# 2024年元宵节营销策划方案 元宵节活动策划案(5篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-09-13

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**元宵节营销策划方案 元宵节活动策划案篇一**

随着越来越多的企业进入汤圆这个市场，“三全”、“龙凤”、“思念”、“五丰”、“冠生园”等等几大品牌彼此之间的竞争也越来越激烈，到目前为止，竞争几乎进入到白炽化状态，提高销量几乎成为他们每个企业的难题，每个企业为了提高自己的销售量和夺得利润，都想方设法来对自己的汤圆进行各种各样的销售。因此，如何在元宵节前做好促销活动，对提高汤圆的销量及市场占有率，巩固市场地位，提升品牌的知名度具有重要意义。

二、活动目标

本次促销活动将在20\_\_年3月1日至2日之间进行，主要通过一系列的宣传及促销活动提高食品的知名度和美誉度，扩大汤圆的影响力和范围，促进“凌汤圆”、“新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大汤圆系列的元宵期间的终端市场销售和团购销售，提高汤圆销量。

(一)利润目标

通过本次元宵期间的促销宣传活动，提升汤圆的销量，实现元宵期间销售利润50万元的销售利润。

(二)市场占有率目标

此次的推广活动汤圆以“凌汤圆”、“新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大系列细分市场，扩大汤圆的市场占有率，让消费者亲身市场不同口味，应对市场的激烈竞争，争取更多销售机会，迅速赢得汤圆消费的巨大市场，最终获得更大的利润。

(三)销售目标

让更多消费者了解和知道公司的多口味汤圆，让消费者在最短的时间内认知汤圆系列的特色，培养更多消费者购买汤圆，实现在元宵期间的杭州市10万斤销售目标。

三、活动方案

(一)前期：广告宣传促销方案

时间：20\_\_年1月起

宣传形式及内容：

1.网络宣传：优酷、奇异、搜狐、乐视等主要知名网络电视

2.电视、广播广告：杭州地方电视台、地方广播。发布内容：宣传汤圆产品特点，吸引更多的顾客。

3.销售点广告：在食品的所有售点张贴招贴和其他小型广告宣传品，在大型的超市要广告要清晰明确，是用带有视觉冲击力的画面，引起消费者的注意。食品不同于一般的生活用品，通过画面的刺激，引起人吃的欲望。

宣传目的：采用多种媒体，网络、电视等全方位宣传造势，使公众对汤圆有一定的认识和了解，并且产生好感，有一定的购买愿望，并逐渐培养长期食用汤圆的习惯，为后期的工作做好铺垫。

(二)后期：活动促销方案

活动一：

时间：20\_\_年3月3日17：00-19:00

活动主题：良辰美景共赏 元宵欢闹齐乐(一家亲现场制作汤圆活动)

活动地点：在杭州市各区商业中心或广场搭台，靠近大卖场

活动内容：在现场每一位报名参加现场制作汤圆的人，由主办方提供1千克制作材料，可在规定的20分钟内任意制作汤圆，制作的汤圆均可打包带走。

同时，在制作汤圆的活动过程中，现场的主持人负责主持一些趣味性问答，调动现场氛围，参与游戏者获胜者可获得精美礼品一份。

活动二：

时间：20\_\_年3月2日至24日

活动主题：共度元宵享团圆，汤圆伴随您

活动地点：杭州市各大型超市、商场

活动内容：在各大型超市、商场开展免费品尝及买赠活动，搭建促销台，把元宵的热闹氛围带到商场超市，用促销员带动现场气氛，给现场顾客一个清新统一的产品形象。同时，由促销员在现场蒸煮不同口味的汤圆，消费者可根据喜好试吃、购买汤圆，并且，促销员要积极宣传23日的现场携家人包汤圆活动，并提前报名。

在促销期间，一次购买满28元即可赠送带有企业标准的勺子，一次性购买满38元的即可获赠汤碗一个，一次性购买满58元可获赠凌200克赠品汤圆一袋，购买越多礼品越多。

活动三：

时间：20\_\_年3月2日至5日

活动主题：猜谜语 欢乐中奖

活动地点：杭州市各大型超市、商场

活动内容：在促销台四周悬挂灯笼，在灯笼上张贴谜语条，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物获汤圆3元、5元抵用券。(次活动与各销售点促销活动同时进行)

4.各项活动注意事项

①各活动地点负责人负责与有关职能部门协调现场场地，确保活动按时、顺利执行到位;②所有接触食品现场的工作人员，须佩戴白口罩、白手套 、帽子，其它工作人员统一着工装、佩戴红围巾、工作证;③免费发放的汤圆必须卫生达标，食用可口，做好现场卫生工作。

元宵节营销策划方案 元宵节活动策划案篇二

一、活动时间：20\_\_年2月4日-12日

二、活动节日分析：

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此我们的促销活动重点围绕跟元宵有关的商品展开促销。同时借助烟花爆竹、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛，回升消费热情。

2、同时春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

三、活动目的：

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升公司知名度和美誉度。

四、活动主题：

1、火树银花不夜天共度元宵享团圆

2、猜谜语欢乐中奖

3、良辰美景共赏元宵齐乐园

五、活动对象：

元宵佳品、糖果、生鲜蔬果类食品。

六、活动内容：

(一).购物赠汤圆

凡于活动期间一次性购物满58元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取大年汤圆1袋(价值3.9元);同理，购物满98元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆2袋(价值7.8元)。每天限送500份。

注：凭当日单张小票领取，小票金额不可累加

(二)、猜谜语欢乐中奖

把超市布置成元宵游乐区，悬挂灯笼，在全卖场的每个角落都张贴谜语条，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美礼物。

(三)良辰美景共赏元宵齐乐园

2月6日晚7点30分钟在外场开辟游乐区，在游乐区大舞台内增设套圈活动和一些表演等活动来吸引人气。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。

表演：表演者有店面有才艺的员工来共同表演，目的是增加元宵节热闹气氛。注：游园布置必须精美，注意维持活动现场秩序。游园活动的开始和结束可以以爆竹鸣号

七、活动筹备时间安排:

1、1月25日特价商品资料汇总，预定出上邮报的商品;

2、1月25日各部门的活动计划书上交店长办;

3、1月29日邮报商品下午开始照相;

4、1月30日邮报定稿

5、1月31日至2月3日跟踪特价商品和邮报商品到位情况，2月3日所有特价商品全部到位;

6、2月1日邮报到店上;

7、2月2日至3日开始邮报全面发放;

8、2月1日至3日所有特价pop写好;

9、2月3日卖场气氛、pop布置完成;

10、2月1日至3日常规特价商品阵列到位，3日晚上下班后所有pop粘贴到位、特价商品检查完成;

八、广告宣传：

为保证活动的持续性和工作责任到每个人，特制定以下要求：气氛设置：外场气氛，内场气氛，销售气氛。播音气氛。陈列气氛。pop书写。

(一)、dm邮报：单张16k，10000份\_0.18=1800元。2月1日下午dm邮报到店。

1、邮报发放计划：(发邮报的重点在各大生活小区和居民住宅及城中村，要尽量贴近百姓生活)

2、卖场内留：1000份(收银、总台)

(二)、场内不间断的播音;

播音内容就是活动内容

(三)横幅制作

1、横幅两条：火树银花不夜天共度元宵享团圆

良辰美景共赏元宵齐乐园

2、喷绘：两块

(四)、内场气氛pop和吊排设计：原来的不动

准备工作：

备足货源，搞好汤圆的商品陈列，店内海报、pop的书写等

九、费用预算

初步估计费用为元，明细如下：

促销活动费用预算表

活动简介：20\_\_年2月活动活动时间：20\_\_年2月4日至2月12日

十、人员安排

1、唐光杰：负责活动前各项准备工作及邮报制作及进展情况跟踪;负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营安排，负责生鲜的各项运营进展情况的督促。负责整体人员调配，主要特价商品货量的控制、各部门和各类人员及各项活动的综合监督检查。发现问题及时作出整改决策。

2、赵发亮、华绍云：作好全场人员的纪律监督工作、防盗和消防安全工作，发现问题要及时向店长办报告。2月3日防损部根据活动内容和抢购商品作出防损要求，并于2月3日进行员工和防损人员培训。并在管理人员会议上作出商品和人员安全要求

3、吕涛、王丽：负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营跟踪、堆头位置和人员协调，各项工作执行情况的督察和汇报，

4、徐志玉、王彩云：负责收银线的零钱兑换和接待顾客的投诉和处理。

5、唐光杰、吕涛：负责活动前政策资源的谈判、落实、跟踪，配合卖场确认主打商品;货源的最终到位时间为：2月3日。

6、王丽：负责整个外场礼品准备工作和发放，礼品借出时候和回收时候收货部和防损部必须参加点货，营业结束时收货要向防损部报告等防损部人员到场才能清点数量后拉到指定的仓库。严禁在无防损部人员参与的情况下就出入货品，否则后果自负。

7、张文辉、唐光杰：负责在1月31日将邮报发放方案做好交店办审核，2月1日人员培训到位，活动中各人力调配方案，于2月3日晚整个邮报发放的宣传工作全面结束。唐光杰负责全店耗材购进的敦促和统计工作。遇到无法解决的问题要及时向店长办报告。

8、王洪富、王彩云：负责活动前的电子设备和收银系统的检查工作，商品资料的变价工作。特价商品资料的建立和检查工作。应急收银通道和临时收银点的计划和设置。2月3日对总台，收银人员的活动培训，服务培训，注意事项等培训工作。各种收银耗材的准备。

9、华绍云：作好全场人员的纪律监督工作和需要人力支援的各部门抽调出来的人员的协调工作。发现问题及时向店长办报告。

10、杨翠兰：作好整个生鲜部活动安排，于2月2日之前将活动期间的人员排班表交店长办审核，抢购堆头及抢购区域的秩序维护和需要人力支援的申请和协调要事前与人事部作好沟通。定出具体的人员和时间。

10、王丽、吕涛、杨翠兰：负责你们所管区域和所管部门的一切工作：包括活动前的市场调查，活动计划的纂写，特价资料的收集汇总，拟订出上邮报的商品、活动期间的人员安排等等。做到重点特价推头和重点促销区有专人负责推销，并且有销售量的评估和陈列效果的分析，以便于我们把下次活动做得更有效果。十一、活动头天应检查的项目：

1、所有活动的知晓度是否达到要求?(总台、收银台是否达到100%);(唐光杰、张文辉);

2、特价商品的货量是否配足?、pop是否都写好?，所有pop要到顾客走了之后才能张贴和悬挂，以免发生投诉，所有pop张贴就位好了之后才能下班、特价堆头的位置的安排是否合理?(主推商品是否在重点促销区?)、每个主推商品是否有专人负责推销?、喊话器是否准备好?电池是否充好?，要手拿特价资

料和dm邮报于活动头一天晚上集中所有管理人员对照每一个柜组逐一进行全场检查巡视，若发现问题即使改正，(各部门主管负责改正);

3、外场的活动的地堆、架子、帐篷、防雨具、人员、进出货的责任人是否确定好?(唐光杰负责);

4、所有的特价商品过收银台检查的人员是否定好?(各部门主管负责)收银员对应柜组检查落实到人的责任是否定好?(新增或延期的检查方法如何?)。(吕涛、王丽、王洪富负责);

5、场内抢购活动，活动的主持人是否培训到位?参与的人数和时间是否确定?(生鲜抢购时需要的人由杨翠兰提前向人事部要好)。

6、在活动期间，柜组长以上的所有管理人员的手机要24小时开起(虽然我们不能报话费，但我们也要尽量的做到口头上的交代和要求，要让我们大家尽量多一些理解，少一分的埋怨)，要保证随时找得到人，手机电池要冲好。

全店耗材备齐了没有?(陆燕负责);

7、特别事故应急处理小组的人员是否确定和培训好，他们的对讲机及所有的信息传递系统及所用工具是否备齐、有效?(华绍云负责);

8、最后，每个部门的负责人都要重新回想一遍自己部门的所有准备工作，看还有没有哪些没有想到的地方?看还有没有存在哪些不足之处，要及早提出来及早解决;

(所有的工作安排布置好了、各部门人员的分工明确之后，敬请大家在想一下还有哪些困难或疑惑的地方，提出来再进行讨论解决。以后我们的每一次活动前的安全大检查，由防损部华绍云负责)

十二、活动效果评估：(负责部门：店长办公室)

活动结束后，各部门人员应对次此活动的效果进行调查、测定，让我们的员工对此次活动进行评价，包括对本次活动的方式方法、赠品的选择、促销人员的总体评价及活动的成功与不足之处。并对照我们预先设定的目标检查完成了哪些?分析实现目标与未达成目标的原因，在会上充分讨论，为以后的促销活动积累经验。最后由店长办公室作出活动效果评估分析报告。

店长办公室

元宵节营销策划方案 元宵节活动策划案篇三

活动时间：\_\_\_\_年\_月\_日-\_日

活动主题：\_\_\_\_年元宵节促销策划

活动口号：浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

活动节日分析：

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞师舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

活动内容：

一、团团圆圆过元宵美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可缺少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

元宵节营销策划方案 元宵节活动策划案篇四

1、超市情浓，购物欢乐送

◎活动时间：2月1日至2月6日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值3元)，每天限送300份;同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值5元)，每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米(8斤)一袋(价值8元)，每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

小超市元宵节促销方案活动2、真情元宵 难忘今宵

◎活动时间： 2月1日晚上19：00-21：00

◎活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

◎活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

小超市元宵节促销方案活动3、浓情元宵，颗颗真情

◎ 活动时间：2月1日—2月6日

◎ 活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

◎ 活动内容：凡于2月23日—2月25日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份(三-五个)，每天限送500份。

◎活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

◎ 道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

小超市元宵节促销方案活动4、喜闹元宵，乐猜谜语

◎ 活动时间：2月5日—2月6日

◎活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜;凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和dm剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份(价值2元)，每天限100份。

◎灯迷由店企划手写，便条纸等活动道具由店自行提供。

小超市元宵节促销方案之店内气氛布置和宣传

a、保留部分春节促销活动气氛布置。

b、正门：在正门悬挂“浓情元宵，难忘今宵”横批和“促销活动内容”宣传栏，并在正门前悬挂大红灯笼;

c、冷冻食品区气氛布置(见附图)，悬挂小灯笼、灯迷和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt;

d、主通道：悬挂主题pop和灯笼，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染春节氛围;

e、重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

元宵节营销策划方案 元宵节活动策划案篇五

今年元宵节、情人节相对较集中，为把握节日商机，创造更佳的销售业绩，我们将通过“元宵灯谜会”的形式，树立“商品全、品质优、服务好”的新世纪形象来集中组织商品促销活动。

一、活动主题：新世纪元宵灯谜会

二、活动时间：

三、活动方案：红红火火新世纪、热热闹闹过元宵

小活动一：庆团圆吃元宵美味汤圆大联展

在超市设立元宵美食街，突出传统文化氛围及新世纪汤圆品种全、质量优的特点，推出各式特色汤圆及礼盒，引导顾客佳节送汤圆，推出部分特价汤圆促销，拉动销售。

小活动二：庆团圆吃元宵猜灯谜中大奖

在各楼层均开辟字谜游乐区，来新世纪的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法

1.必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2.按编号对证确认后方可领取。每人每天限3次。

3.凭有效证件(身份证、学生证、驾驶证等)登记后方可领取。

小活动三：庆团圆吃元宵开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前100名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满20元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

小活动四：庆团圆吃元宵购物打折又送礼

正常商品92折后满100元，(超市商品不打折满100元，化妆品97折满100元)送汤圆1包，满200元送2包，当日小票可累计，多买多送，以此类推。(会员卡可积分)

(黄白金、烟酒、手机、特价、削价商品不参加，羽绒服88折不参加)

四、卖场布置：

a、商场内部：

1、分区域布置，使卖场形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断的提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，创造良好的购物氛围及增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传主题促销活动。

5、商场广播滚动宣传促销活动及特价信息。

6、楼梯换元宵节广告语，“新世纪汤圆格外甜”或“大红灯笼高高挂、红红火火过元宵”，超市元宵美食街悬挂kt板制作的元宵造型进行装饰。

7、超市副食区走廊喷绘玫瑰花背景，铺设地面，红火卖场节日氛围。(元宵节、情人节共用)超市入口地面、出口地面喷绘装饰。

8、制作元宵灯谜，正月十二(活动前)全部悬挂装饰到位。

9、超市元宵节与情人节的装饰一起考虑，共同进行装饰。

b、商场外部：

1、商场入口制作写真版面，宣传主题促销活动

2、装饰布置入口立柱，在门外放置彩虹门，增加节日气氛。年最新超市元宵节活动策划方案

一、活动背景

春节人们忙于辞旧迎新、探亲访友，顾不上吃顾不上玩，正月十五吃汤圆、猜灯谜、赏花灯，有的吃又有的玩，所以元宵节才是年味最浓的时刻。“去年元夜时，花市灯如昼;月上柳梢头，人约黄昏后。”元宵节未婚男女借着赏花灯也顺便可以为自己物色对象，所以元宵节还是个特别受年轻人青睐的浪漫节日。基于以上原因，本次元宵节促销将以“汤圆、灯谜”等为背景，突显一个“闹”字，通过各种新颖、有趣的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度，掀起春节后第一个节日销售高潮。

二、活动目的

通过元宵节促销活动营造传统节日氛围，充分利用热闹、喜庆、浪漫的节日气氛来刺激和诱导顾客消费，达到带动人气，提高销售的目的。

三、活动时间

2月28日(正月初十)—3月6日(正月十六)

四、活动主题：沸腾元宵，暖心聚惠

五、活动内容

活动一：元宵“球”团圆，好礼“球”带走

为凸显元宵节“闹”字，提升节日氛围，特在元宵节活动期间推出顾客”找不同，好礼送不停”大型娱乐促销游戏。

活动细则：

超市企划部需提前制作“十个”不同版本的找“球”图片，并且“○”可以用橡皮进行擦拭，管理人员随时在图片里进行涂改隐藏，以便顾客快速找到，第一张图片里，暗藏着一个“○”，第二张图片里暗藏着二个“○”，以此类推，第十张图片暗藏着十个“○”。顾客在规定的时间里照的球越多，奖品越丰厚。

参与规则：

凡在2月28日、3月1日活动期间，顾客单票购物满118元即可持购物小票到超市出口活动处参与活动，顾客自行选择找几个球，每人每票只能找一处，相同的时间找到的球越多，奖品越丰厚，成功以此类推，奖品以此增加，找到哪个阶段，领取哪个阶段的奖品。为促进人气，本活动可多人共同找，但奖品只奖励一份。找到1个球：奖励铅笔一支;

找到2个球：奖励签字笔一支;

找到3个球：奖励文具盒一个;

找到4个球：奖励抽纸一盒;

找到5个球：奖励可乐一瓶;

找到6个球：奖励汤圆一袋;

找到7个球：奖励汤圆二袋;

找到8个球：奖励洗衣液一桶;

找到9个球：奖励大豆油一桶;

找到10个球：奖励购物卡50元购物券一张。

促销点子：

选择赠品赢顾客。

在节假日里我们怎样选择赠品?

活动二：元宵乐购，趣猜灯谜

为体现与顾客互动性，迎合节日特点，特在元宵节当日推出猜灯谜活动：

凡在3月5日元宵节当日活动期间，超市在收银线处悬挂宫灯，宫灯下面悬挂灯谜，顾客交款后可在一边进行猜灯谜活动，顾客可将猜出的谜底到值班经理处核对，顾客只要猜对灯笼上的灯谜，即可获得灯笼一只或汤圆一袋。

活动三：团团圆圆闹元宵美味汤圆大联展

为增加节日商品的特卖活动，特在超市内开辟节日商品特卖区：

开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列等。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、五仁、花生芝麻、无糖等。

现场售卖氛围：一是促销员头戴耳麦，提高叫卖频率;二是增加试吃环节，增加顾客试吃试饮等服务。

促销活动：部分品牌推出顾客凡在活动期间购买指定口味即赠送另一种口味促销活动。

活动四：元宵小吃一条街

为体现试吃试饮促销，增加与顾客的黏性，特在超市外围设置元宵节小吃一条街活动。开设6—10个摊位，包括汤圆冰糖葫芦炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作;顾客凡在活动期间，在超市购物满120元即赠送价值10元小吃券，满240元送20元，单张小票最多限赠两张(赠券时间2月28日—3月5日)，赠完为止。

活动五：沸腾元宵，空袋换购

凡在20\_\_年2月28日—3月6日活动期间，顾客凡集齐\_\_果然爱汤圆3种口空袋即可凭空袋子到超市值班经理处获赠320g果然爱汤圆一袋;集齐6种口味空袋子，可获

赠320g果然爱汤圆二袋;集齐8种口味的空袋子，可获赠320g果然爱汤圆三袋。

活动六：元宵祝福，买一赠一

为做到节日末汤圆的及时售卖，特在元宵节活动的最后一天3月5日，晚上8：00后，3月6日活动期间，顾客购元宵全场买一个赠一个(本品)，每种口味最多赠送20个。

本促销信息要在3月5日下午6:00点在超市入口及各款台公示发布，各门店不得提前发布信息，以免顾客伺机购买。

六、活动宣传及布展：

宣传推广：

1、制作dm海报，每店10000份，夹报5000份，专业投递公司投递到户5000份;

2、出租车后备led显示屏滚动字幕，每日滚动播放，播放3天，在活动开始前2天投放;

3、本市晚间档市民最爱的广播栏目“我们爱当家”栏目，插播促销信息广告20秒;节目前中后各播报一遍;

4、本市晚报及日报三分之一版面，投放各一期，活动开始前一天投放;

5、会员短信，早晚各一条，内容主要是针对会员促销信息;

6、本市区电视台春节栏目晚间档8:00播放15秒促销图像信息。

环境布置：

1、超市广场：

1)印制200面小旗，插放在停车场周边;

2)超市正门贴置写真，内容为活动主题及各商场促销信息。

2、超市内围：

1)超市入口处制作元宵节拱门，材质为双面冷板制作;

2)超市各主通道悬挂红色灯笼(宫灯样式)，成对悬挂;

3)生鲜商场元宵冷柜进行包装(汤圆笑脸)，并且顶部悬挂主题kt板吊旗;

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