# 最新新年超市活动方案(21篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-09-05

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。新年超市活动方案篇一春节过后进入了淡季，针...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**新年超市活动方案篇一**

春节过后进入了淡季，针对这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来减少淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

目的：

“三八·妇女

节”是女性的节日，而女性消费又是商场消费的主流。借助本次促销活动拉动年初销量，塑造企业外在形象。

活动主题：健康的女人最美丽

活动时间：3月1日——8日

活动内容：

一、健康女人街——组织商场内与女性健康有关的商品(如：太太口服液、补血口服液等药用饮品，养颜美容茶类，日用保健品，美体塑身内衣，家庭保洁用品……)搭建堆头，形成女人用品一条街并布置好。

二、美丽特惠——女性商品特价优惠(冬季服装出清特价、春季服装折扣酬宾、女鞋、化妆品、珠宝首饰等等)都可在此期间推出优惠活动(参展商品可根据各门店具体情况定)。

三、评选健康好“煮”意——由女性顾客参加，根据商场内所出售的食品或佑料，制定一份有益身体的食谱，要求：新颖、易操作、健康指数高、所有配料均可在商场内购买。凡参加者提供详尽的文字内容一份交各门店服务台报名参与，并可领取精美礼品一份。再经美工书写编号刊登在门店外，并接受顾客的评定投票，以半月为限(3月1日——3月15日)得票最多的健康食谱成为健康好“煮”意得主，获奖金200元。

项目内容负责部门时间备注

1、方案送审企划部05.2.24

2、健康女人街业务部：可与供应商商议参加活动的商品交纳一定数量的广告费用或进行折扣让利企划部：活动广告宣传各门店：活动气氛营造

3、美丽特惠业务部：与供应商等协商合作事宜企划部：活动广告宣传各门店：活动气氛营造

4、评选健康好“煮”意各门店：安排服务台报名、接受投票及统计;活动气氛营造;礼品若干企划部：活动广告宣传3.1开始宣传3.8报名截止3.15评选截止

效果预测：

通过营造商场的节日气氛、制造参与性的活动，来吸引消费者(特别是女性消费者)频繁光顾产生消费行为，从而进一步凸现香江的个性化经营。

活动费用预算。

**新年超市活动方案篇二**

一、活动说明

二、主要内容——启动仪式(简介、场景布置、内容描述、说明)

三、主要内容——平安(节目说明、亮点介绍、节目单)

四、主要促销方略(商场心愿活动、神秘的圣诞老人)

五、媒体计划

六、相关费用报价(场地设置、演出节目)

一、 圣诞节 活动说明

1、时间：20xx年11月26日~12月25日

2、地点：商场一楼前厅

3、主题： 圣诞节 系列促销活动

4、定位：

(1)与众不同，强调突破与创新;

(2)针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人(主要)的钱。

二、主要活动内容— 圣诞节 (或称“圣诞月”)系列促销活动启动仪式

1、简介

(1)时间：20xx年11月26日(周五)或是11月19日晚19：30时开始

(2)目的：以此拉开从11月26日至12月25日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

2、场景设置

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

(1)在商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树;

(2) 作为主要活动场地，在前厅搭制异型舞台，主背景为一个卡通式的圣诞屋和夸张的大壁橱，并有圣诞树、驯鹿雪撬、雪花、靴子等相关装饰物;

(3)一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋;

(4)圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台;

(5)从中庭三楼斜拉装饰网到二楼，上悬饰雪花、礼品盒、铃铛等大小饰物;

(6)中厅悬挂超级大礼品钟，里面放置数份小礼品，小贺卡，数千只小气球(备用)。

3、场面描述

☆ 19：00起

顾客一进入商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有10名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围(部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式)。

☆ 19：20

小精灵到舞台后候场;场景音乐渲染气氛。

☆ 19：25

漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及商场圣诞月的活动内容。

☆ 19：30

(1)祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱“听，天使报佳音”“平安夜”等圣诞歌。

(2)幕后词引导小天使们徐徐而退，空中，雪花一点点变多，变大，并偶有小礼品、贺卡落下，其中一个心形礼品落在舞台上，一个小鹿装扮的精灵上前抱起，作欣喜甜蜜状……此时忽然响起敲门声，小鹿顾盼四周，最后将目光停在圣诞小屋。老人呼吸、咳嗽的声音传来——(在主持人提示下)是的，圣诞老人就要出现了。小鹿蹦跳，小屋的壁橱忽然打开，欢快的音乐响起，圣诞老人拖着一个大包袱从壁橱里爬出来……

(3)圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮，商场圣诞节系列活动拉开帷幕……

(4)与此同时，20个小天使背着小包袱，一个接一个从小屋里的壁橱中跑出来，跑到顾客中间，从小包袱中取出心愿烛、心型卡等小礼品送给顾客，形成高潮……

☆ 晚20：10时

启动仪式结束。

4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与商场圣诞节系列推广活动。

三、平安夜晚会

1、时间：20xx年12月24日晚21：00时~24：10时

2、地点：商场一楼大厅

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

4、节目设计说明

整个晚会分为两个部分：第一部分主题为“爱与诚信的感恩”，点燃希望与祝福，高雅而不失庄重。

**新年超市活动方案篇三**

活动主题：华彩国庆 与您共分享

活动时间：20xx年10月1日——10月9日

活动内容：

1、华彩国庆 幸运九宫格——满63劲翻幸运九宫格 1000瓶茅台酒，10000盒精品茶大放送

单笔消费满63元(钟表、珠宝金饰满630元)以上可到大楼二楼活动处参加活动，有机会中得国庆丰硕大礼。

满63元(钟表、珠宝金饰满630元)翻一次;满363元(钟表、珠宝金饰满3630元)翻二次;满963元(钟表、珠宝金饰满5630元)翻三次，单票限翻三次。

奖项设置：

一等奖：茅台酒一瓶

二等奖：国庆茶礼盒

三等奖：养生礼盒

纪念奖：纸抽

注：标明不参加活动的商品除外。

3、华彩国庆 折扣无极限

国庆期间， 2至4f穿着类商品，空前折扣。

4、华彩国庆 ——国庆价再换购

超市时令果蔬、民生商品、生鲜熟食、休闲食品等百余款商品国庆价大抢购，同时当日单张购物小票满63元以上可换购国庆好礼一份。

5、华彩国庆 ——全场10倍积分再送国庆好礼，再中苹果4s

百货大楼家电商场全场10倍积分，再送国庆好礼一份。

注：标明不参加活动的商品及特价商品除外。

a.百货家居广场，存10元定金，可换取100元现金券，购家具满3000元用一张，以此类推，不封顶。

顾客凭会员卡购买家具即可享受100倍积分。

c.家具单笔消费满3000元填抽奖卡一张，满6000元填抽奖卡2张，以此类推，单票最填5张，10月7日上午家居广场正门外9：58开始抽奖， 100%中奖，现场所有奖品一次性全部抽空。

奖项设置：

一等奖：4s(1台)

二等奖：ipad(2台)

三等奖：三星触屏手机(3部)

四等奖：九阳多功能豆浆机(4台)

五等奖：蚕丝被(25床)

六等奖：大鹰甩水拖把(50把)

纪念奖：精美礼品

注：明示、特价团购及不参加活动的商品除外，20xx年9月28日前所交定金不参加活动，填卡截止日期为10月6日晚5：00。

8、华彩国庆 大“谢”滨城——满263加送河蟹一只

10月6日，百货大楼正门前广场特设蟹池一个，单笔消费满263元(钟表、珠宝金饰满3000元)即可凭购物小票到活动处捞取鲜活河蟹一只。

注：数量有限，赠完即止，单票限捞一只;家电、超市及标明不参加活动的商品除外。

10、——员工大合唱动情演绎

10月1日晚，百货大楼正门前“百货大楼庆祝建国63周年员工合唱表演赛”，届时百货大楼员工将用歌声演绎对祖国对家乡的无限热爱。

1、华彩国庆 幸运九宫格——满63劲翻幸运九宫格 1000瓶茅台酒，10000盒精品茶大放送

单笔消费满63元(钟表、珠宝金饰满630元)以上可到大楼二楼活动处参加活动，有机会中得国庆丰硕大礼。

满63元(钟表、珠宝金饰满630元)翻一次;满363元(钟表、珠宝金饰满3630元)翻二次;满963元(钟表、珠宝金饰满5630元)翻三次，单票限翻三次。

奖项设置：

一等奖：茅台酒一瓶

二等奖：国庆茶礼盒

三等奖：养生礼盒

**新年超市活动方案篇四**

一、活动主题：

低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

二、活动时间：

11月9日-11月11日

三、活动内容：

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)

11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二购物有礼幸运随行(11月9日-11月11日)

凡活动期间在购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖2名超市购物卡一张价值111元

三等奖6名真空保温杯一个价值60元

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元

参与奖20xx名精美礼品一份价值2元

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满11元+1元赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满111元+11元赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

四、活动费用预计：

1、抽奖刮刮卡预计成本xx元，奖品成本xx元，总计xx元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本x元。

3、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

(注：活动xx元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

五、活动宣传：

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

**新年超市活动方案篇五**

一、光棍节促销和其他时候的促销活动大同小异，无非是降价、捆绑、赠送、换购等几种形式

可以通过多种信息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光棍节的气氛，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。

3.光棍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，在促销活动中，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活动信息，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。

**新年超市活动方案篇六**

活动具体安排：

(一)10月1日——3日

(打烊时间：10月1日24：00， 2-3日22：00)

一、中华鼓王欢庆盛世 升旗大典感恩太平(10月1日8：10-8:40)

中华鼓王布30余人的锣鼓巨阵(最大直径2米)，中层干部及员工台阶列队观看升旗。8：40-8：50，经警清场，观看升旗(此次升旗增加队列表演);9:00结束。(通过开门造势引客，使开门第一时间就进入销售高潮)

二、国庆佳节激情奉献 穿着类满300立减100(10月1日-3日)

男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋满300元立减100元，满600元立减200元(封顶)，不跨部门、不跨柜组累计。会员刷卡不打折，但可积分。

(仅仅3天!务请动员所有品牌参加。)

三、电脑旗舰百日庆典 破冰让利饕餮盛宴(10月1日-7日)

1、价值升级：电脑降幅30%，主流笔记本低至三千元;

2、服务升级：笔记本终身免费服务(限软件、送修);

3、礼品升级：购电脑送mp4、盛大易宝、mp3、优盘等精彩好礼。

四、国庆晚会歌舞升平 央视绝活精彩绝伦(10月1日)

10月1日20：00-22：00，央视绝活川剧大变脸等。

五、夜晚十点派送红包 满三送四满五送五(10月1日)

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块(零售15元，成本9元);超过500元赠50元礼金券(超额部分不累送)。礼金券10月7日前使用有效。

(二)10月4日——7日

(打烊时间，晚10点)

一、会员刷卡双倍积分 买礼送券赢取电脑

活动期间，1、vip会员刷卡购物，所有商品双倍积分奖励!

2、所有消费者在新亚商城购穿着类、针纺织品、洗化用品满200元，家电、电脑、手机、照相器材、健身器材、mp4、mp3、学习机、首饰、自行车、电动 车、保险柜(箱)满500元，赠抽奖卡1张，多买多赠，上不封顶。奖品为价值4990元的手提电脑1台，共计8台(个人缴纳奖品税)。10月8日电脑摇奖 产生幸运顾客，10月9日发布中奖公告(淮海晚报、现代快报、新亚商城门前广告)。

二、每晚八点实惠多多 时点特价限量抢购

(三)10.1-10.7门前活动安排

门前活动包括正门舞台活动和东广场大棚促销。采取申报制，原则上每个部门只能申报使用1天，而且舞台活动和大棚促销要同时举行。具体办法如下：

1、申报10月1-3日使用的，一是活动方案要好，影响力度要大，二是能够全部承担舞台、音响、背景制作等费用。

2、申报10月4-7日使用的，舞台、音响费用由公司承担。

3、申报时间：9月16日前报企划部。

氛围、造势：(10月1日-3日)

1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦

2、电脑旗舰店做学生游行昭示牌20个(活动主题)，戴“新亚电脑旗舰店”绶带。

3、一楼月饼赠领处布置。

4、楼身巨幅、正门横幅、门前靠牌

5、广场舞台活动

6、包柱(正门4根廊柱，节日氛围)

7、营业大厅中庭节日氛围布置

宣传办法：

1、9月26日日报、晚报、商报、快报软文宣传(一)

2、9月27日日报、晚报、商报、快报软文宣传(二)

3、9月28日日报、晚报、商报、快报、广电报整版广告

4、9月26日-10月7日人民台、交广网广告

5、9月26日-30日5万份dm入户、下乡、小学校散发

6、9月26日会员短信广告

7、10月8日日报、晚报、商报、快报国庆营销实况报道

**新年超市活动方案篇七**

一、活动目的：

而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“会展”“幸运”“实惠”“会员”“时尚” 四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又贏得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

20xx年10月1日——20xx年10月7日

三、活动主题：

“同喜同贺国庆国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动宣传方式： 借助短一信一群一发推广手段进行广泛的宣传

国庆佳节之期，历来是各商家的销售黄金段，各种促销，宣传方式层出不穷，竞争程度真可谓是盛况空前啊，如何增进销售业绩，提高市场占有率，此时重要的不仅仅是产品质量、种类，服务，交通等日常问题，更重要的是宣传，快速、有效的宣传推广，君贤科技短一信一群一发，以其速度快、精确性、瞬时轰动效应强、低成本等功能特点，才能牢牢的抓住市场主动权。

1.欢乐会展篇：

xx年名酒名特产荟萃展

国庆节本來就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售額的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

2.、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送! 20xx年国庆节活动方案策划

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

3、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

4、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、其他

制作页面为大4k、8p，费用约为0.6万。

**新年超市活动方案篇八**

借助光棍假日消费，且光棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题：××光棍惊喜多，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100即送10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、为了庆祝广大顾客在20xx世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

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50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50领取一张，超过50x部分金额以50倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100-149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

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，充分突显光棍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。

**新年超市活动方案篇九**

一、活动背景：

1、电器有限公司成立19周年，为更好的证明了实力，传达经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金(无论是在电视广告、报纸、单张上)全力反搏;国美电器欲于国庆前后在开业;大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业ji战越演越烈。

3、为了减少电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。

综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

二、活动主题及思路：

1、活动主题

国庆期间活动口号:诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到;(具体时间:9月24日——9月30日)

国庆期间活动口号:贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。(具体时间:9月28日——10月5日)

2、活动思路:充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现辉煌历史。

3、活动时间:9月24——10月5日

三、活动地点：

各连锁店(包括xx店)

四、活动组织：

总监督:总负责部门:销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人:各分店店长(监督人:销售管理部、采购部)

五、活动内容及安排：

1、各分店全场特价

各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品主要定位在

a、库存量较大、急需处理商品

b、其它商家主推商品及公众敏感性机型

c、我司主推商品

d、厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

2、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)

活动主要针对司庆期间光临电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

3、购又送(购物送麦当劳券)

活动主要针对国庆期间在电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券;购物满3000元送价值30元麦当劳使用券;购物满5000元送价值50元麦当劳使用券;购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由负责联系券，xx店由负责联系，xx店由负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

4、厂家好礼送

主要根据厂家在我司活动期间所推出的优惠政策配送的赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前由采购部根据厂家赠品配送政策

及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

5、老总签名、字字重金

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、5日(星期六、日)开展老总签名售机活动，活动形式:签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。(具体内容根椐采购部提供的资源再来安排)

**新年超市活动方案篇十**

一、活动背景

“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。而大型的电子商务网站一般会利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度。20xx年11月11日前后，发生了中国互联网最大规模的商业活动：在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿!

二、活动时间

11月11日前后

三、活动地点

瑞臣体检中心淘宝店

四、活动主题

“双十一”轻松抢5折，健康不打折

五、活动内容

a. 产品促销

1、单笔满400立减20或加送一个专项体检{肝功三项、血清蛋白四项、总胆固醇(tc)、甘油三酯(tg)、高密度脂蛋白胆固醇(hdl-c)、低密度脂蛋白胆固醇(ldl-c)选一}

2、单笔满600立减30或送一个专项体检

3、单笔满800立减40或送一个专项体检

4、单笔满1000立减50或送一个专项体检

5、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份b. 信誉好评

拍后5星+好评返还金额，根据套餐金额比如300以下返还5元，300-399返还10元，400-499以上返还15元，500-599以上返还20元，600-699以上返还25元，700-799以上返还30元，800-999以上返还40元，1000以上返还60元，20xx以上返还100元!

六：活动推广

a、 内部推广

活动套餐在网店首页醒目位置标出、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份。此页面放本次活动详细介绍及套餐链接，套餐价格里一定要标出原价及折后价，并将此页面置于首页。

b、 外部推广

集合网络运营部全部推广人员，进行任务分配，在各大外围网站进行推广，推广时间为双十一前期推广和双十一后期推广。

**新年超市活动方案篇十一**

一、前奏

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，最大限度的提高人流量、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iga超市的美誉度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

二、活动主题：“喜迎国庆

欢度佳节”

四、活动目的：

\*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;

\*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，最大限度地扩大销售额;

\*通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通;

\*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。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

1)喜迎国庆

欢度佳节

2)月圆中秋

情系iga

3)举国同庆

佳节大献礼

4)重阳佳节

iga浓您家乡情!

5)每逢佳节倍思亲

iga为您送温情

6)热烈庆祝中华人民共和国成立62周年!

7)爱是挚诚

家乃至亲

8)品质、服务、物有所值!

七、活动布置与宣传

(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

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日、a4、4p彩色;

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

4、人员广告：所有人员必须充分了解此次开展的促销活动，做好每一位顾客的活动解释工作;

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

八、活动内容

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iga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。

九、费用预算：

十、活动操作：

1)活动总负责：iga

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。

**新年超市活动方案篇十二**

一、前奏

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，最大限度的提高人流量、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iga超市的美誉度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

二、活动主题：“喜迎国庆

欢度佳节”

四、活动目的：

\*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；

\*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，最大限度地扩大销售额；

\*通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

\*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。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

1)喜迎国庆

欢度佳节

2)月圆中秋

情系iga

3)举国同庆

佳节大献礼

4)重阳佳节

iga浓您家乡情!

5)每逢佳节倍思亲

iga为您送温情

6)热烈庆祝中华人民共和国成立62周年!

7)爱是挚诚

家乃至亲

8)品质、服务、物有所值!

七、活动布置与宣传

(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

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日、a4、4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

4、人员广告：所有人员必须充分了解此次开展的促销活动，做好每一位顾客的活动解释工作；

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

八、活动内容

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iga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。

九、费用预算：

十、活动操作：

1)活动总负责：iga

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。

**新年超市活动方案篇十三**

一、前奏

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和--年一样，中秋节(9月14日)和国庆节(10月1日)相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。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，在中秋、国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

二、活动主题：

“喜迎国庆，欢度中秋”

三、活动时间：

20\_\_.09.07—20\_\_.10.5

四、活动目的：

1)以“中秋节、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“中秋节”、“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，最大限度地扩大销售额;

3)通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通;扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民，共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：

顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

1)喜迎国庆，欢度中秋

2)月圆中秋，情系全鑫

3)情满月圆，举国同庆

4)中秋佳节，全鑫浓您家乡情!

5)中秋合家欢，佳节大献礼

6)望月怀远，花好月圆

7)每逢佳节倍思亲，全鑫为您送温情

8)礼情款款，欢度佳节

9)品质、服务、物有所值!

10)关爱社区居民，共建温馨家园

七、活动布置与宣传

(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)大门口上方悬挂大红灯笼。

2、场内：

1)吊旗：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pop：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;

(二)活动宣传

1、海报2期：

第一期：中秋1期dm，时间9月7日—9月14日、a4、4p彩色;

第三期：国庆节dm，时间9月24日—10月5日、a3、12p彩色。

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出“月饼一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

4、人员广告：所有人员必须充分了解此次开展的促销活动，做好每一位顾客的活动解释工作;

5、dm刊广告：2期。

6、电视广告：3期，宣传中秋月饼促销信息。

**新年超市活动方案篇十四**

一、 活动时间：

二、 活动目的：盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9月13日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、 活动主题：花好月圆人团圆 盛隆送礼喜连连

四、 卖场陈设：卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、 活动内容：

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张;

a. 购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元;(此券限活动期间使用)

指定月饼品种有：

b. 购保健品或酒(指定商品)可分别抵1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用); 已买断的酒为使用品牌。

l 中秋礼券

a 类保健品或酒 此券可抵1元

b 类保健品或酒 此券可抵2元

c 类保健品或酒 此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖” 、“盛隆喜庆奖” 、“团圆奖” 、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖 集齐“团、圆、奖” 3个字 奖价值200元的奖品(礼券、现金)

b.喜庆奖 集齐“喜、庆、奖” 3个字 奖价值100元的礼品(礼券、现金)

c.盛隆奖 集齐“盛、隆、奖” 3个字 奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d.欢乐奖 集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆” 7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置：a共100个 ;b共1000个;c共10000个;

六、 商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、 费用预算：

条幅：10米\*6元/条\*26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张\*10万=1万元

吊旗：2.5元/张\*1000张=2500元

dm快讯：待定;广告费用：报纸、电视，待定

八、 注

1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷;

2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。

3、吊旗、dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。

4、连锁店负责各门店的条幅。

5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。

6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

**新年超市活动方案篇十五**

活动分析：

中秋节过后，紧接国庆节，中秋节我们的促销主题是超市月饼酒水等，国庆节七天长假，秋季服装已全面上市，本促销活动以穿着类商品为主，其他为副配合进行促销，全面提升商场在国庆节假日的人气，增加公司美誉度，提高销售额。

活动时间：9月29日——10月7日

活动主题：庆国庆七天乐 最快乐

活动内容：

活动一：欢乐国庆现金篇——满200送30(现金)

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满200元送30元现金券，满400元送60元现金券。多买多送，依次类推。

活动二：欢乐国庆好运篇——国庆七天乐 大奖属于我

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。

奖品设置：

特等奖1名：彩电一台

一等奖10名：电磁炉一台

二等奖100名：2.5升可口可乐一瓶

三等奖1000名：恰恰瓜子一袋

四等奖10000名：

活动三：欢乐国庆特价篇——特价最快乐

活动期间，每天不定时推出十几款超低惊爆价商品限时抢购。生活用品类：炒锅8元/个，拖把9元/把，雕牌洗衣粉3元/袋，舒肤佳香皂1元/块、佳洁士牙膏1元/盒，、调味品、等商品，限时抢购!主推季节服装出清以及库存大商品的限时抢购。

活动四：欢乐国庆故事篇——国庆《故事会》大行动

活动期间，顾客在我商厦购物折后满20xx元以上即可获赠20xx年度全年《故事会》，每天限赠100份，赠完即止。

活动五：欢乐国庆生日篇——与您生日同庆

活动期间，凡10月1日生日年满1周岁的婴儿，家长可凭户口薄(复印件)在国庆节当日获赠价值101元的生肖玉坠一个(数量有限，赠完为止)，凡10月1日生日的顾客(不限年龄)凭身份证复印件获赠精美礼品一份。

活动六：欢乐国庆激情篇——精彩演出秀不停

活动期间，特邀著名演出歌舞团现场进行歌舞、京剧、吕剧、二人转等系列演出活动。每天1场，好机会不容错过。

(以上活动团购、明示商品不参加)

四、广告宣传：

1. 宣传彩页50000份

2. 手机短信150000条

3. 电视台广告

4. 气象局广告

5. 莒州文艺、莒州宣传刊登

6. 大型文艺演出：京剧、吕剧

7. 卖场活动看板

8. 卖场

**新年超市活动方案篇十六**

(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)大门口上方悬挂大红灯笼，

国庆节超市促销方案。

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

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日、a4、4p彩色;

第二期：劳保品百货周手招，时间9月10日—9月23日、a4、4p彩色;

第三期：中秋节2期手招，时间9月17日—9月30日、a3、12p彩色;

第四期：国庆节手招，时间9月24日—10月7日、a3、12p。

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出 “月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

4、人员广告：所有人员必须充分了解此次开展的促销活动，做好每一位顾客的活动解释工作;

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

八 、活动内容

第一波：教师节 (20xx年9月4日——9月10日)

1)桃李满园 师恩永存

活动时间：20xx年9月10日

活动内容：为庆祝教师节的到来，答谢广大老师对人类社会作出的巨大贡献，

活动当天凡凭教师证和身份证即可到爱家服务台免费领取柚子一个，每人限领一份、送完即止。

2)教师节，爱家为您传情达意

活动时间：9月4日—9月7日

活动内容：活动期内，在爱家购物的学生，可免费获得祝福贺卡一张(您只要在卡片上写上您想对您的老师所说的话，iga将于9月9日前将您的祝福寄到您的老师处)。每单限送1张贺卡。(促销组负责购卡，邮寄)

第二波：中秋节 (20xx年9月11日——9月28日)

3)中秋情满iga 购物即送“iga亲情电话卡”

活动时间：20xx年9月11、12、17、18、19、24—28日(10天)

活动内容：也许您与亲人、朋友分别了几个月或者几年，中秋节到了，别忘给自己的亲人、朋友拨个电话问候一下，规划方案《国庆节超市促销方案》活动期间凡在我商场购物满38元的顾客朋友，均可凭购物电脑小票到商场服务台免费领取面值8元的“iga亲情电话卡”一张，每单限送两张，使用“iga亲情电话卡”可免费拨打长途电话，每天限量赠送、送完即止。

4)iga中秋灯谜会

活动时间：20xx年9月27日、28日(两天)

活动内容：活动当天，凡在iga消费的顾客朋友凭电脑小票均可参加中秋猜灯谜的游戏，猜中者奖精美礼品一份!采购部负责落实猜迷礼品，促销部负责活动现场的布置与活动现场的组织。

5)浓情中秋 好礼相送

活动时间：20xx年9月25日——28日(两天)

活动内容：

a、凡于9月25日、 26日两天在我商场一次性购物满28元即送迷你月饼一个，每人每单限送1份(自制月饼、60克)。

b、凡于9月27日、28日两天在我商场一次性购物满28元即送柚子一个，每人每单限送1份。

以上赠品每天限送200个，送完即止。

6)中秋月饼一条街

活动时间：20xx年9月10日——9月28日

活动内容：活动期间推出以中秋月饼、补品、保健品、节日礼蓝等商品集中陈列，突出一条街的展示特色，以此营造喜庆的节日气氛，方便顾客选购。促销组负责做好“中秋月饼一条街”的布置与场内外的宣传，采购部与门店负责商品资料的落实与陈列。

7)大宗购物

活动时间：20xx年9月10日——9月28日

活动内容：今年不制作八折卡，改做邮信的格式，不写明多少折，仅是提醒顾客凡到我商场大宗购物，与我们联系，可享受特别优惠。

第三波：国庆节 (20xx年9月29日——10月7日)

8)“欢庆中秋、国庆 购物抽大奖” 送金月饼

活动时间：20xx年9月10日——10月7日

活动内容：为回报广大顾客朋友，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“购物抽奖中金月饼”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元的金月饼一个。

9)中秋国庆 爱家送大礼

活动时间：20xx年9月17——9月30日

活动内容：在公司第四期促销手招(中秋2期手招，时间：9月24日—10月7日)封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的手招，剪下现金券到我商场购物满100元可使

用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，现金券不可兑换现金。

10)买99元送30元现金

活动时间：20xx年9月31日——10月7日(八天)

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iga购买服装、鞋类商品满99元即可返回30元现金，满198元可返回60元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。

11)黄金周 旅游商品大展销

活动时间：20xx年9月25日——10月7日

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。

12)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。

**新年超市活动方案篇十七**

一. 系列活动主题：

1. 十月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2. 心系千千结，十万爱情大展示

3. 迎十一旅游大礼回馈会员

4. 秋季时装周

5. 打折促销活动

6. 印制银座商城《精品购物指南》秋季版一期

二. 活动时间：

1. 十一购物赠大礼，欢乐假期全家游：10月1日——10月10日

2. 心系千千结，十万爱情大展示：10月1日——10月10日

3. 迎十一旅游大礼回馈会员：10月1日——10月12日

4. 秋季时装周：10月1日——10月10日

5. 打折促销活动：10月1日——10月10日

三. 系列活动范围：

地点：银座商城及八一店、银座购物广场及北园店 . 系列

活动内容：

(一)十月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在十一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办“十月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠十一情侣、全家旅游套票活动。 实施细则：

① 10月1日——10月7日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

② 凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得十一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③ 凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得十一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④ 凡当日累计消费正价商品满120xx元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

⑤ 凡当日累计消费正价商品满20xx0元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000—— 20xx0元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：爱情专线 尽显温馨

十一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热。

将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

施细则：

① 十一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容。

凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

② 每日抽取一对幸运情侣，可获赠十一期间济南近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算5000块，0.5元/块×5000=2500元;红色尼龙绳：50m×5元/m=250元;情侣旅游套票价值200×5=1000元;宣传活动x展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎十一旅游大礼回馈会员

活动范围：银座商城

为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至20xx年10月1日——10月10日，会员卡累计购物积分排名前三名的银座会员，于20xx年10月1日——10月10日期间，可凭银座会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。

(过期不候，排名情况于十一结束后统计在网站及各大报纸公布) 第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人×3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。

**新年超市活动方案篇十八**

活动主题：低价风暴 全民疯抢(亲，你买了吗?)

活动时间：20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动内容：

●活动一 全场5折 终极狂欢(20xx年11月11日)

20xx年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

●活动二 购物有礼 幸运随行(20xx年11月9日-11月11日)

凡活动期间在购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖 1名 品牌智能手机一台 价值1111元

二等奖2名 超市购物卡一张 价值111元

三等奖6名 真空保温杯一个 价值60元

四等奖20名 心相印卷纸一提 价值 30 元

参与奖20xx名 精美礼品一份 价值2元

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

●活动三 一个人的节日 双倍的甜蜜(20xx年11月11日)

购物满11元+1元 赠2个棒棒糖(2元/ 个 ，200份)

购物满111元+11元 赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

活动费用预计：

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。第一范文网

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

活动宣传：

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

**新年超市活动方案篇十九**

时间：20xx年3月8日----3月10日

一、活动主题：三月女人天，靓丽妇女节

二、活动方式

免费体验名额、“365爱心会员促销”

三、活动内容

1、免费体验名额

适用范围：全国大旗鸿瑞365爱心超市

活动内容：活动期间，有妇科疾病的患者，可以到当地爱心旗舰店(限前300名)、爱心超市(限前200名)、爱心服务站(限前100名)，免费领取妇科凝胶一盒，并根据实际使用情况填写一张《产品使用体验表》。

2、365爱心使者促销活动

活动内容：在三八节期间，申请成为365爱心使者，将根据爱心金额的等级不同，享受领取不同的产品金额，等级最高为365元的3倍。

3、公司送出的美丽——“美丽与您同行生日有我相伴”

活动主题：美丽与您同行生日有我相伴

活动细则：

①凡于3月8日出生的女性均可参加本项活动。

②凡于活动期间满足出生日期的，并成为365爱心使者女性，凭爱心使者卡及身份证到“365爱心超市”，可领取免费体验一次，并获赠价值150元的精美礼品一份。

4、“因为奉献，所以快乐”公益爱心奉献

活动时间：20xx年3月8日——3月15日

活动内容：无论是您本人手工制作、编织的饰物，还是您书写、描绘的艺术书画，甚至是您珍藏已久的工艺品……，只要您愿意，都可以把它义捐到365爱心超市，我们将会把所有的工艺作品以您的名义，在香港柏莱举行的各地的敬老助残活动中，捐献给需要的单位和个人。对于做出突出贡献的爱心朋友，将被评为“公益慈善爱心大使”，并颁发荣誉证书。

三八妇女节超市活动方案相关文章：

1.20xx超市三八妇女节活动方案

2.20xx年商场三八妇女节活动方案

3.超市开展三八妇女节活动方案

4.20xx商场38妇女节活动方案

5.社区三八妇女节活动策划方案5篇

6.20xx年最新的38妇女节活动促销方案

**新年超市活动方案篇二十**

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕 \"光棍也要狂购物\"这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间： \*年11月9日--\*年11月11日

三、活动主题：\"欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天\"

四、活动内容： \"欢乐在联盛，光棍大采购\"

1、\"光棍欢乐颂\"活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、\"联盛送情意，光棍礼上礼\"凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。(礼品建议个性饰品等时尚物品)

3、\"欢乐幸运颂\"幸运转盘转不停，大礼连连送!凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

4、\"欢乐会员颂\"推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、\"欢乐时尚颂\"时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：礼品费用0.6万，宣传费用0.3万，人员费用0.5万。

**新年超市活动方案篇二十一**

动主题：三八妇女节，浪漫不浪漫

活动时间：即日起----3月20日结束

活动内容：

三月，春意浓浓的日子，三月，属于女人的日子。乍暖还寒中阳光一天天明媚起来，忙碌辛劳中，女人也一天天成熟明媚起来。紧紧跟随着时代的步伐，现代女性与旧时代女性有了许多不同之处：思想的解放，观念的更新，视野的开阔，给在生活注入了新主张新概念。在这个属于世界妇女的节日里，我们要不要让自己放松一下，妩媚一下，野蛮一下，奢侈一下….浪漫不浪漫全由你自己!请姐妹们拿起手中的笔，在我们的节日里，抒发自己的心绪和情怀吧。

1、活动要求：

内容不限，题目自拟。文字类不少于500字;图片类，图片不少于5张，文字说明不少于百字;诗歌类不少于14行;

参与活动的稿件发送于邮箱内;请在题目前注明[浪漫不浪漫]。如发现违反要求将取消其活动资格;

所有参与活动的文章都将加精收藏，视文章质量给与推荐;所有的网友为评委，以投票的方式选出最优秀的文章。

2、活动奖品设置：

一等奖一名：奖励礼物香水一瓶浓情玫瑰一朵;

二等奖三名：各奖励礼物抱枕一个浓情玫瑰一朵;

三等奖五名：各奖励环保购物袋一个浓情玫瑰一朵;

鼓励奖若干名：各奖励礼物浓情玫瑰一朵;

费用预算与效益

提供奖品：150元

效益：无法评估，可以保证点击率的提高。

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