

# 最新超市圣诞节促销活动方案 超市圣诞节促销活动策划方案(实用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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 超市圣诞节促销活动方案篇一

某店超市营业面积5000平方米，是本市第一家超市。商商圈内居民人口一万五千户左右。是本市经济收入最高的中心住宅小区。

某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，丰富某店的促销手段，积累促销经验，进而改善某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！”

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20140枚，费用大约6000元。

亲情卡片20140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)

(四)12月30日

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

## 超市圣诞节促销活动方案篇二

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

## 超市圣诞节促销活动方案篇三

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□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

## 超市圣诞节促销活动方案篇四

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节（元旦节），为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，

顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

100件知名保暖内衣，100台知名品牌电热水器1元起拍，最高100元限价，等你来赚。这个冬天不会冷。

晚8：00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作）xxx年12月31日上午9点，统一抽奖。

幸运100（1月3日—6日）

dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期：1月1日—1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、（或其他新晋小鲜肉）xxx年的最后一场激情（圣诞狂欢夜）

□

# 超市圣诞节促销活动方案篇五

## 一、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、活动宣传计划：

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。

## 三、活动组织计划：

### （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\_\_的印象，不断实施消费行为。）

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

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，但随着华润的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。 活动内容：

第二周：12月7日—13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？唯一办法：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。

活动时间：12月7日—11日 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：12月14日—18日

奶粉文化周

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！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\_\_圣诞帽一项（限量300顶日用）

购物满118元加1元得\_\_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）

惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

（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。

购生鲜得柚子 活动内容：每天15部、25部轮流派员工负责组织，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个自理）

圣诞到，好运来！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，即有机会凭电脑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：

“狂欢圣诞周 快乐无极限”系列活动 活动内容：购物、娱乐、休闲，\_\_与您开开心心过圣诞，为此我们特准备了每晚一场大型娱乐节目，敬请关注\_\_，聚焦\_\_。

时间：每晚7：00 地点：\_\_商场入口舞台 12月24日：“圣诞狂欢周”化妆舞会：员工集体报名参加，节目以现代舞、流行歌曲、街舞、迪斯科、圣诞老人表演游戏。穿插糖果免费试吃（10斤软糖）啤酒免费饮（30瓶），并于现场抛送礼品。舞会可邀请顾客参加，以活跃气氛。食品 12月26日：厂家大型文艺晚会：由厂家负责邀请歌舞表演团举办一场专业文艺晚会。