

# 2023年超市国庆节促销活动方案 国庆节商场超市促销活动方案(模板8篇)

在进行整改措施时，我们需要对问题进行仔细分析和归纳，找出问题的原因。接下来小编将向大家介绍一些成功调研案例，希望能给大家带来启发。

## 超市国庆节促销活动方案篇一

- 1、热烈庆祝广州天虹商场开业五周年店庆。
- 2、通过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。
- 3、开发新顾客，培养忠实顾客。
- 4、提升天虹商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩大市场占有率。

### 二、店庆促销主题

天虹商场五周年，欢乐购物high到底。

### 三、店庆促销时间

20\_\_年8月8日至8月10日。

### 四、店庆促销地点

广州天虹商场所有门店，深圳天虹商场所有门店、厦门天虹商场所有门店。

### 五、店庆促销活策略

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

## 六、店庆促销内容

- 1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，可以凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。
- 2、全场所有商品一律最低五折起。
- 3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的购物券。
- 4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。
- 5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，只有凭借购物小票(额度不限)，就能得到精美礼品。

## 超市国庆节促销活动方案篇二

促销活动一定要选择一个适合的最佳地点，比如：场地大的，安全性能高的，人流量大的，有相当集中的地方为最佳地方。没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。现在，就来看看以下三篇关于超市国庆节促销活动方案策划的文章吧！

### (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。

### 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30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

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，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：

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。

选择商品时，根据近期活动，要有针对性的选择商品，原则上为平毛利。情况特殊可作负毛利。一定要在活动 期间作出



清早买菜老太太满场飞奔的情况。

## 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:

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

### 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, 增加超市的美誉度。

### 二、活动主题: “喜迎国庆欢度佳节”

### 三、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。

### 四、活动对象: 顾客、供应商、员工

### 五、活动广告语:

#### 1) 喜迎国庆欢度佳节

- 2) 月圆中秋情系
- 3) 举国同庆佳节大献礼
- 4) 重阳佳节浓您家乡情!
- 5) 每逢佳节倍思亲为您送温情
- 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!

## 六、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：

- 2) 牌楼：采购部联系供应商提供赞助牌楼，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；

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。

## 七、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。

八、费用预算：

九、活动操作：

1)活动总负责：

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。

## 超市国庆节促销活动方案篇三

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。

## 超市国庆节促销活动方案篇四

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)

## 超市国庆节促销活动方案篇五

国庆佳节之期，历来是各商家的销售黄金段，各种促销，宣传方式层出不穷，竞争程度真可谓是盛况空前啊，如何增进销售业绩，提高市场占有率，此时重要的不仅仅是产品质量、种类，服务，交通等日常问题，更重要的是宣传，快速、有效的宣传推广，君贤科技短一信一群一发，以其速度快、精确性、瞬时轰动效应强、低成本等功能特点，才能牢牢的抓住市场主动权。

## 1、欢乐会展篇：

### xxx年名酒名特产荟萃展

国庆节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。（烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。）

## 2、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送!20xxx年国庆节活动方案策划

凡在本超市购物满xxx元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会□xxx元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

## 3、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

## 4、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

## 5、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!

凡在家纺购物满xxx元，便可得到xxx元的家纺购物券一张。购物xxx元可得到两张，以次类推!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

# 超市国庆节促销活动方案篇六

## 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。

## 超市国庆节促销活动方案篇七

礼情款款欢度国庆

20xx年x月x日--x月x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xx元送xx元现金

1、活动时间[x月x日--x月x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xx元即可返回xx元现金, 满xx元可返回xx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大礼疯狂送国庆狂欢，狂欢1、活动时间□x月x日--x月x日2、活动内容活动期间，公司在第四期促销手册（时间□x月x日-x月x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。

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，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间[x月x日-x日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为xx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。

## 超市国庆节促销活动方案篇八

2. 气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

(5万份)活动内容大度16开8张16页码

3. 宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞，举国同庆

4. 喷绘中厅及店外活动信息

5. 喷绘5米xxx12米晚会演出背景

6. 播音服务台全楼播音内容为：促销信息

7. 卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等
8. 地贴全楼卖场主要通道
9. 门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板
10. 吊挂装饰卖场通道喷绘