# 最新春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市(5篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-12

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇一**

春节是全国性的节日，是中国一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、欢庆、盛大的节日。节日期间人们一家团聚、到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

春节对于爱就推门品牌来说都是一个表现品牌玩具活力、品牌玩具特色的重要节日!通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度，增加老顾客的大好机会。希望通过促销方案给大家的营业额带来新高，让大家更有信心面对以后的经营。

二、活动对象：爱就推门会员客户，爱就推门新顾客。

三、促销活动的主题：爱就推门迎兔年送大礼

四、促销活动的方式：

1、春节前7-15天与顾客的联系

在1月18日春节前，各加盟店主通过发送短信对爱就推门会员顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系!

圣诞祝福短信(例)：

例一：如期而至的不仅是新年，还有幸福和快乐，日渐增长的不仅仅是年龄还有友情和健康，爱就推门玩具一如既往深深的祝福：兔年万事如意!

例二：总有起风的清晨，总有温暖的午后，总有灿烂的黄昏，总有流星的夜晚，总有一个人在祈祷世界上所有的美好全部属于你!爱就推门祝你兔年快乐，心想事成!

五、促销活动时间与地点

促销时间：20\_\_年1月18日——20\_\_年2月18日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

六、促销方法

方法一：

1.活动期间，全场部分特价商品七-八折酬宾。

2.活动期间，爱就推门会员顾客凭卡到原发卡店领取精美新年礼物一份，每卡仅限使用一次。

备注：建议迪士尼小球，沙画等，或者礼物可以是福字，糖果加盟商自己购买。数量有限，送完即止。(加盟商自选)

3.新客户购满200元加1元送爱就推门书包一个。(数量有限，送完即止。)

4.每天由店主对来店里的小朋友进行糖果大派送。

方法二：

1.购买玩具满49元均可获赠爱就推门精美福字一张。

2.凡在我店购物满98元的顾客，即有机会店门口处参加一次抽奖游戏活动，188元以上两次，我们的奖项设置有：

3.幸运奖：全场任选价值50块玩具礼品一份。

4.幸运奖：获得书包一个。

5.参与奖：奖纪念品一份，每日限量，先到先得，送完即止。(气球等礼品)

备注：抽奖箱可以找一个纸箱来美化一下即可，里面的纸条需要按照店里实际奖品数量比例设计)

七、广告配合

广告以海报与pop形式配合。店铺的海报、pop同样以红色主色调和兔子吉祥物为主打，装饰整个卖场。

八、早期的准备工作

1.促销活动现场节日气氛的渲染

春节的主色调:春节以红、白、黄三色为春节色，春节来临时家家户户都要用红色来装饰

a.卖场氛围

整个促销活动期间，以“春节歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的春节歌主要有：《恭喜你》《恭喜恭喜》、《恭喜发财》《迎春花》，还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种春节的氛围!

b.货架布置

以春节元素为主，辅以其他元素。

2.店主的糖果派发。(糖果自行购买)

九、活动的中期操作

1.在操作过程中，所有顾客会员卡领取礼品一份，不可多领;新顾客购满200元加1元，送书包一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，终端店主因详细说明。礼品赠送只在活动期间执行。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇二

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处\_\_年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的年货，某某商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案一:满100送150(年货券)

1、活动时间:\_\_年\_月\_日——\_\_年\_月\_日

2、活动内容:活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券):

1)年货券:除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

2)压岁券:限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3)元宵券:限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券:仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券:仅限商场内使用。

6)翡翠券:仅限商场及\_\_珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则:

1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;

7)赠券有效期:发券时间截止到\_\_月\_\_日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到\_\_月\_\_日;

8)某某商场保留对此券使用的最终解释权。

节活动方案二:大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间:\_\_年\_月\_日——\_\_年\_月\_日

2、春节活动方案:新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附:为回报广大顾客对大家庭的支持，某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年让利消费者。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇三

节日的时候都是商家促销的好时机，元旦，新年等等，这一段时间到处都是打折促销大甩卖，很多的衣服，家电还有年货都在促销的行列之中，其实，这都是抓住了消费者的心理，其实，名声出去了，消费者自然而然的也就来了，应该要趁此机会提升商场的知名度。

活动重点说明:

20\_\_年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品将会热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

活动内容:

一、新年惊喜换购价

20\_\_=200+8=\_\_+8=?

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品

购物满\_\_元，加8元可换购价值88元的商品

(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明:

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置:

(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖:在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值\_\_元的礼品或消费券;

二等奖:4个大象，5名，奖品价值为500元;

三等奖:3个大象，10名，奖品价值200元;

四等奖:2个大象，20名，奖品价值50元;

五等奖:1个大象，奖品为价值10元。

操作说明:

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

三、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体:重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

四、一谏值千金——我们倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到\_\_的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“\_\_”的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇四

一、20\_\_年春节活动背景：

20\_\_年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20\_\_年，我们已成立有\_年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获!

二、20\_\_年春节活动主题：

1)春节贺岁礼送新春

2)元宵节情缘元宵节

3)情人节感受温馨浪漫

三、20\_\_年春节活动时间：20\_\_年\_月\_日—20\_\_年\_月\_日

四、20\_\_年春节活动布置策划：

内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1.场外布置：

1)10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。

2)外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3)门口处上方各挂大型灯笼(1250p\_)，要求美观。

4)10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(各门店进行费用联系).

5)各门店门口处统一放置红地毯一条(6m\_2m)。

6)地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作).

2.场内布置：

1)门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2)门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3)促销场地内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4)一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。

5)制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计。

通道：

1)挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作).

2)根据促销场地实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1)区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2)货陈列进行食品专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop，统一使用kt板进行制作到位。

3)专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1)可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2)楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3)有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮.

3.员工布置及服务用语

1)统一制作春节员工帽子，每位员工必须佩带。

2)春节期间员工服务用语：你好!新年快乐!欢迎光临!

3)收银台的收银员穿戴塘装.

五、20\_\_年春节活动陈列及商品的促销活动

1)特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2)赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

赠品由厂商提供赞助。(由门店及营销科共同执行)

1)厂商大型文艺促销活动.

2)厂商做大型的文艺活动，进行轮回演出，提高客流量和销售。

3)联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

六、20\_\_年春节活动媒体宣传：

报纸：晚报

年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇五

一.活动时间：

20\_\_年春节前夕

二.活动地点：

\_\_珠宝全国各地专店/柜

三.活动主题

“大声说sorry”美丽心灵假面秀

四.活动背景

夫妻和情侣间的隔阂来自于猜疑和不能坦诚相见，加上中国人在情感表达上的含蓄，导致了更多的猜疑和隔阂，我们的“善美”和“信守”两款系列钻饰的诉求都在情感上，我们要从情感上消除这种猜疑和隔阂，达到“善美”和“信守”的目的，同时为了更好的提供给人们一个消除这种猜疑和隔阂的机会，我们策划了这次“大声说soryy”美丽心灵假面秀，使人们勇敢地对自己的爱人说出“sorry”来，同时又通过假面不暴露隐私，从而使夫妻或情侣之间隔阂全消和坦诚相待，突出“善美”和“信守”的情感诉求。

五.活动内容:

1.造势宣传：

(1)1月2日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是《“大声说sorry”美丽心灵假面秀等你来》，12月24日—30日接受活动报名，参赛者必须到\_\_专柜现场报名(无论是否购买都可报名)，参与活动者登记报名后领取假面和参赛号码(一对夫妻或情侣一个号码);

(2)在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电 话的详细广告。

2.活动程序：

(1)上午9：00-9：30现场珠宝模特秀，模特佩带首饰为“信守”、“善美”系列钻饰;

(2)上午9：30-9：50请当地歌手现场演绎《信仰》(张信哲原唱)、《想你的365天》(李玟原唱)的歌曲等等;

(3)9：30-9：55向观众散发选票(一半是选票，一半是\_\_珠宝的宣传页);

从9：55开始1号参赛者戴假面上台，主持人即兴采访(问题如：参赛者年龄?当前是什么关系?结婚、谈恋爱几年了?家庭情况如何?等等);

(4)1号参赛者戴假面相互对双方说“最sorry的一句话(或一件事)”，主持人主要在此过程中起引导作用;

(5)接着2号、3号……参赛者类似1号参赛者进行现场秀;

(6)11：30-11：50现场秀结束，收取观众选票(只收选票的那部分，\_\_宣传的部分不回收)及在公证员的监督下统计选票，同时艺人演唱《爱就一个字》(张信哲原唱)(也可现场播放录音带);

(7)11：50主持人公布获奖者，奖项设置如下：

最深情情侣奖：1名奖信守系列首饰一套及圣诞礼物一份;

(8)以《明天更美好》或《同一首歌》谢幕。

六.活动经费预算

1.珠宝模特秀：300元\_5=1500元;

2.艺人现场演唱费：6000元;

3.奖品(信守系列钻饰)费用：4000元左右;

4.\_展架：65元\_2=160元，条幅：150元，假面：10元\_20=200元;

5.场地布置费：1000元左右;

6.选票：0.5元\_500份=250元;

7.媒体宣传费：5000元左右;

8.总计：18260元。

另：

活动控制与推广问题说明：

1.参与本次活动加盟伙伴选择好方案后不得在活动过程中随意更改活动细则，如需更改须和\_\_珠宝推广总部联系，取得总部认同后方可更改;

2.网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好“造势”宣传;

3.注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的;

4.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;

5.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、顾客反馈意见等收集至\_\_珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

6.印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

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