# 2024年元旦节超市促销活动方案促销对象(大全14篇)

作者：唐诗宋词 更新时间：2024-03-22

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。元旦节超市促销活动方案促销对象篇一结合20xx年度营销规划，制定*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇一**

结合20xx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

4.2.2促销热点

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

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店店店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

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。

4.3.6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。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇二**

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％。

1、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20xx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。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇三**

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，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xx超市的美誉度。

喜迎国庆欢度佳节

1、以“国庆节”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度。

2、借助“国庆节”等节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额。

3、通过策划一系活动，加深xx广场与消费者的相互了解与情感沟通。

4、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。

顾客、供应商、员工

1)喜迎国庆欢度佳节。

2)月圆中秋情系xx。

3)举国同庆佳节大献礼。

4)重阳佳节xx浓您家乡情!

5)每逢佳节倍思亲xx为您送温情。

6)热烈庆祝中华人民共和国成立70周年!

7)爱是挚诚家乃至亲。

8)品质、服务、物有所值!

(一)场内外布置

1、场外

1)巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为中秋节各项主题促销活动和全场月饼优惠大酬宾的信息。

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

1)吊旗纸：设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题的一款吊旗纸，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境。

2)牌楼：采购部联系供应商提供赞助中秋牌楼，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。

5)全场悬挂纸红灯笼布置卖场，制作“月饼一条街”宣传牌，突显传统的特色，美化购物环境。

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

略

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xx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。

略

1)活动总负责：xx。

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。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇四**

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3.元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4.元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

(一)二元家电惊爆大放送

20xx=20xx+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二)20xx朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三)新的一年――搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看;同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1.活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2.展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3.展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四)新的一年从运动开始――挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

活动地点：门前广场

(五)新的一年从爱心开始――捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

;同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

邀请公证人员现场公证。

联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

邀请有关新闻媒体到场采访。

(六)会员感恩大回报

活动时间：20xx年12月20日-20xx月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1.会员大抽奖或积点兑奖活动。

2.会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3.开展新卡换旧卡活动和优惠

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇五**

20xx年终感恩大回馈，燃情冬尚

20xx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：xx年1月1日—xx年1月3日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间：xx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xx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：xx年1月1日—xx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：xx年1月1日—xx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：xx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xx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。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇六**

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。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇七**

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一)、圣诞、元旦活动安排1、砸金蛋

日期：20xx年1月1日xx20xx年1月10日

时间：中午12：00至13：00，晚上18：00至21：00

活动地点：酒店南大堂形式：

(1)娱乐活动带动客房餐饮促销(二)元旦宣传安排

电视台、广播、报纸、宣传单页、短信群发、市内led宣传

3、宣传时间：20xx年12月26日x20xx年1月10日4、宣传频率：

(1)报纸：《张家口日报》公告一次，各项活动介绍一次。《张家口晚报》公告一次，新闻报道和现场图片刊登共计五次。(后续)《联合资讯》花絮及新闻报道三次，争取一个头版宣传。

(2)张家口广播电台：以圣诞化妆舞会为主题，开辟宣传张家口国际大酒店节目，每天5次，每次20秒。

(3)北方企业网、张家口国际大酒店网站、微信平台，播出相关新闻，总体情况介绍，并配合五幅以上宣传图片。

(4)以新闻公告形式进行一次活动介绍、20xx年12月26日x10日每天在广告时刻进行间隔性的宣传、对活动筹备情况进行一到两次的跟踪报道、活动现场录制后进行一次专题报道。(5)印制5000份宣传单页进行全市发放。(6)针对高端客户进行群发短信宣传。

(7)制作市内led宣传广告，滚动宣传1个月

活动主题：庆元旦，砸金蛋，欢欢喜喜拿大奖。

活动内容：从20xx年1月1号中午12：00开始到20xx年1月10日21：00，餐饮一次性消费满20xx以上，在活动期内本人客房入住达二晚以上的客人结帐时可到收银台领取幸运金蛋卡，每天限提供50个金蛋，凭幸运金蛋卡可到大堂金蛋林中从工作人员手中领取幸运小锤，选择自己喜欢的几号金蛋，奋力砸下去，顿时金花四溅，幸运瞬间降临，给来酒店消费的客人带去节日的祝福与慰问。客人凭掉落的奖品卡片到商场领取相印的奖品。

现场布置和奖品明细附后：奖项及奖品：特等奖2名(奖品标准客房480元体验卷2张)1等奖4名(奖品标准客房480元体验卷1张)2等奖8名(奖品酒店巴烤自助餐券2张)3等奖30名(奖品酒店巴烤自助餐券1张)幸运奖酒店商务小礼品(酒店巴烤自助28元代金券或绒毛玩偶一个)

视角独特。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇八**

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

4.2.2促销热点

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

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

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。

4.3.6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。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇九**

任何一项活动都有其举办的动机与目的，元旦举办促销活动，可以增加营业额。下面是小编为您整理的关于元旦超市促销

活动方案

模板的相关资料，欢迎阅读！

活动主题

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

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。

惊喜二、六六大顺

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。

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：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3名

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。

活动时间：xx年12月29日-xx年1月3日

活动重点说明：

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3.元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4.元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一)二元家电惊爆大放送

= 2

购物满xx元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

\*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

\*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二)朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

\*活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三)新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看;同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1.活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2.展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3.展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

-->[\_TAG\_h3]元旦节超市促销活动方案促销对象篇十

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、11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。

惊喜二、六六大顺

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20――，摸全20――的顾客，奖励现金66元，摸到20――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。

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：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3名

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。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇十一**

20xx年x月x日—xx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：

2.单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

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。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇十二**

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧!

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

xxxx年1月12日—xxxx年1月14日

xxxx年1月1日--xxxx年1月3日

xx汇购物广场

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆!

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣!

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次!

活动一

“xx汇百款名品·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的.一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力，xx传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

xxxx年12月24日晚5点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀(根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3-5分钟，当晚拍30件)

xxxx年12月25日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖。

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇十三**

二、活动时间：12月6日（六)——12月25日(二）

三、活动目标：

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%。

四。活动内容：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。

五、媒体宣传规划：

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；

六、费用预估：

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

七、承担方式

**元旦节超市促销活动方案促销对象篇十四**

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：

满100元，赠送高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器;

满300元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板;

满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯;

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xxx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!

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com