# 超市元旦节促销活动方案策划(三篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-05

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。超市元旦节促销活动方案...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**超市元旦节促销活动方案策划篇一**

12月31日―1月03日

1、市场概况及分析

每年的元旦根据惯例，势必会引发一波新的购物狂潮，而在此期间商场和大厂商也会紧握此良机展开强势促销，以期强占更多的市场份额。

竞争对手方面，xx已日趋成熟，xx处于萌芽状态。其肯定会在元旦期间开展＂一元拍卖＂、＂来就送，抽奖送＂等集聚人气类的案子；

2、营销策略概述：

拟定由三个企划完成：

a、疯狂来就送：1月1日当天共有1500份大礼免费赠送。

b、会员来店礼：

①、1月1日―1月15日当日凭会员卡获赠精美礼品。

②、2024年1月1日（周日）―1月8日（周日）、1月14日―1月22日期间整合馆内商家为vip金卡会员推出各类特价商品。

c、会员满就送：会员购物按品类送大礼。大礼包括折叠车、数码产品等。

d、极限气球满就抽：抽奖大礼包括34寸液晶彩电、暖瓶、洗衣机、数码相机、精美礼品等构成活动以强有力的产品折扣力度、dm单密集宣传制作轰动效应，强占新华路地段元旦消费群体，预计可以吸引人流25000人。

（一）、人气活动：

1、迎新疯狂来就送

活动时间：2024年1月1日

活动地点：外广场

活动目的：形成大排长龙的气势，提升当天的人气与买气。

活动内容：2024年1月1日，活动事先准备大量的礼品，礼品包括手套、化妆镜、小型吹风机、耳机、马克杯等礼品。共1500份大礼送完为止。

2、现场演艺活动

活动办法：2024年1月1日下午2：00-3：00，在广场举行极限运动大赏活动，现场邀请小轮车手进行表演。并且邀请乐队进行现场伴奏。

备案：

30秒速递篮球赛

活动办法：2024年1月1日下午2：00-3：30期间，在一楼正门广场进行速递篮球挑战赛。在30秒内，球员站在2分线上进行定向投篮。10名顾客为一组。以进框最多的顾客为冠军。冠军即可获得价值20元寒冬三件套一套。

（二）、买气活动

1、十分友礼，购物满额赠

活动办法：2024年1月1日当日，凡会员光临本店购买馆内商品凭会员卡及消费凭证即可获得心动大礼。当日共限50名，先到先得。

2、心跳极限，气球大抽奖

活动办法：2024年1月1日当日顾客不限金额购物即可参加抽奖活动。在活动区内，设置两个抽奖点，每个抽奖点上方悬挂100个氦气球，每个气球上均设有奖品名称。顾客至活动区域内，工作人员审核票据无误后，将抽奖卡发给顾客。顾客凭抽奖卡至门前气球抽奖处选中要抽取的气球线绳。气球线绳上方均加以固定，使顾客不能拉动。顾客选中气球绳后，工作人员即将球绳解开，查看气球上的商品名称。顾客即可领取奖品。工作人员遂将气球放回气球群。每位顾客凭购物发票及质保卡即可参加一次抽奖活动。每位顾客限制抽一次。

抽奖流程：

顾客购买奖品完毕->至活动区领取抽奖卡->至活动现场参与抽奖

当日限100名顾客参加。

（三）、会员活动

vip主顾客行销活动

a、vip感恩回馈礼

目的：有力提升vip的使用价值。利用vip和周边商场形成差异化营销。

活动办法：2024年1月1日（周日）-1月22日期间，馆内将推出各类特价商品。vip主顾客凭vip卡方可购买商品。每卡限购一件。

1月1日-1月8日推出服装类商品，每日100件。

1月14日-1月22日推出鞋类特价商品，每日100双

b、卡友新年来店礼

活动办法：2024年1月1日（周日）-1月22日（周日）期间，卡友至本店不限金额购物即可至会员中心领取精美礼品一份。

**超市元旦节促销活动方案策划篇二**

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2024，摸全2024的顾客，奖励现金66元，摸到2024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，，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。

**超市元旦节促销活动方案策划篇三**

20xx年x月x日—2024年x月x日

共七天（x日—x日）

千僖迎新，半价返还

（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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找