

最新超市冬至活动促销方案设计(优秀9篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。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。

超市冬至活动促销方案设计篇一

热乎乎的饺子，温暖这个冬天

二、活动目的

- 1、冬至时节“吃饺子”是中国许多地方的传统习俗。在今年冬至举办“热乎乎的饺子，温暖这个冬天”活动，通过包饺子比赛及一系列活动，让同学感觉到节日的温暖，并借此活动弘扬我国的传统饮食文化——包饺子。
- 2、借此机会，促进同学间的沟通交流，增进同学们之间的友谊，增强石工院的凝聚力，培养同学们的团体协作精神。
- 3、此时已临近期末考试，亦借此机会为大家放松心情，缓解压力，让大家用轻松的心态，来对待即将到来的考试。
- 4、冬至及元旦的到来，开展此次活动以缓解同学们的思乡之情。
- 5、以“丰富同学生活，增进同学之间感情”为宗旨，使我们的精神更加饱满，让同学们更好体验到从制作到品尝“饺子”这一传统美食的全过程，紧张学习之余进行一次美食大

赛从而起到对学生生活的提高和压力缓冲的作用。品尝饺子是为了品尝那涵在饺子里的优秀传统文化的。迎圣诞 庆元旦 贺新年!

三、活动时间

__年12月__日 下午3:00—7:00

四、活动地点

汉语121班教室

五、主办单位

文化传播系

六、承办单位

汉语121班

七、活动内容

活动内容：包饺子比赛(主要活动) 知识问答 游戏环节 吃饺子比赛

八、活动流程

1、前期准备;

- (1) 团支书杨佳宏和组织委员代震购买食材(面、馅、皮等)
- (2) 由纪律委员石建勇去置办活动中获奖者的礼品。
- (3) 由生活委员问任课老师借做饭工具，并邀请老师参加。

(4) 邀请任课老师及辅导员、教练员参加。

(5) 事先准备香皂让大家洗手。

2、活动中；

(1) 同学统一洗手。

(2) 包饺子内部分工：和面、擀皮、擀皮、包馅等

(3) 同学之间互动学习包饺子，争取每位同学都会，尤其是男生。

(4) 比赛擀皮、包馅。规则：一分钟之内看哪一组既出数量又出质量，并评出优胜组，发放小礼品。

(5) 在包饺子过程中，包十个阿胶馅饺子

(6) 把包好的饺子端给餐厅工作人员一下饺子

(7) 饺子出锅，盛好，男生比吃饺子(二十个饺子，先吃完者为获胜者)

(8) 大家都吃饺子，并进行活动最有趣的环节—寻找幸运的人，以吃到阿胶陷饺子最多的人为那天的幸运儿。

(9) 最后合照—全家福。

3、活动后

活动结束后，同学们协助相关工作人员清理活动现场。

九、活动经费：

略

超市冬至活动促销方案设计篇二

临近国庆，为了使学院超市获得更广泛的传播效果，在放假前夕尽快减少超市库存，增加超市实训室的销售额，从而设计此次促销方案。

二、促销策略

三、广告促销

四、促销内容

2、地点：学校超市门口

3、促销口号：爱上生活，爱上统一

4、执行人员：促销组长：何赞促销人员：卫江聪、王建、丁恺恒、梁英、姚建美（仪表要求：身穿促销统一服装，面带微笑，热情大方，活泼开朗。）

5、促销政策：

a□促销形式常规试吃+买赠（活动价）

b□促销目的：以现场教授煮并免费品尝，引起顾客注意。扩大知名度，从而提升购买率，增加销售额。

c□试吃：

1、推荐主体：全院师生

2、方式：免费试吃，试吃现场陈列试吃台同时配合堆头陈列

d□事前现场踩点：

- 1、确定试吃台的位置（确保人潮动向）
- 2、确保电力、水源等基础设施
- 3、确保可否使用道具
- 4、试吃面的保管方式

e□场地要求：

- 1、人流量大
- 2、试吃点尽量提供免费对头或端架（活动期）
- 3、主要以场地试吃为主，场地选择对头旁

f□工具准备：

- 1、试吃台：可用现有的促销台围上统一海报，促销台上放置kt看板
- 2、试吃面：试吃人员每天带入场内
- 3、物品：保温瓶、电热器、一次性试吃杯、筷子、一次性卷纸、抹布、垃圾袋、废水桶
- 4其他：口罩（卖场要求时戴），手表（计时用，必须带）

e□现场控制：各地试吃点进行巡视：

- 1、现场布置是否正确
- 2、试吃用品是否齐全
- 3、试吃人员行为是否规范（话术、冲拌流程、分食方法）

4、检查货源是否充足，广告宣传品的使用状况

5、货源保证充足，正确陈列并有效使用广告宣传品

f促销产品：

1、牛肉配宽面

口味有：番茄牛肉、泡椒牛肉、葱爆牛肉

2、鲜鸡肉配细面

口味有：香菇炖鸡、鲜虾鱼板

3、猪肉配圆面

口味有：肉骨茶、浓香排骨

4、酱拌面系列

口味有：七里香牛肉风味面、酱辣风味

g□促销人员：按常规步骤泡面，并且依靠搭配方案

h□限制条件：活动期间

五、人员安排及活动经费

1、各岗位职责落实：具体任务分配（第一天由何赞、丁恺恒、梁英，第二天由王建、卫江聪、姚建美。）吃饭时间可以相互轮流替换。

2、人员奖惩制度：凡是现场购买3到5桶以上都有奖品可得，购买一箱可得一把雨伞。（赠品有：印有统一标志的`纸巾、圆珠笔、扇子、笔记本、饭盒、雨伞、水杯，特等奖是统一

形象代言人亲笔签名海报)

3、记录当天的信息：活动当天清点库存，提醒客户下单。

4、费用预估：

试吃面：1箱x30元/箱=30

场地费：100

运输工具：50

赠品费：100

劳务费：80（每人□80x6=480□一天□x2=960

合计：1240元

超市冬至活动促销方案设计篇三

1、锻炼小朋友的动手能力，培养自力更生的意识。

2、感受集体劳动的快乐。

3、和父母一起包饺子增进父母亲情。

冬至日，12月22日。

1、请家长准备：擀面杖、锅拍、围裙(班主任合理安排)，以校讯通、黑板报形式告知家长时间、地点、家长需要准备的物品(提前三天通知家长)。

2、幼儿园厨房准备：饺子馅、包饺子面。厨房以班级为单位分好，厨房12月22日上午9：40之前准备好饺子馅、包饺子面。

等待班级生活老师来领取。

3、班级准备：洗手、带好围裙。

1、家长孩子分别擀皮、包饺子。

2、班级生活老师：负责厨房领取包饺子面团、和指定家委会人员负责把包好的饺子送到厨房。

3、班主任和配班教师：负责维持班级秩序、指导家长孩子擀饺子皮、包饺子、活跃班级亲子包饺子气氛。

4、家委会指定专人：负责拍照、指导、维持秩序。

(20分钟)。

1、生活老师和指定家委会专人：集中包好的饺子送进厨房并负责把煮好的饺子送回班里。

2、班主任和配班教师协同家委会：组织孩子开展儿歌、唱歌、故事等活动(班主任设计好)(等待饺子煮熟)。

3、家委会指定专人：负责维持家长秩序。

4、生活老师和指定家委会专人：负责把煮熟的饺子分发到小朋友的餐盘中，请小朋友们品尝自己包的饺子。

5、邀请家长品尝，家委会指定专人负责分发和维持秩序。

1、家长品尝完毕家委会指定专人：负责组织家长回到班级门口填写表格、顺序离开幼儿园。

2、班级整理、餐后散步、午休。

超市冬至活动促销方案设计篇四

1、扩大商场在某某市购物者心中的整体形象、认知度、影响力；

4、在活动期间，更大的客流量可以吸引更多的优质商户入驻。为商场招商工作提供更有利的契机和条件。

二、活动时间

5月1日—5月7日

三、活动地点

某某商场1到5层

四、活动主题

某某商场感恩十年回馈十年活动内容：

活动一：感恩十年、回馈父老

1、举办希望小学的捐赠、贫困大学生的帮扶。（只要您是贫困或是上学有困难的学生，可发e-mail或寄信到公司，内容详细叙述您的家庭、生活现状和需求帮扶的原因。经查实后，根据情况支持5000以内的上学补助资金。）

2、在商场店庆当天，举办赠书活动，由商场高层当场赠予，并通知各大报纸和电视媒体等来全程采访和报道。

活动二、您购物我买单

1、每日抽出三单，第一单全免，第二单免50%，第三单免70%；

2、顾客购物后，填写姓名、电话等相关信息的卡片，商场管理凭此抽取幸运顾客；

4、顾客留取的所有信息，商场可以存档为以后在举办活动时直接发送短信通知。

活动三、与民同庆

1、与商场店庆同生日的女性朋友，进店凭身份证可免费领取好礼；

2、礼品为价值50元购物卷100张，购物卷由商家和商场提供，；

3、前台领取并记录相关信息。

活动四、“单”享折扣

1、持dm单或报纸在指定商家购物享折扣；

2、前期和商户沟通，每层提供登报、登单的商户，报纸和单上会刊登商户的信息；

活动五、不玩虚，真回馈

1、活动期间购物的所有顾客凭当日购物小票到指定礼品区去换取礼品；

2、礼品为红包，（根据购物的多少放取现金红包1——10元）；

3、扫二维码登陆官方微信，会不定期发红包，可届时抢；

4、微信增加的所有顾客，为以后的活动增加准客户。

活动六□vip单享好礼

- 1、所有vip顾客店庆当天购物就有机会参加公司举办的冷餐酒会；
- 2、当场采访顾客并让媒体们记录报道，并在商场店内以展板形式展出。

活动七、店庆举办中小型酒会

- 1、所有商场管理和领导参加，届时评出最佳员工，并领导颁奖，让员工更有公司归属感；
- 2、请商界和各大媒体记者参加，参加后给礼品

周店庆当天外围活动

- 1、请政界、商界、文化界等知名人士参加讲话；
- 2、举办具有中国文化气息的模特秀；
- 3、举办大型的中国文化演出（包涵从南到北中国文化底蕴的歌舞）；

四、活动宣传媒介

- 1、电视（分3次）；
- 2、报纸（分3次）；
- 3、广告牌；
- 4、广播；
- 5、发单（到高档小区、繁华热闹的地方）；

6、电动车、骑车路上举牌（在主要街道举活动牌转街分4次），；

7、滑翔伞（当天活动前）；

8、宣传车（分4次）；

9、短信（分4次）；

10、演出；

五、活动物料清单

六、活动人员安排

超市冬至活动促销方案设计篇五

1、扩大商场在xx市购物者心中的整体形象、认知度、影响力；

4、在活动期间，更大的客流量可以吸引更多的优质商户入驻。为商场招商工作提供更有利的契机和条件。

5月1日—5月7日

xx商场1到5层

xx商场感恩十年回馈十年活动内容：

活动一：感恩十年、回馈父老

1、举办希望小学的捐赠、贫困大学生的`帮扶。（只要您是贫困或是上学有困难的学生，可发e-mail或寄信到公司，内容详细叙述您的家庭、生活现状和需求帮扶的原因。经查实

后，根据情况支持5000以内的上学补助资金。)

2、在商场店庆当天，举办赠书活动，由商场高层当场赠予，并通知各大报纸和电视媒体等来全程采访和报道。

活动二、您购物我买单

1、每日抽出三单，第一单全免，第二单免50%，第三单免70%；

2、顾客购物后，填写姓名、电话等相关信息的卡片，商场管理凭此抽取幸运顾客；

4、顾客留取的所有信息，商场可以存档为以后在举办活动时直接发送短信通知。

活动三、与民同庆

1、与商场店庆同生日的女性朋友，进店凭身份证可免费领取好礼；

2、礼品为价值50元购物卷100张，购物卷由商家和商场提供，；

3、前台领取并记录相关信息。

活动四、“单”享折扣

1、持dm单或报纸在指定商家购物享折扣；

2、前期和商户沟通，每层提供登报、登单的商户，报纸和单上会刊登商户的信息；

活动五、不玩虚，真回馈

1、活动期间购物的所有顾客凭当日购物小票到指定礼品区去

换取礼品；

2、礼品为红包，（根据购物的多少放取现金红包1——10元）；

3、扫二维码登陆官方微信，会不定期发红包，可届时抢；

4、微信增加的所有顾客，为以后的活动增加准客户。

活动六□vip单享好礼

1、所有vip顾客店庆当天购物就有机会参加公司举办的冷餐酒会；

2、当场采访顾客并让媒体们记录报道，并在商场店内以展板形式展出。

活动七、店庆举办中小型酒会

1、所有商场管理和领导参加，届时评出最佳员工，并领导颁奖，让员工更有公司归属感；

2、请商界和各大媒体记者参加，参加后给礼品

周店庆当天外围活动

1、请政界、商界、文化界等知名人士参加讲话；

2、举办具有中国文化气息的模特秀；

3、举办大型的中国文化演出（包涵从南到北中国文化底蕴的歌舞）；

1、电视（分3次）；

- 2、报纸（分3次）；
- 3、广告牌；
- 4、广播；
- 5、发单（到高档小区、繁华热闹的地方）；
- 6、电动车、骑车路上举牌（在主要街道举活动牌转街分4次），；
- 7、滑翔伞（当天活动前）；
- 8、宣传车（分4次）；
- 9、短信（分4次）；
- 10、演出；

超市冬至活动促销方案设计篇六

热乎乎的饺子，温暖这个冬天

- 1、冬至时节“吃饺子”是中国许多地方的传统习俗。在今年冬至举办“热乎乎的饺子，温暖这个冬天”活动，通过包饺子比赛及一系列活动，让同学感觉到节日的温暖，并借此活动弘扬我国的传统饮食文化——包饺子。
- 2、借此机会，促进同学间的沟通交流，增进同学们之间的友谊，增强石工院的凝聚力，培养同学们的团体协作精神。
- 3、此时已临近期末考试，亦借此机会为大家放松心情，缓解压力，让大家用轻松的心态，来对待即将到来的考试。
- 4、冬至及元旦的到来，开展此次活动以缓解同学们的思乡之

情。

5、以“丰富同学生活，增进同学之间感情”为宗旨，使我们的精神更加饱满，让同学们更好体验到从制作到品尝“饺子”这一传统美食的全过程，紧张学习之余进行一次美食大赛从而起到对学生生活的提高和压力缓冲的作用。品尝饺子是为了品尝那涵在饺子里的优秀传统文化的。迎圣诞 庆元旦 贺新年！

xx年12月xx日 下午3：00—7：00

汉语121班教室

文化传播系

汉语121班

活动内容：包饺子比赛(主要活动) 知识问答 游戏环节 吃饺子比赛

1、前期准备；

- (1) 团支书杨佳宏和组织委员代震购买食材(面、馅、皮等)
- (2) 由纪律委员石建勇去置办活动中获奖者的礼品。
- (3) 由生活委员问任课老师借做饭工具，并邀请老师参加。
- (4) 邀请任课老师及辅导员、教练员参加。
- (5) 事先准备香皂让大家洗手。

2、活动中；

- (1) 同学统一洗手。

(2) 包饺子内部分工：和面、擀皮、擀皮、包馅等

(3) 同学之间互动学习包饺子，争取每位同学都会，尤其是男生。

(4) 比赛擀皮、包馅。规则：一分钟之内看哪一组既出数量又出质量，并评出优胜组，发放小礼品。

(5) 在包饺子过程中，包十个阿胶馅饺子

(6) 把包好的饺子端给餐厅工作人员一下饺子

(7) 饺子出锅，盛好，男生比吃饺子(二十个饺子，先吃完者为获胜者)

(8) 大家都吃饺子，并进行活动最有趣的环节—寻找幸运的人，以吃到阿胶陷饺子最多的人为那天的幸运儿。

(9) 最后合照—全家福。

3、活动后

活动结束后，同学们协助相关工作人员清理活动现场。

略

超市冬至活动促销方案设计篇七

(一) 冰爽夏日回馈（会员优惠）

一、活动时间：7月21日—7月31日

二、活动内容：

1、增加会员优惠商品，（特价商品除外），通过会员优惠刺

激商品销售，增加扩大固定消费群。

2、宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。

3、推出一批特价购买量大的时令商品。

（二）购物风光无限天天特价不断

一、活动时间：7月20日—7月30日

二、活动内容：

1、夏季商品全场特价销售。（1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等）每天不定时推出不同商品做活动。

2、天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3、在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提（1提9瓶装）。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

超市冬至活动促销方案设计篇八

卖场气氛布置及宣传：

1. 对各分店的圣诞气氛进行统一布置，由企划总部设计组根

据各分店实际情况统一策划，以写真广告、手工制作和圣诞物料一起布置，要求各店布置隆重并突出主题。

2. 各店对自行采购回来的圣诞饰品进行集中陈列展销。
3. 企划总部对各分店所有布置的物料进行统筹，统一申请购买。
4. 卖场员工佩戴圣诞帽，大厅摆放圣诞树衬托节日气氛（12月5日完成）。
5. 采购部与供应商洽谈节日期间的特价商品，并制作快讯宣传。
6. 各店制作圣诞节的吊旗进行悬挂（数量：张）。
7. 卖场服务台进行活动内容的广播宣传。
8. 各店大门口展板进行活动内容宣传。
9. 各店服务台进行圣诞音乐播放。（12月5日开始播放）
10. 各分店的卖场气氛布置在11月30日前完成。
11. 快讯dm海报宣传期：海报数量□xx份

活动主题：冬至汤圆半价售

活动时间：12月22日（冬至当天）

活动门店：

活动内容：冬至节当天凡在我商场一次性购物满38元以上，加3元即可换购原价5元/包的“480g包，或买满48元以上，加4元即可换购原价8元1升斧头牌柔顺剂一包，单张小票限换一

次，小票不可累计，数量有限，换完即止！（家电、服装、黄金除外）

活动主题：冬至水饺半价售

活动时间：12月22日（冬至当天）

活动门店：便利店

活动内容：冬至节当天凡在我商场一次性购物满38元以上，加2.9元即可换购原价

5.8元/包的“400g飞翔泰水饺一包，单张小票限换一次，小票不可累计，

数量有限，换完即止！

活动主题：狂欢圣诞，礼品不断

活动时间：12月24日、25日

活动门店：

活动内容：活动期间，凡光临我商场的小朋友，均可获得由圣诞老人派发的糖果或小礼物；礼品有限，送完为止。

注：由各分店自行安排一位具有幽默感的男性员工和一位亲切可爱的女性员工穿上圣诞老人服装，在门口及卖场内为小朋友派发糖果和配合有需要拍照留影的顾客一起合影。

散装糖果数量分配：

注：糖果由采购部洽谈

活动主题：开开心心过圣诞，漂漂亮亮来留影

活动时间：12月24日、25日

活动门店：

活动内容：活动期间，凡在我商场一次性购物满58元，凭单张小票即可到“开开心心过圣诞，漂漂亮亮来留影”活动现场拍照一张，现拍现取，每人单笔消费只限拍照一张；还等什么？赶快行动吧！xx为您留下最美好的笑容。

活动主题：会员积分，超值兑换

活动时间□20xx年1月1日、2日、3日（共3天）

活动门店：茶园商场各分店

活动内容：活动期间，凡持有我商场会员卡的顾客，均可用卡内积分兑换以下商品：1000分兑换“价值168元帝高150cmx210cm中空柔舒被，500分兑换“价值65元的美式汤锅一个”；300分兑换“价值35元云涛浴巾一条”；200分兑换“价值24.90元720ml舒肤佳沐浴露一瓶”或“价值22.50元多力葵花油一瓶”；100分兑换“价值14元贝柔纸巾一提”；50分兑换“价值7.8元维达500g压花方巾一包”或“价值8.3元茶园洗衣粉一包”或“厨邦360ml味极鲜酱油一瓶”；积分兑换时仅限单张会员卡内积分兑换，不可多张会员卡累计积分兑换，数量有限，换完即止！注：如果不想兑换商品的顾客可兑换成钱存入该卡内当现金使用，现金兑换标准每10分兑换一元钱，以此类推！

各店费用分配

活动主题：新年“给利“送现金券

活动时间□20xx年1月1日、2日、3日（共3天）

活动门店：

活动内容：活动期间，凡在我商场一次性购物满98元以上，送5元现金券一张，一次

性购物满195元，送10元现金券一张，小票不可累计，单张小票最多限送

3张，数量有限，送完即止！（家电、服装、黄金除外）

各店分配费用：

费用结算：

超市冬至活动促销方案设计篇九

春节过后进入了淡季，关于这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来降低淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

“三八·妇女节”是女性的节日，而女性消费又是商场消费的主流。借助本次促销活动拉动年初销量，塑造企业外在形象。

健康的女人最美丽

3月1日——8日

一、健康女人街——组织商场内与女性健康有关的商品（如：太太口服液、补血口服液等药用饮品，养颜美容茶类，日用保健品，美体塑身内衣，家庭保洁用品……）搭建堆头，形成女人用品一条街并布置好。

二、美丽特惠——女性商品特价优惠（冬季服装出清特价、春季服装折扣酬宾、女鞋、化妆品、珠宝首饰等等）都可在此期

间推出优惠活动(参展商品可根据各门店具体情况定)。

三、评选健康好“煮”意——由女性顾客参加，根据商场内所出售的食品或佐料，制定一份有益身体的食谱，要求：新颖、易操作、健康指数高、所有配料均可在商场内购买。凡参加者提供详尽的文字内容一份交各门店服务台报名参与，并可领取精美礼品一份。再经美工书写编号刊登在门店外，并接受顾客的评定投票，以半月为限(3月1日——3月15日)得票最多的健康食谱成为健康好“煮”意得主，获奖金二百元。