# 商超春节策划方案 商超营销策划方案(5篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-10

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。商超春节策划方...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**商超春节策划方案 商超营销策划方案篇一**

一、 购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。(扇子或剃须刀片)

二、 凡6月15日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、 送给父亲的祝福( 顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。)

四、 想看到平时温文尔雅的爸爸,豪情万丈,豪饮美酒的样子吗?快和爸爸到超市发超市来吧!只要在喝啤酒的比赛中胜出的话,就可以获得丰富的礼品具体操作：时间：6月14日(周六)、15日(周日)每天分两个场次上午10：30-11：00;下午17：00-17：

地点：大厦店换购处细则：a：凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

第一部分 父亲节促销方案一、营销目的由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

二、快讯档期月10日-6月24日三、促销主题、扮靓父亲，重返年轻、给老爸一个温馨的父亲节、真情实意送父亲，健康礼品更贴心四、促销方式一)商品选择选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等;、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剔须刀、体育用品、高档礼品等;、烟酒类。

二)商品特卖由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剔须刀等特卖;、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖;、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖;三)商品促销、要求采购部洽谈供应商，争取供应商对相关男士用品开展打折、买赠活动，如买空调送毛巾被、买西服送领带、买烟酒送打火机、买保健品送一小盒西洋参等;四)商品陈列由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

二.\"神气老爸\"孝子亲情绘画大赛活动时间：

活动地点：绘画成品交至1f服务台;获奖作品展示于iy西侧橱窗活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸 最具特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如： \"健康老爸\"、\"快乐老爸\"、\"帅气老爸\"等。进行评选后，我们从中 评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下(含 18岁)，画体风格不限。6/5---6/10为作品收集期，6/11为作品评选 期，6/12---6/14为获奖作品展示期，6/15进行现场颁奖。

奖项设置一等奖:1名 价值300元的礼品二等奖:1名 价值100元的礼品三等奖:2名 价值 50元的礼品纪念奖:46名 精美礼品一份三.\"巧手老爸\"手包粽子比赛活动时间：

活动地点：正门外淑女屋旁报名方式：

活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规 定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

奖项设置：

冠军:1名 价值300元的礼品亚 军:2名 价值100元的礼品季军:3名 价值 50元的礼品参与奖:44名 精美礼品一份四.\"勇敢老爸\"旱地龙舟比赛活动时间：

活动地点：iy西侧橱窗活动内容：

举办旱地龙舟比赛。在端午节这天，自古就有赛龙舟、吃粽子等传统习俗。你想尝试划龙舟的乐趣吗?你想让今年的端午节过得更有意义吗?那么赶快参与我们的旱地龙舟大赛。参赛队伍组成：康师傅一支队伍，观众三支队伍，春熙路街道办两支队伍。参赛队伍可获精美小礼品一份五.父子闯关趣味赛活动时间：

活动地点：1f正门活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报30队。比赛分为：父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱(伴奏带自备)、你做我猜--父子默契大考验，真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容，比赛采用计分制，根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军:1名 价值400元的礼品亚 军: 1名 价值200元的礼品季军:2名 价值100元的礼品参与奖:26名 精美礼品一份父亲节超市促销活动方案。仅供参考。

**商超春节策划方案 商超营销策划方案篇二**

本方案围绕元旦、春节、会员节等大节日展开，通过大力度的商品促销、文化营销、顾客参与互动活动及店内外的媒体宣传，实现客流和销售的提升，确保月度经营指标的达成。

第一档：元旦档

1、主题：20xx新年当头炮

2、时间：1月1日—1月11日(共11天)

3.1dm：8p140个sku48000份。12月23日拍照，12月24日—26日设计，12月27日定稿，12月28—29日印刷，12月30—31日发放。主推商品：新年商品、清洁用品、生鲜食品

3.2扮靓新家迎新年

活动期间，家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列：吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板腊、洗衣液、油污净等。新年饰品：龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间，锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列，统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清，超低折扣。

第二档：会员档

1、主题：会员岁末大回馈

2、时间：1月12日—1月25日(共14天)

3.1dm：8p140个sku48000份。12月23日拍照，12月24日—26日设计，12月27日定稿，12月28—29日印刷，12月30—31日发放。主推商品：新年商品、清洁用品、生鲜食品

3.2会员惊爆大抽奖

活动期间，凡在\*\*超市各门店一次性单票消费满68元即可电脑抽奖。单人单票限参加一次。单店奖项设置

特等奖：2名，各奖液晶电视一台;

一等奖：50名，各奖名牌电饭煲一台;

二等奖：100名，各奖胶棉拖把一个;

三等奖：3000名，各奖纪念品一份。

3.3感恩会员岁末大回馈

活动期间，\*\*超市各门店同步推出全品类万种会员抄底价商品，high翻全场，引爆全城!一年一次的巨大优惠，优惠仅三天，不来要后悔哟!感谢会员朋友一年来的支持和厚爱。

第三档：春节档

1、主题：金羊红火年礼享\*\*\*

2、时间：1月26日—2月18日(共24天)

3.1dm：24p480个sku48000份。12月29日拍照，12月30日—1月3日日设计，1月4日定稿，1月5日—8日印刷，1月9日—10日发放。主推商品：年货礼盒、春节家宴用品、新年用品

4、年货礼品一条街

团购最快乐，快来\*\*\*。精品年货，最全最实惠，最大

让利，给您贴心一站式满意服务。

5、购物送福、福气多多

活动期间，超市内一次性购物每满48元即可获赠“福”字一对或“红包”一对，多买多赠，每人次最多限赠5对。

6、福乐多龙年小庙会(各门依据情况选择时间段和项目)

1月23日—2月6日(初一至十五)期间，来福乐多超市各门店不仅能挑选到您可心的新年礼品，更有龙年小庙会丰富多彩的节目等着您，好吃好玩又好看!

6.1冰糖葫芦满场卖：售卖人员持棒槌插满冰糖葫芦在超市外围巡走叫卖，如有可能穿着小二古装进行。

6.2趣味滚铁环：每隔2米高一障碍物，共设6组，一次性连贯滚铁环通过障碍物即为获胜，顾客凭小票参与，获胜者即赠小礼品一份。

6.3趣味折纸：卖场设桌、椅、a4纸及场地，场地上空设悬挂挂架、细线等，顾客可随意参加折纸，折纸可做纸飞机、纸船、千纸鹤等，样式不限。每人限折一张，折完后可填写新年寄语，优秀作品进行现场悬挂展示。

6.4水杯吹球：卖场设桌子2张，装满水的`水杯10个连排成一条线，放置乒乓球一个，顾客凭小票参与，参与者吹气将乒乓球连续通过10个杯子即可获胜。获胜者赠小礼品一份。

6.5踢毽子：顾客凭小票参与，连续单脚踢20个以上即可获赠小礼品一份。

6.6贴鼻子：各店设一没鼻子的卡通小丑形象，由顾客在5米外拿着鼻贴蒙眼走到小丑前贴上鼻子，贴对者获赠礼品一份，每人限时一分钟。

6.7我当小老板：年龄12岁以下的小学生可报名参加，在指定场地可现场售卖自带学习用品、玩具等物品。

6.8小小理货员：年龄12岁以下的小学生可报名参加，随卖场内指定员工老师从事义务劳动2小时。参与者获赠纪念品一份。

元旦档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2主通道灯笼装饰

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传(含元旦春节内容)

2.1晚报半版：12月31日

2.2信息半版：12月30日(半版)

2.3手机短信：1月1日(10万条)

春节档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2超市入口拱门

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传

2.1手机短信：1月25日(10万条)

元宵档

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2dm堆头商品吊牌、围挡

1.3x展架

(一)采购部

1.负责dm的选品及谈判、校稿及费用收取。

(二)门店

1.负责dm的发放。

2.负责各项活动的人员及组织实施。

3.负责各项现场氛围的具体营造。

4.负责龙年小庙会活动的组织筹备实施。

(三)营销部

1.负责dm的设计印刷。

2.负责各项营销活动的组织筹备。

3.负责各项活动及春节节现场氛围的营造。

(略)

**商超春节策划方案 商超营销策划方案篇三**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年8月x日——8月x日

20xx年8月x日——8月x日

1.示爱有道降价有理

2.备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月x日——8月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1情人气球对对碰

制作100-200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

费用0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：x月x—x日)

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的x饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧……

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买x元鲜花，赠由x提供的饰品一份或会员卡;

在x购x元饰品，赠由x鲜花店提供的鲜花或优惠

**商超春节策划方案 商超营销策划方案篇四**

一、总体思路

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的\'效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店—百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券西装77元抵扣券鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

4.宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

**商超春节策划方案 商超营销策划方案篇五**

2月26日至28日一次性购物满68元(莒县、莒南店58元)即赠价值5元的思念汤圆1袋(500克)，单张小票限赠两袋，日赠200袋，赠完为止。

2月16-21日在店内悬挂灯迷，猜中即可获得价值3元的精美礼品一份，每日准备灯迷200个，猜完为止。

元宵节期间，离学生开学时间为期不远，各种学生学习用品、生活用品箱包类、文体类等惊爆价促销。学生服装、休闲类服装等冬装出清促销。

颜色：红、粉、黄、兰、绿、紫、橙、金、黑、白。印上企业、商家的标志、图案、宣传用语、地址电话、庆贺文字等。以气球自身无可替代的亲和力及五彩缤纷、人见人爱且价格低廉的特色，作为一种新型经济实惠的广告载体，深受青睐、广告宣传效果极佳、信息反馈立竿见影。它适用于企业开业、房地产公司开盘、培训学校、广告宣传产品促销活动、节日、纪念日、庆典、展会、和婚宴生日等场合的装饰布置和赠送、另配套气球杆、帽。产品价格低廉，质量上乘，印刷精美，欢迎广大客户来人。扔不掉的广告小汽球!它可以将您的广告商标和地址电话像长着翅膀飞进千家万户、穿街过巷、人人皆知!达到广而告之的效果!派发气球方案和地点：可根据客户指定地点投放赠送如市县级、地区、街道、公园、小区，车站，商场、超市、学校、医院等周边以人为方式投放或赠送给每个人。广告小汽球快餐店广告气球、西餐厅礼品气球、大酒店、饭店、宾馆广告气球、酒吧礼品气球、冷饮店礼品汽球、茶馆广告气球公园广告气球、儿童乐园广告气球、游乐场礼品气球、俱乐部广告气球、卡拉ok礼品气球。

广告气球，可以在气球表面印上企业的各种品牌名称、宣传广告词、庆贺标语及地址电话号码。广告气球可以在开业庆典，周年庆，商品促销，婚庆中派发、赠送。在与高额的广告费用相比之下，广告气球就体现出低投入、高回报的效果。只要您花 1-2 毛钱，您的企业知名度就能走进千家万户、众人皆知，即经济又实惠!

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