

# 2023年圣诞超市促销活动 圣诞节超市促销策划方案(实用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 圣诞超市促销活动篇一

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x元。

亲情卡片枚，费用x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□x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。

## 圣诞超市促销活动篇二

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4日——12月31日

1、海报。

2、电视。

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、卖场布置总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

(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，将活动按周期进行，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对超市的印象，不断实施消费行为。)

第一周期：12月4日—12月10日

惊喜第一重：购物积分送大米，积的'多送的多!(凭电脑小票换积分卡)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。

第二周期：12月11日—17日

惊喜第二重：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?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。

活动内容：狂欢圣诞节，积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满100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。

第三周期：12月18日—23日

第三重惊喜：奶粉文化周

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，

计888份，此期间提供奶粉惊喜特价。

第四周：12月24日—12月31日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月25日—27日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满68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xx礼物(限量300顶)

购物满118元加1元得xx礼物(限量300个)

购物满218元加1元得xx礼物(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日和25日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。（预备：大约每天约30斤糖。）

第六重惊喜：狂欢圣诞节，超低特卖场

活动时间：12月20—30日

## 圣诞超市促销活动篇三

12月24日. 25. 26日

## 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20000枚，费用大约6000元。

亲情卡片20000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）

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

# 圣诞超市促销活动篇四

圣诞狂想乐促销活动

超市

尹xx

20xx年12月20日

20xx年12月23日到12月28日

超市店内/店外

- 1、以“圣诞节”为契机，通过策划一系列促销活动，进一步宣传超市的整体形象，提高超市在顾客中的知名度。
- 2、借助“圣诞节”此节日的到来，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，最大限度地扩大销售额。
- 3、通过策划一系活动，加深超市与消费者的相互了解与情感沟通并扩大超市在学院的知名度。

圣诞狂想乐促销活动

学院全体教职工人员和学生

1、场外

- 2) 展板：主要公布此次主题促销活动的所有内容和详情，传达活动信息，吸引顾客；
- 3) 橱窗：设计制作关于圣诞节的主题橱窗广告，增加节日的



喜庆气氛；

4) 圣诞树：采购一棵圣诞树摆放在超市门口，方便突出圣诞气氛。

## 2、场内

1) 挂饰：设计制作以圣诞节为主题的各种挂饰，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境；

2) 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；

3) 卖场内专设巧克力专卖区，按照捆绑类商品、冲饮类，摆置堆头，要求在卖场内醒目显眼，能吸引顾客的目的’。

1、海报宣传：在校园各宣传栏上贴上宣传海报，通过海报宣传此促销活动内容

2、校园广播：校园广播滚动式宣传圣诞节的促销酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、宿舍传单派发：分配足够人手到各宿舍派发宣传单张，令学院所有学生知道此活动的开展并了解此次促销活动的内容和时间，并在各宿舍楼黏贴宣传纸。

4、微博宣传：通过学院各部门的专用微博扩散此次促销活动，得到更好的宣传效果

5、人员广告：在活动进行期间，超市门口和卖场里必须有数名工作人员为顾客解答

任何有关此次促销活动的详情和规则，要求所有工作人员必须充分了解此次开展的促销活动和内容，做好每一位顾客的活动解释工作。

# 圣诞超市促销活动篇五

活动目的：

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。

一、中心主题：

“非常3+1，惊喜等着你！”

二、促销地点：

某超市活动展区

三、活动内容

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20\_0枚，费用大约6000元。

亲情卡片20\_0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

#### 四、目标性商品惊喜特价，超值回报

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。

#### 五、媒体支持

1□ pop海报1000张

2□ dm海报2万份

3、当地报纸宣传5万份