

# 超市元旦活动策划方案八篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/176842.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

### 超市元旦活动策划方案篇一

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx超市的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

20xx年12月28日———20xx年01月2日

#### 元旦送礼乐翻天

- 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。

元旦送大奖，购物更疯狂！

12月29日——元月2日

- 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

（一）主要活动：千僖迎新半价返还

1、7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还；

2、单张购物小票最高返还金额不超过500元；

3、1号当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；

4、1月1日开始，至1月7日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

## 超市元旦活动策划方案篇二

新年新景象 xx好礼多

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

元月1日—3日

特卖+赠送+文演+娱乐

有意将“元旦”、“情人节”、“春节”节日促销完美结合，以“元旦”为始点，将部分活动内容贯穿整个元月份及2月份上旬，做好整个春节期间促销的有机促销链。为元月份的商城不间断人气及销售提供有益保证。

全面围绕“新景象

送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间:元旦前三天内)

a、寒冬送温暖—新款羽绒服热卖(元月1日—7日) b、新年送惊喜—爱心大换购(元月1日—3日)

c、海报换礼品—剪角来就送(元月1日)

d、好礼贺新年—购物送会员(元月1日—3日)

### 超市元旦活动策划方案篇三

: 感恩大回馈, 燃情1月

: 12月26日——1月1日

在活动期间, 要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%

,

:

活动时间: 12月6日-12月25日

活动地点: 1-4楼

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

活动地点: -1f

活动时间: 12月6日-25日

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)

等级设置:

凡是购物满28元加1元得1包抽纸(日限量500包)

凡是购物满48元加1元得柚子一个(日限量200个自理)

凡是购物满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

活动地点：商场大门外步行街

活动时间：12月6日-20日

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

活动地点：商场大门和侧门外步行街

活动时间：12月21日-25日

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

活动地点：全场

活动时间：12月24日-25日

活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，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

活动地点：大门外步行街

活动时间：12月24日、25日晚上7：30-9：00

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：

dm宣传单：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。

报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期;

1. 超市购物新鲜派 加1元多一件500元 × 19天=9,500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜 2,000元

3、耶诞欢乐园激情圣诞夜 15,000元

4、报纸广告及其他宣传费用：20,000元。

5、活动及圣诞气氛布置 10,000元

6、合计 56,500

这次活动费用，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。

#### 超市元旦活动策划方案篇四

元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

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1000元即送100元现金”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。

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20xx，摸全20xx的顾客，奖励现金66元，摸到20xx数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

#### xx七日游

- 1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，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500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：1000元-1499元可领取两张），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：xx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3名以上三个活动消费者可同时参与。

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xx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。

## 超市元旦活动策划方案篇五

20xx年x月x日—20xx年x月x日

共七天(x日—x日)

千僖迎新，半价返还

主要活动：千僖迎新

半价返还：

1.7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还；

2.单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

3.正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；

4.1月26日（初一）开始，至2月5日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5.购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6.家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

（二）可行性：

七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

1.男女装特卖场；

2.儿童商场购物送图书；

3.厂方促销活动。

1、报纸广告；

- 2、电台广告；
- 3、现场横幅；
- 4、现场彩灯；
- 5、发派传单；
- 6、电话通知。

## 超市元旦活动策划方案篇六

### 一、新年惊喜换购价

$20xx=200+8=xx+8= ?$

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品；

购物满xx元，加8元可换购价值88元的商品

（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换，商场元旦促销方案。

### 二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

（奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券）

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

### 三、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边，规划方案《商场元旦促销方案》。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

#### 四、一谏值千金——我们倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物（价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等），而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

#### 超市元旦活动策划方案篇七

:

年终感恩大回馈，燃情冬尚

:

xxx3年12月5日——12月25日

##### 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。

#### 超市元旦活动策划方案篇八

结合xxx20xx年度营销规划，制定并实施元旦活动营销方案，以增加超市聚客力和商品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。

#### 欢度元旦

制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的购物气氛。

##### 4、1活动时间

20xx/1、1 ~ 20xx/1、3

##### 4、2促销形式

##### 4、2、1促销主体

选取220个品种（家电另外）dm特价商品，整个活动期间每天大量推出足量供应的特价、捆绑、赠品装商品，突出季节性商品、生鲜食品、粮油食品、常用日用品、季节性服饰、新产品等具有吸引力的商品，让顾客得到广泛的实惠；

##### 4、2、2促销热点

每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；

散装大米1月1日、1月2日、1月3日，超低价销售，1、02元/斤（其余时间1、05元/斤），使活动掀起两个高潮。

##### 4、2、3促销陈列

设专门的促销区域，对促销品类进行相对集中陈列，设计特色装饰，突出卖点，以特价、赠品、服务、视觉来拉动消费；

##### 4、2、4厂方促销

采购部与营销部提前联系规划好供货商自办的促销活动，对于供货商举办的特殊的、力度大的或较新颖的促销活动，给予积极配合和宣传（包括广场演出和dm宣传）。

##### 4、2、5专题促销

心动商品惊喜价——优质低价想不到的实惠，活动期间，每天限量推出几十种超特惠商品回报给您，真正惊爆惊喜，物超所值。

有行动就有赠送——活动期间，每天购物超过80元的顾客，可凭当日购物小票（单张，不累计）到服务台领取贴心礼物一份。

生日同庆，有礼相送——生日为1月1日的顾客，凭身份证可在1月1日到服务台免费领取蛋糕一个。

触“电”有礼——为庆祝四周年店庆，xxx店、xxx店、xxx店、xx店联合推出家电促销，高品质低价位，惊喜多重奏，好运滚滚来。

dm幸运大抽奖——1月1日—1月3日，每天购物一定金额者，持店庆活动海报印制的抽奖卡（每人限填一张，以身份证号码为准，复印无效），可到各店服务台投卡参加店庆四周年幸运大抽奖活动，12月5日10时在xx店门前广场统一开奖，产生一等奖2名，各奖29寸彩电一台，二等奖10名，各奖微波炉一台，三等奖30名，各奖床品一件，甜蜜奖200名，各奖礼品一份。

#### 4、3分工

4、3、1采购部11月20号前确定促销商品的品种、数量、力度，取得供货商支持；赠送及dm抽奖活动赠品11月24日前确定，在活动前一天联系送货至各店服务台；

生日蛋糕xx店300份、其它店各200份，共计900份由面包房提供（独立包装，提前一天送货至门店服务台），

4、3、2营销管理部于11月22日前策划出活动整体方案，作好广告宣传准备，dm拍摄、制作，条幅制作，广告设计；

负责12月5日广场抽奖仪式布置，联系演出乐队；

4、3、3各店管理部在服务台设置dm投卡箱，张贴介绍dm抽奖活动的大号海报（注明活动规则、员工不得参加、本活动由公证处公证等内容），12月5日9：00前将抽奖箱完整地送到服务台，中奖名单产生后立即通知分店。

4、3、4卖场部根据活动方案和采购部具体活动通知的要求做好商品陈列、pop悬挂、现场服务；

4、3、5管理部11月23日前上报营销管理部各店店庆装饰计划，营销管理部确定统一意见，分店执行；

4、3、6保安部维持好活动期间营业秩序；

4、3、7后勤部配合12月5日广场活动的舞台布置。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发