价

2) 明牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份

3) 明牌xx钻成本价销售。

4) 明牌铂金免费换（只须递增30%—40%）

5、欧瑞德银饰、你我银饰□ss8银饰、七好银饰、嘉缘银饰全场6、8折

6、元旦开门红，戴新表走正点7、化妆元旦惊喜接连不断选份礼物送给心中的“她”

鞋帽商场

1、元旦开门红兴隆鞋城旧鞋换新鞋

活动细则：在12月31日——1月3日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠80元，特价商品可优惠20元。（单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用）

2、兴隆鞋城精品男鞋展皮尔卡丹金利来卡帝乐沙驰花花公子啄木鸟等。

家电商场：

1、元旦开门红以旧换新大行动国家财政补贴10%，厂商再补贴10%双重补贴更省钱，电视、冰洗、数码全面参与以旧换新。

2、苹果店迎新开业

3、精品电器展

百货商场：

1、兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展

4、送礼送健康，健身器材大推广

5、健康三部曲：

- (1)、健康送父母——足浴盆推广
- (2)、健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼
- (3)、健康送领导——按摩椅推广

6、应季新品全新上市：

- (1) 兔年送祝福——兔子大会
- (2) 新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展
- (3) 红红火火过新年——鸿运专柜全新上市
- (4) 欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展
- (5) “瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展
- (6) 冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋

服装商场：

- 1、冬季商品大清仓。
- 2、极品服饰推荐。
- 3、贺岁款服饰推荐

针纺商场：

- 1、红运专柜，休闲春款抢先上市
- 2、新年贺新春羊绒首选礼

超市元旦促销活动策划方案篇五

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的`促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧！

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

20xx年1月1日--20xx年1月3日

xx汇购物广场

- 1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！
- 2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！
- 3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

活动一

“xx汇百款名品·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力□xx传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20xx年xx月xx日晚x点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀(根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3-5分钟，当晚拍xx件)

20xx年xx月xx日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖。