

最新圣诞超市促销活动策划方案 超市圣诞节促销活动策划方案(实用10篇)

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。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。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

圣诞超市促销活动策划方案篇一

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

20xx年12月2日—12月27日

1、海报：根据公司总体安排。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。（单独出台方案，在此略。）

(1) 分时间段的活动安排：

(为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对xxx的印象，不断实施消费行为。)

第一周：12月2日—12月6日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着华润的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：12月2日—6日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是xxx的上帝□xxx更离不开顾客的支持“，为了感谢对xxx长期支持而又忠实的顾客□xxx超值回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。生鲜2000斤大米。

第二周：12月7日—13日

惊喜第二重□xxx积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：12月7日—11日

活动内容：狂欢圣诞节□xxx积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满100元加2元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大

宗购物处办理。

第三周：12月14日—18日

奶粉文化周

活动时间：2007年12月14日—12月18日

第四周：12月21日—12月27日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月23日—25日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满58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）

购物满58元加1元得xxx圣诞帽一顶（限量300顶日用）

购物满118元加1元得xxx柚子一个（限量300个自理）

购物满218元加1元得500ml生抽一瓶（限量300瓶食品）

惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

活动时间：12月24日、25日

（2）周六、周日活动安排：

目的：根据目前销售情况及本地人消费习惯，周六、周日的客流还具有挖掘的潜力，通过以下活动，旨在拉动周六、周日销售，提高本月整体销售额。

狂欢圣诞节，超低特卖场

时间：12月5日、6日、14日、15日、21日、22日

购生鲜得柚子

活动内容：每天15部、25部轮流派员工负责组织，购生鲜满18元均可到商场出口参加投柚子比赛，一票一投，投中者即可得此柚子一个。（每天限量200个，共计1200个自理）

圣诞到，好运来！

活动时间：12月5日、6日、14日、15日、21日、22日

活动内容：圣诞节快乐推出：购物玩骰子，好运自然来！凡在我商场购物满58元的顾客，即有机会凭电脑小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满98元两次，168元以上三次，我们的奖项设置有：

“您的健康，我们的心愿”xxx全民长跑运动会

活动时间：12月21日早9：00—10：00必须与政府相关部门联系能否做？必须有相关部门审批，注意顾客安全。

“狂欢圣诞周快乐无极限”系列活动

活动时间：12月21—27日

活动内容：购物、娱乐、休闲□xxx与您开开心心过圣诞，为此我们特准备了每晚一场大型娱乐节目，敬请关注xxx□聚焦xxx□

时间：每晚7：00地点□xxx商场入口舞台

12月21日—23日：影片经典放送：由13部负责放背投。

12月24日：“圣诞狂欢周”化妆舞会：员工集体报名参加，节目以现代舞、流行歌曲、街舞、迪斯科、圣诞老人表演游戏。穿插糖果免费试吃（10斤软糖）啤酒免费饮（30瓶），并于现场抛送礼品。舞会可邀请顾客参加，以活跃气氛。

12月25日：“狂欢圣诞周”大型时装表演秀：由购物广场“魅力美眉”时装队组织。

12月27日：少儿游戏大比拼：年龄5岁—15岁，呼拉圈比赛6组，每组5人，跳绳比赛6组，每组5人，共计60人。（自理）

XXX

圣诞超市促销活动策划方案篇二

某店超市营业面积5000平方米，是本市第一家超市。商商圈内居民人口一万五千户左右。是本市经济收入最高的中心住宅小区。

某超市因近期以来处于销售业绩下滑的状态，员工工作士气大减。通过本次促销策划的系列的具有时尚和流行特色的活动，充分体现“娱乐”型促销的特性，丰富某店的促销手段，积累促销经验，进而改善某店的促销手段贫乏而单调的特征，并提高员工的工作热情。

中心主题：“非常3+1，惊喜等着你！”

某超市活动展区

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在某超市购物的顾客进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是某店改善购物形象的好时机，为此，某店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份某超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：

两棵大型的圣诞树(供应商支持)

苹果20140枚，费用大约6000元。

亲情卡片20140枚，费用6000元

主题：幸运25

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：腰围2尺5寸，鞋号 25码(40#)，年龄25岁(本命年，北方城市是按虚岁计算)，当日购物25元以上者都是幸运顾客。幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(各供应商支持，店内选区)。

其它费用预测：1000元 。

主题：激情狂欢夜

(1)吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

(2)喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

(3)玩：进行喝啤酒比赛

(4) 乐：现场点歌 (购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出)

(四) 12月30日

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人！

从24日—26日开始征集“最有趣，最幽默，最时尚”的短信若干条，每天在超市“特价商品报告区”进行“张贴”，最后在30日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

从24日—30日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，某超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变某店长期以来跟随市场价格的被动局面，采取主动出击的策略，引领我市的价格流向，从而通过持续不断的努力改善某店的价格形象。

1□ pop海报1000张

2□ dm海报2万份

3、当地报纸宣传5万份

圣诞超市促销活动策划方案篇三

12月11日——12月26日

(一) 平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在某超市购物的顾客进行赠送“平安果”

（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是某店改善购物形象的好时机，为此，某店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的`祝福平安的卡片也带着一份某超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：

两棵大型的圣诞树（供应商支持）

苹果枚，费用大约元。

亲情卡片枚，费用元

（二）圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：腰围尺寸，鞋号码（），年龄岁（本命年，北方城市是按虚岁计算），当日购物元以上者都是幸运顾客。

幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：

幸运礼品（各供应商支持，店内选区）

其它费用预测：元

（三）狂欢夜

主题：激情狂欢夜

（）吃：品尝小食品（半成品小吃为主，厂家支持）

（）喝：品尝酒水饮料（厂家支持）

（）玩：进行喝啤酒比赛

（）乐：现场点歌（购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出）

（四）特别活动

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人！

从日一日开始征集“最有趣，最幽默，最时尚”的短信若干条，每天在超市“特价商品报告区”进行“张贴”，最后在日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

目标性商品惊喜特价，超值回报

从日一日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，某超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变某店长期以来跟随市场价格的被动局面，采取主动出击的策略，引领我市的价格流向，从而通过持续不断的努力改善某店的价格形象。

媒体支持

海报张

海报万份

当地报纸宣传万份

早迎宾人着圣诞装，每位顾客发1块软糖。

店面装扮浓浓的圣诞气氛！彩灯、音乐、圣诞树……二楼所有收银员头戴圣诞帽！并且24—26日“欢迎光临”改为“圣诞快乐”。

圣诞超市促销活动策划方案篇四

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节（元旦节），为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

100件知名保暖内衣，100台知名品牌电热水器1元起拍，最高100元限价，等你来赚。这个冬天不会冷。

晚8：00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作）xxxx年12月31日上午9点，统一抽奖。

幸运100（1月3日—6日）

dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期：1月1日—1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、（或其他新晋小鲜肉□□xxxx年的最后一场激情（圣诞狂欢夜）

□

圣诞超市促销活动策划方案篇五

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

1、海报：根据公司总体安排。

2、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

3、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

主要以迎季商品、超低价商品为主，滞销商品、顶期商品超低价或捆绑点缀。生鲜：调料冷冻冷藏：食品：非食品比例为2：2：3：3，海报4p150个品种。3—5日报品、5日照相、6日对小样、7日定稿、9日出海报。

生鲜：平安果、橙子

非食：圣诞装饰、圣诞老人、玩具等(可自采)

(1)分时间段的活动安排:

(为使活动具有连续性、衔接性,容易记忆,将活动按周安排,轮番对顾客进行促销,持续刺激消费者的购物欲望,加深顾客对xxx的印象,不断实施消费行为。)

第一周:12月10日—12月16日

惊喜第一重:购物积分送大米,积多少送多少!

市场分析:目前,会员积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施,但随着大润发、大商、华润的轮番促销轰炸,对方可能会推出更优惠于我方的让利手段,要稳定会员积分卡客户,势必推出比对方更为有利的政策,削减竞争对手的力量。

活动时间:12月10日—16日每晚7:30开始

活动内容:

第二周:12月17日—23日

惊喜第二重:狂欢圣诞节,加一元多一件!

活动时间:12月17日—23日

活动内容:凡于此期间,当日在我商场一次性购物满58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)

购物满58元加1元得xxx圣诞帽一顶(限量300顶自用)

购物满118元加1元得xxx柚子一个(限量300个自理)

购物满218元加1元得500ml生抽一瓶(限量300瓶食品)

第三周：12月24日—30日

惊喜第三重：圣诞到，好运来！

活动时间：12月24日--30日

活动内容：圣诞节快乐推出：购物玩骰子，好运自然来！凡在我商场购物满58元的`顾客，即有机会凭购物小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满98元两次，168元以上三次，我们的奖项设置有：

惊喜第四重：圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

活动时间：12月24日、25日

(2)周六、周日活动安排：

目的：根据目前销售情况及本地人消费习惯，周六、周日的客流还具有挖掘的潜力，通过以下活动，旨在拉动周六、周日销售，提高本月整体销售额。

狂欢圣诞节，超低特卖场

时间：12月15日、16日、22日、23日、29日、30日

内容：每天三个楼卖场各提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的购物小票.每人每票限购一份，售完为止。

购生鲜得柚子

活动内容：每天由二楼卖场派员工负责组织，购生鲜满18元均可到商场出口参加投柚子比赛，一票一投，投中者即可得

此柚子一个。(每天限量200个, 共计1200个)

圣诞超市促销活动策划方案篇六

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c□划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

二、主持人节目促销活动

(1)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺):

一等奖: 1名, 29寸彩电一台

二等奖: 3名□vcd一台

三等奖: 20名, 圣诞音乐cd一张

四等奖: 100名, 圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语: 圣诞快乐、新年快乐。

操作说明: 手套也是人们不可少的防寒用品, 购物送手套, 对顾客来说比较实在, 将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式, 跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套, 顾客在选定一副手套后, 不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大, 以方便藏在手套里不致掉出来。注: 购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

(3) 圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕, 直径可长达几米, 上面写“圣诞快乐”几个字, 并插满蜡烛, 在晚上八点, 大家一起许愿, 然后一起吹灭蜡烛, 整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰, 并配以音乐营造氛围, 凡25日当晚6点至8点在商场购物满1000元的顾客, 凭购物小票即可分得一块蛋糕, 分完为止。

活动说明: 在国外, 为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样, 四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧, 只有三四寸长, 但用料精致, 五颜六色, 有的还做成螺旋形。点燃之后, 由主人吹熄, 然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子, 以此代表圣经故事中的

三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

(4) 购物送c打

cider(c打)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报□dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

(5) 购物送免费餐券！

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满2000送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，餐券倍受欢迎，还能在邀约进餐的好友中进一步传播金义。

(6) 其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

三、特别企划——公益活动(主持人煽情串词)

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升金义百货的美誉度。

※ 主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解金义百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

超市圣诞节活动策划(四)

圣诞超市促销活动策划方案篇七

*圣诞小天使选拔：

*圣诞小童星征召

*圣诞谜语有奖竞猜

节日期间，逢周六周日，××广场将在一楼中厅举办谜语有奖竞猜活动，只须光临××广场即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

*圣诞老人播撒福礼

快乐圣诞 ××广场送您惊喜

每日一物低价购：

节日期间，××广场每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临××广场，就有机会购买到异常便宜的鸡蛋、大白菜、精品小家电、保暖内衣等商品。

引爆人气大优惠：

欢乐圣诞，××广场各种特色小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品服饰、珠宝首饰、手表时钟等多种商品优惠特卖。选一款，过一个甜蜜、温馨、绚丽的圣诞节。

即时惊喜 摸彩送：

节日期间，当日××广场购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精美的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，惊喜欢乐。

4) 圣诞节到来之际，××广场恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福！

圣诞超市促销活动策划方案篇八

某超市活动展区

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在某超市购物的顾客进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是某店改善购物形象的好时机，为此，某店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份某超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：

两棵大型的圣诞树（供应商支持）

苹果20140枚，费用大约6000元。

亲情卡片20140枚，费用6000元

主题：幸运25

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：腰围2尺5寸，鞋号25码（40#），年龄25岁（本命年，北方城市是按虚岁计算），当日购物25元以上者都是幸运顾客。幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(各供应商支持，店内选区)。

其它费用预测：1000元。

主题：激情狂欢夜

(1)吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

(2)喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

(3)玩：进行喝啤酒比赛

(4)乐：现场点歌(购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出)

(四)12月30日

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人!

从24日—26日开始征集“最有趣，最幽默，最时尚”的短信若干条，每天在超市“特价商品报告区”进行“张贴”，最后在30日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

从24日—30日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，某超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变某店长期以来跟随市场价格的被动局面，采取主动出击的策略，引领我市的价格流向，从而通过持续不断的努力改善某店的价格形象。

1□pop海报1000张

2□dm海报2万份

3、当地报纸宣传5万份

圣诞超市促销活动策划方案篇九

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节（元旦节），为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

晚8：00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作）20xx年12月31日上午9点，统一抽奖。

e 幸运100（1月3日—6日）

f dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期 20xx年1月1日—20xx年1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、陈伟霆（或其他新晋小鲜肉）20xx年的最后一场激情（圣诞狂欢夜）

□

圣诞超市促销活动策划方案篇十

一份完整的策划书分两大部分，一是市场状况分析，二是策划书正文。下面是本站小编为您精心整理的超市促销活动策划方案超市。

一、活动主题：感恩大回馈，燃情12月

二、 活动时间：12月5日——12月25日

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：

1. 疯狂时段天天有

a) 活动时间：12月5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5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

c) 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

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

一. 活动时间□20xx年x月xx日—x月x日

二. 活动主题：欢欢喜喜庆五一 清清爽爽过夏季

三、具体活动：四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一 开门送礼！

x月x日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖 抽完还送！

x月x日—x月x日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元 1名

二等奖：现金购物卡588元 2名

三等奖：现金购物卡88元 5名

四等奖：精美礼品一份 100名

惊喜三： 您购物，我送礼！

x月xx日—x月x日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元 送 牙刷一把；

购物满38元 送 500ml茶饮一瓶；

购物满68元 送 1.25l可乐一瓶；

购物满118元 送 1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元 送 1.8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

篇三

一、春节促销无非是降价、捆绑、赠送、换购等几种形式

可以通过多种沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1、媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促

销活动，是促进消费的第一步。 2、销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列□pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3、人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1、属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2、属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。春节期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。

3、春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

三、认真做好商场超市的陈列工作

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊

造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1、一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2、重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各分店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和

春节style衣食住行玩

原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。针对这些问题，除了补充人员、适当安排外，重点在于向促销人员灌输摆设重要性的思想，如若没有充分的货品在陈设消费者就会转向购买竞争品牌产品，点上。如价签不明显或价格提示错误就会引起消费者误解等；此外，还要安排随时检查、随时培训。

四、简洁明快的pop

空白海报和各类价格标签是最有效的传送信息工具。卖场内直接展现促销信息的 pop 中。但尽量不要过多打折，空白海报上促销价与原价同时标出。尽量以买赠捆绑的形式来促销)以示区别；尽可能减少文字，使消费者在 3 秒钟之内能看完全文，清楚知道促销内容；但要注意写清楚限制条件，如买什么送什么、限量销售、售完为止，以防止消费者误解。价格随时变化后要及时更换价签，价格标签要醒目、简洁。不能

新老价签同时使用，造成价格混乱；一个产品品种只标示一种价格，依据不同的产品设计不同的价格标签，如饮料类产品可以用瓶子形象价签直接挂在饮料瓶上，洗涤类用品可以用洗发水形象价签。通过价签样式的丰富变化，使消费者更容易在无意识中发觉促销信息，促成购买。

五、专业导购的口头推荐

1、严格筛选促销人员

春节这种特定的节日气氛自身就是一个很好的条件，消费者的购物热情在很大程度上是被卖场内的气氛鼓动起来的直接面对消费者的促销人员的士气也是如此 鼓舞士气的方式多种多样。卖场内热闹非凡的购物局面也很能增强信心。当然销售情况越好，销售热情也就越高；反之，士气低落，销量停滞。后一种情况下，促销人员要表示得比有顾客时更为忙碌，像捆绑赠品、整理货架、堆头，当着消费者面去完成，这种忙碌的工作场景在一定水平上会引起消费者好奇进而抚慰消费。

或许会遇到大大小小的意外，整个春节超市促销过程中。如促销方式的变卦、各个促销环节联结得不够顺畅、其他部门工作脱节和竞争对手加大促销力度等等，随时坚持与消费者沟通并认真地管理好整个沟通的过程，才干有效保证促销活动的顺利进行及促销效果的圆满达成奇进而抚慰消费。

优惠活动

时间□20xx年1月 主题：春节

一、活动持续时间□20xx年1月8日——2月17日 二、活动主题：温暖送万家 三、活动方式：

活动期间，凡在永辉超市，一次性购物满80员的顾客朋友可凭单天单张电脑小票可兑换刮刮卡一张，即有机会获得以下

礼品：

1. 送惊喜 (1) 五星级酒店团圆龙虾大餐一桌共八桌；

(2) 团圆蛇王大餐一桌共八桌；

2. 平安送 (1) 全年意外伤害保额18000元及全年意外医疗险保额20xx元一份

共199份

3. 送爱心 (1) 送爱心礼品一份共999份

4. 送温暖 (1) 环保内衣一套共99套

(2) 肯德基儿童套餐一份共40份

5. 送彩头 (1) 送福利彩票一张共599张

6. 送吉祥 (1) “年年有余” 火锅一份共99份

注：1月23日至2月12日凭刮刮卡可到各门店领取神秘礼品一份，送完为止。