

最新超市元旦活动内容 超市促销活动策划方案(优秀7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

超市元旦活动内容篇一

面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动，通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大我超市的固定消费群，促进商品销售。

：冰爽夏日回馈(会员优惠)

：7月21日-7月31日

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。

购物风光无限天天特价不断

7月20日-7月30日

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。

超市元旦活动内容篇二

感恩大回馈，燃情12月

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

疯狂时段天天有

a□活动时间：12月6日—12月25日

b□活动地点：1—4楼

c□活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24、25日）每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

2、超市购物新鲜派加1元多一件

a□活动地点□□1f

b□活动时间：12月6日—25日

c□活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28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）

d□等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个（日限量200个自理）

购物满88元以上加1元得生抽一瓶（日限量100瓶）

3、立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a□活动地点：商场大门外步行街

b□活动时间：12月6日—20日

c□组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4、耶诞礼品特卖会

a□活动地点：商场大门和侧门外步行街

b□活动时间：12月21日—25日

c□组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

a□活动地点：全场

b□活动时间：12月24日—25日

找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a□活动地点：大门外步行街

b□活动时间：12月24日、25日晚上7：30—9：00

c□活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

1、媒体宣传：

a□dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b□报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

超市元旦活动内容篇三

目的在于：

- 1、直接提高店面此段时间的销售业绩。
- 2、未农历新年的销售峰期奠定客户基础！

活动主题：圣诞！元旦！借鸡生蛋！快乐元旦！

买100送100！

服装店圣诞元旦活动活动时间：12月18日（六）—1月2日（日）

活动业绩预估：各店单日平均营业额提升至3000元以上。

sp□商品直接促销）活动

活动时间：12月18日（六）—1月2日（日）

费用预估：暂无

sp1□优惠送到底大行动：

凡在活动期限内，到店内一次性购买满100元货品（8折以上，含8折）可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张！累计共计100元！

每张抵用券限单次消费，且20元可以当场消费，不设找零。
（详细使用方法，见抵用券说明）

sp2□折扣降价直接促销：

活动方式：

- 1、全场秋冬装特价5折起（主力折扣7折）
- 2、全场3w货品全面3—6折清仓。
- 3、全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠：

sp3□新客上门有实惠：

活动方式：

- 1、凡第一次到店面内购买商品的客户，可以直接登记客户资料。并在原有购物的基础上再打9、5折！（限6折以上商品）
- 2、凡一次性买购超200元以上，可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。
- 3、新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套！

备选：抢购乐其中

活动方式：

- 1、自行指定15款为抢购专款货品，这些货品在抢购时间段内一律最后单一成本价销售。
- 2、抢购详细操作方式（见附件）。

活动媒体宣传计划

活动时间：12月10日（五）—12月17日（日）

费用预估：暂无

一、夹报计划：

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm（单张），并在传单内底纹配以叮当猫logo（总分数1—2万份，于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

二、短信计划：

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的活动内容。

三、邮递计划：

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

四、公车横幅计划：

（详细布置及安排详见效果图）

灯光：主光源明亮但不能刺眼，能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，以价位最低的服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置（4s上至特价花车内）（3w货品上至各个柜台内。并同时货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛：主要以激烈奔放的. 动感音乐为主。节奏应尽量快。
推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电（以及专辑内其它相应的歌曲）

陈列道具：

1、门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：（待选）

2、店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球！并同时 在橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛！

3、上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cm—100cm□悬吊高度吊旗最下方距离地面2、4米。

4、花车前方□kt板喷画布置，内喷内容为（待选），以进步突出我们的活动内容。

5、收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的 活动情况。

6、员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语（待选）的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动口号！

所需要物品准备清单：（数量为预估量）

抵用卷a□10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画、架喷画：200份（每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张架喷画、收银台摆放用一活动说明两张）

超市元旦活动内容篇四

活动主题：

迎新年真情回馈来年都实实在在

活动一、好礼贺新年，购物送会员

凡在我超市当日购物累计满500元，立即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在地下小商品城直接选购您心仪的礼物。

活动二、噼里啪啦迎新年您购物我买单！

凡在我超市购物满168元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满300元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。本活动为100%中奖，奖品为现金一等奖：现金200元(每天限3名)二等奖：现金100元(每天限10名)三等奖：现金50元(每天限20名)四等奖：现金10元(每天限60名)五等奖：现金5元(每天800名)活动地点：地下小商品城亿隆珠宝旁，祝您好运！

活动三、疯狂折扣，折后有礼！

凡在我超市购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

活动四、今年不用买对联、名都为您送吉祥

只要在我超市购物的顾客，就可得到名都为您准备的精美对联一付，新年吉祥带回家。迎新年真情回馈来年都实实在在

广播词：伴着纷纷扬扬的雪花度过了一个极富情趣的圣诞节，侧耳倾听，新年的脚步声已渐渐临近。翘首东望，时光隧道

中正姗姗走来一个晶亮晶亮的日子，让我们轻轻向它招手：新年，你好！期待已久的新年，满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的`厚礼登陆名都精品超市；为我们送来了所有的欢乐；琳琅满目的商品，为您辞旧迎新装点着美丽和吉祥让我们相聚名都精品超市，释放所有的快乐12月31日至xx年1月3日是属于我们自己的日子，千万把握，不要错过！敬的顾客朋友，名都精品超市总经理携全体员工，祝你开心购物，新年快乐！

超市元旦活动内容篇五

欢庆元旦节。

xx月xx日——x月x日 《喜迎新春献贺礼》。

《喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》。

第二曲：《迎新春，献贺礼》。

1. 元旦商机加强门店气氛布置，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. 各店全力执行“喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1. 冬至(xx月xx日)当天推出较多产品特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的新品系列商品。

2. 元旦促销期建议加强优惠价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给顾客留下一个良好的印象。

1. 门店xx月xx日前按照指定标准，完成元旦节气氛布置。

2. 门店以创意元旦装饰和商品关联陈列为主。
3. 市场部制定元旦节气氛布置评比标准和方案。

超市元旦活动内容篇六

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100xxxx即送10xxxx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、为了庆祝广大顾客在201*世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

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50xxxx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50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx-149xxxx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xxx

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。

为了确保事情或工作扎实开展，常常需要预先制定方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。制定方案需要注意哪些问题呢？以下是小编为大家整理的元旦超.....

超市元旦活动内容篇七

20xx年12月25日——20xx年2月13日

珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的`原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容：

（1）三年之约：

我们签约的形式担保凡购买珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）；

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

（2）牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝福及精美

礼物，还可经常参加珠宝举办的各种联谊活动等等。

2、造势宣传：

□2□20xx年12月23日□20xx年1月1日（元旦□□20xx年1月15日（周六□□20xx年1月29日（周六□□20xx年2月5日（周六）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告（1/8版—1/4版），扩大活动的覆盖面和影响力，主题是“珠宝恒久钻石保障婚姻”

（3）活动期间不定期在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

1□x展架：65元×2=130元，条幅：150元；

2、宣传页□dm□□0□5元/张×1000份=500元；

3、婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元；

3、媒体宣传费：5000元左右（各地不同可根据当地情况重新预算）；

4、总计：8780元。