

(13 篇)

1

活动主题：

闹新春，__送贺礼

活动日期：

1月5—2月8(共计34天)

活动范围：

超市各连锁店

活动目的：

1. 营造卖场春节的节日气氛。
2. 通过春节的一系列活动，提高客单价，提高销售额。

广告语：

1. 天天底价、样样动心
2. 闹新春，OO送贺礼
3. OO购物、温馨到家
4. 新鲜、实惠、便利、满意
5. 全面提高家庭生活品质
6. 流行品位、精致生活

活动内容：

1. 超市年货一条街

在超市入口的主通道处做一条年货街，以大堆头的形式陈列，陈列商品包括：过年时老百姓主要购买的商品。例如：粮果、瓜子、礼盒等，所有堆头上方挂上春节的装饰品。

2. 春到，福到、OO到

时间：1月5日——1月21日

凡在超市一次性购物满50元，凭当天单张购物小票领取“福”字一张。（每人每次限送2张）（团购除外）

3. 幸运购物抽红包

时间：1月21日当天

凡来我超市购物的顾客可凭当日电脑小票抽取红包一个。

说明：在抽奖箱内放置红包。红包分三类

空红包占50%

一元红包占30%

三元红包占20%

4. 幸运购物连环奖

时间：1月5-2月8

内容：活动期间，凡在OO及各连锁店购物满48元即可参加“购物连环中大奖活动”，96元抽两次，依次类推；将刮刮卡的副券投入另一个奖箱，还有机会中幸运奖。（团购除外）

刮刮卡奖项设置：

一等奖集齐三个词组（超市、精致生活、流行品位）

奖__牌 26 吋彩电一台（价值 3000 元）

二等奖集齐任两个词组（超市、精致生活、流行品位）

奖__牌微波炉一台（价值 800 元）

三等奖集齐任意一个词组（超市、精致生活、流行品位）

奖__牌电饭煲一个（价值 150 元）

（一等奖 1 名/二等奖 30 名/三等奖 100 名）

每周幸运奖奖项设置：

一等奖奖 50 元的购物券 10 名

二等奖奖 20 元购物券 100 名

三等奖奖 3 元购物券 1000 名

具体操作：

①. 印刷刮刮卡，每张刮刮卡印有“超市、精致生活、流行品位”其中任意一个字。每张刮刮卡都印有不同的编号。其中“精”字 2 个，“流”字 50 个，“市”字 200 个。由此可控制一等奖 2 个，二等奖 15 个，三等奖 30 个。视具体情况操作。

②. 各连锁店统一操作、统一执行。

③. 在总店设置奖品的样品放置台。摆上精品，表明奖项。

④. 重奖的顾客凭刮刮卡到总店指定的领奖处领取奖品，或就近店兑奖。

⑤. 每隔一星期从各店集齐的副券总在抽取幸运奖。一等奖 1 名，二等奖 60 名，三等奖 300 名，共 361 名。

⑥. 顾客抽奖之后主券保留、副券投入另一奖箱。

⑦. 顾客根据和副券相同编号的主券领取幸运奖。继续保留主券。

⑧. 兑奖截至日期年 2 月 15 日。

⑨. 中奖者将以海报形式在各店公布。

⑩. 刮刮卡涂改、字样不清或撕碎等视为废卡。

11. 内部员工不得参加任何活动。

注：

1. 以上活动不可重复参加；

2. 均以当天单张电脑小票兑奖；

3. 兑奖后须在小票上注明“已兑”字样。

2

一、活动时间：

春节前夕

二、活动地点：

全国各地商场

三、活动主题：

过年，“吃货”要吃好！

四、具体措施：

1、年货外场摆放：

1)x 月 x 日起开始销售，x 月 x 日完成全部年货进场工作。

2)应季推出各种年货、烟酒、礼品、礼篮、南北干货、茶叶、糖果、饼干、保健品等。

3)x 月 x 日前完成年货礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1)以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000 元以上),中档(300—800 元),低档(80—198 元)。采购部指定礼篮数 8 种左右。(根据堆头大小指定)

3)空礼篮建议售价 10 元，采购部准备 3 款包装空礼篮。

4)自选礼篮商品价值 180 元以上可免费赠送 10 元礼篮。

3、烟酒要求：

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“年货、礼篮”一条街当中。

3)烟酒促销商品：长城红、人头马、各式红酒、诸葛亮、百年糊涂、其他白酒、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王

4、南北干货：

1)南北干货为年货重点，可现金采购散装南北干货用于包装成__自有品牌。

2) 主要海味特产、香菇、发菜、红枣等。

3) 多选礼盒装的南北干货。

5、保健品：

1) 随着新品种大量引进，各店增加保健品陈列位置，规划保健品专区

2) 保证以下知名品牌在所有卖场内都有销售

——万基、康富来、喜悦、鹰牌、天成、太太系列等

6、冲饮、茶叶：

冲饮、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。每期促销品种数不少于 10 个。

建议促销商品：雀巢系列

7、糖果、饼干、曲奇饼：

糖果、饼干、曲奇促销商品可选蓝罐曲奇、嘉顿糖果、徐福记、雅克、金莎朱古力、德芙巧克力等

8、粮油、调味品：

粮油系列过年食品重中之中，每期粮油均要求有深度特价商品推出，深度特价粮油且毛利率控制在 5%以上。

调味品建议推出海天(或其他)系列专版，要求支持特价。建议：金龙鱼、花旗、金象米、海天系列等

9、日常用用、清洁用品、家杂正常特价，重点做清洁用品。

10、水果要求：

1) 重点做进口水果，新春期间要求引进大量进口水果；

2) 不断推出水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提；

3) 做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、黑美人西瓜、香蕉等；

(以上水果可不做特价或做少量特价)

4) 生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量；

5) 门店要加强礼篮水果的验收；

6) 市场部将专门订做水果包装礼盒，打“__水果”。

11、其他生鲜商品要求：

1) 蔬菜可推出超低价，可考虑低单价蔬菜负毛利销售；

2) 鲜肉类商品建议每期推出一个；（必须有绝对优势才推出）

3) 鸡蛋可执行春节长期低价；

4) 水产需有特价支持，建议：河虾、鲈鱼。

3

一、促销活动时间

共七天（20日—26日大年夜）

二、活动主题

千禧迎新，半价返还

三、活动内容

(一) 主要活动：千禧迎新半价返还。

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。

四、活动推广

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

五、费用预算（略）

4

春节是每年销售的顶峰时期，也是超市全年最繁忙的时间，为了能使门店在今年春节集中精力打好销售战，本次春节，我们将以商品组合销售为主要促销方式，同时配以适当的促销活动，以引导消费，挖掘潜在消费为提升途径，同时注重团购促销，希望于正常销售途径之外尽量挖掘市场潜力，迎合顾客购物心理（大批量购物、一站购物），体现我们的经营特色，从而提高客单价，提升销售。

110 期

本阶段的活动以突出团购特色的商品和其他特价商品相结合的形式，以商品为活动主要角色，挖掘节日前期的消费力量。活动以团购特价商品为主，以 DM 为主要体现形式，先期吸引单位集体购买，会员卡赠送主要针对市外门店新客户的吸纳，挖掘和培养 05 年的新消费群体，同时也希望籍此活动，吸引对我们的会员身份有兴趣的潜在消费群。

主题：福多春意浓

1. 特价团购商品 DM

a) 规格：小 8K, 4P, 共计 80 个商品；食品：40 个百货：30 个生鲜：10 个

b) 要求所有团购版商品价格平均下降幅度在 25%

c) 商品选择要求历年春节团购需求量大的单品或品类。

2、享受团购价前提：一次性团购满 500 元，即可以 DM 团购专版上的特价购买；

3、辅助装饰：制作团购商品标识插卡，醒目标识，提示购买

4、操作细则：对所有团购商品不进行调价，在团购发生时，请门店团购人员按 DM 价格手工调价；

5、市外门店活动：一次性购买商品满 500 元，可获赠 05 年会员卡一张，单笔销售限送 1 张；

6、要求参与团购版商品的供应商提供大批量购买的赠送措施，整合供应商活动，体现团购专版的特惠性质。

111 期

主题：新春联华抢购

第一站时间：1.28—2.15（2.9 年初一，2.14 情人节）共计 19 天由于春节的特殊性，零售活动的策划侧重于通过 DM 商品的组合推荐，形象生动具体的诉求商品销售点，通过提醒顾客的购买需要、诱发购买欲望等多个手段的结合拉动销售。适当配合刺激性的活动，结合卖场宣传、装饰等途径，渲染年末浓重的购物氛围。同时综合考虑节后效应以及情人节活动的配合，达到档期活动策划的完整性和全面性。

1、商品组合以及 DM 要求

a) DM 规格：小 8K，20 个 P，400 余件商品

b) 礼品主题：祝福心意表一表主要商品为滋补品（含南北货）、礼品酒类、玩具、家居用品套件、小电器……此部分商品要求供应商促销活动的支持

c) 食品主题：佳肴美食齐送到以年货为主打，综合各类礼品、干货、休闲食品、粮油面制品、饮料、酒品、休闲食品、糖果

d) 百货：开门迎新床上用品、服装、服饰配件、家用杂件……

e) 生鲜：鲜美喷喷过大年调味品、生鲜中的日配、冷盘、熟食、蔬菜……

f) 分类版面主题：这个冬天不太冷

i. 红系列：本命年红色衣裤，春节特色的装饰品，主要是一些春联、对联、“福”字、红包等；

ii. 火系列：火锅，火锅料，调味料

iii. 暖系列：床上用品，内衣，取暖类电器

情人节主题：简单爱

情人节推荐商品，考虑到这部分商品可能与春节推荐商品重复，建议 DM 排班上，可以在相关商品在可以作为情人节特色的商品上，标注特殊记号，代表情人节推荐商品，以做提示作用；

h) 长假消耗补给，联华为您考虑——民生用品大集合此活动主要希望推动节后的民生用品销售，刺激人们长假后的新一轮购买需要，可以通过将可推荐商品进行简单的文字组合的方式，提醒购买，以温馨提示的方法推动需求和购买，同时也加强卖场“为你所想”的亲民形象。

2、一元风暴快速抢购事实证明，价格竞争尽管是最低层次的竞争，确实打击和弱化其他超市最行之有效的手段，也是提高市场份额最直接，最有力的竞争手段，在春节这个特殊的节日，人们对各方面商品的需求都达到了一个鼎盛的时期，因此设计活动以买大赠小（买礼品类商品送调味品）为主要手段，刺激消费。时间上的考虑主要是由于，在年夜前后是卖场相对非常繁忙的时间，也是希望通过此活动能在时间上分流客源，达到销售平衡，并有效避免销售的流失。此活动需商管部支持 20 万元左右的供应商扣点，作为活动费用。

a) 时间：1.28-2.2

b) 活动内容：在本超市购买保健品、酒品类礼盒类商品满 100 元，即可参加“一元风暴快速抢购”活动；凭当日满足参与条件的单张购物小票到门店“特卖场”以一元价格自由选购以下任意一种商品：1 瓶酱油、1 袋味精、2 瓶香醋、4 袋盐、2 听可口可乐；

c) 操作细则：i. 有场地条件的门店单独开辟特卖场，面积比较小的门店在总台赠送，但都统一要求门店在活动开始前特卖场所位置的醒目标识，并做好活动内容宣传；ii. 赠品事先要货，并打包，以免活动开始造成混乱；iii. 请顾客依次排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中任意 3 种商品；iv. 所有参与活动的购物小票应为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加；v. 若购“特卖场”商品后退超市所购商品，需凭购物小票办理退货手续，并将“特卖场”商品一同退货；vi. 所有赠送要求剪小票操作，并做好每日台帐；vii. 本活动解释权归本超市所有。

d) 宣传文案：一元钱能买什么？一瓶酱油？一袋味精或是四袋盐？能！只要您来联华超市购物，这样的梦想也能变成现实！2 月 1 日起，如果您在联华超市购买保健品、酒品礼盒类商品达一定数额，您就可以花一元钱，捧回一瓶酱油或一袋味精或其它指定的商品，这样的优惠看得见，这样的真情感受到。一元风暴快速抢购，心动吗？那就快快行动！

3、装饰

a) 卖场入口处采用大如意结装饰，部分旗舰店利用氦气球加大气氛渲染效果；

b) 收银台采用大红绸和福字装饰；

c) 卖场入口主通道的采用大型梅花盆景+对联的组合装饰形式；

d) 货架笑脸设计；

e) 井道特殊装饰：春满联华——广告公司出方案

5

一、活动时间：

X月__日—X月 X日

二、活动主题：

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

三、具体活动：

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：

激情五一开门送礼！

X月 X日当天前 300 名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：

购物抽奖抽完还送！

X月 X日—X月 X日，凡在本商场一次性购物满 28 元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满 58 元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽 5 张。

一等奖：

现金购物卡 888 元 1 名

二等奖：

现金购物卡 588 元 2 名

三等奖：

现金购物卡 88 元 5 名

四等奖：

精美礼品一份 100 名

惊喜三：

您购物，我送礼！

X月__日—X月 X日，凡来本商场超市一次性：

购物满 18 元送牙刷一把；

购物满 38 元送 500ml 茶饮一瓶；

购物满 68 元送 1.25L 可乐一瓶；

购物满 118 元送 1.5L 洗洁精一瓶；

购物满 168 元送 1.8L 调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满 18 元，就可凭海报剪角加 1 元换购牙膏 1 支；一次性购物满 38 元，加 5 元可换购价值 20 元冲调礼品盒一盒；购物满 58 元，加 15 元换购价值 60 元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜 3 活动任选一项，不可同时参加)

目的：

春节是中国的传统节日，也是一年中最盛大和隆重的节日，对于商家来说，更是销售的旺季。面对竞争激烈的市场，只有通过一系列优惠、让利的促销手段，让顾客真切感受到实惠，才能赢得市场，提升人气，提高销量。

活动宣传及布置：

1. 对各分店的新年气氛进行统一布置，由企划总部设计组到各分店根据实际情况统一策划，达到统一效果，并设计出布置效果图，上呈领导审核。

2. 各分店所有布置的物料由企划总部进行统筹，统一申请购买。

3. 各店制作春节吊旗进行布置。

4. 卖场服务台进行活动内容的广播宣传。

5. 各店大门口展板进行活动内容宣传。

6. 各店服务台播放新年喜庆音乐。

7. __店广场舞台进行活动内容宣传。

8. 上市的年货做电视广告宣传。

9. 快讯 DM海报宣传__x期：海报数量：____份

活动一

活动主题：现金大奖等你抽

活动时间：1月17日——1月22日（6天）

活动地点：__x商场各分店

活动内容：活动期间，凡在__x商场各分店超市区一次性购物满68元，凭小票即可参加“迎新年，抓利是”抽奖活动；奖项设置为100元、50元、10元、5元、2元不等，百分百中奖！每日名额有限，抽完即止！单张小票限抽三个。

注：__x南、__、__x每天至少要抽出3个100元、5个50元和10个10元；小店可按本店实际情况合理安排。

活动二

活动主题：迎新年，送利是

活动时间：12月25日—1月22日（29天）活动地点：__x商场各分店活动内容：活动期间，凡在__x商场各分店超市区一次性购物满58元送茶园利是封一包，购物满108元送茶园利是封2包；小票不可累计，限当天有效，单张小票限送三包。

活动三

活动主题：财神送福，“金币”任您夹

活动时间：1月23日——1月25日（3天）

活动地点：_____

活动内容：活动期间，凡在我商场一次性购物满38元以上，即可参加“财神送福，金币任您夹”活动；

游戏规则：顾客在我商场一次性买满38以上凭小票到活动现场即可参加夹金币，游戏过程中顾客必须使用我商场提供的道具，从一个聚宝盆夹到另外一个聚宝盆，在规定的时间内夹到的硬币全部送给您！如有违规操作将全部重来；操作方法：财务部负责兑换一批5毛的硬币供活动使用，企划总部统一购买财神服装四套，派发到各店，门店在活动期间安排一位身材高大的男士穿上财神服与顾客一起玩夹金币游戏，每日活动时间安排为上午8:30-11:30，下午

，晚上 19:30-21 点，各店每天必须严格按照规定时间开展活动，使其活动达到更好的效果，此活动不仅可以很好的与顾客互动，且象征着在新的一年里带来吉利。

7

春节月的营销工作，应系统性的开展，在 12 月份推出大清货的活动，为春节主题商品腾出货架空间，陈列空间。第二梳理出年节主题商品的品类，第三步制定出相关的备货计划。第四步设定好年节品类进场的费用收取标准，制定春节月的营销主题，层层递进。制订好春节期间海报方案的路规划与相关的主题促销活动相配套。

活动主题：

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

活动目的：

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

活动时间：

__月__日—__月__日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间：__月__日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取台历一本。限 50 名，送完为止。

操作方法：

1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；

2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：年到福到礼送到

活动时间：__月__日—__月__日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满 88 元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

1、卡片需加盖分场专用章；

2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；

2、新年卡片设计制作(营销部)活动店__月__日至营销部领取；

3、红章制作(营销部)活动店__月__日至营销部领取；

4、活动兑换时间截止后__月__日将兑换商品明细及卡片交营销部；

5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：年节营销气氛的营造

12 月应该全面布置好春节的气氛营造工作。考虑到 12 月下旬有个圣诞节，春节气氛布置工作可先把准备工作筹备好，圣诞节一过即时全面中上春节气氛布置：在卖场打造年货大街专区陈列，店内挂起大灯笼，播放新年的喜庆音乐。引导顾客进入年节的观念中，同时还能把卖场的年节商品题形象，让顾客一想到年货就想起你家的超市来。

应季类重点商品：

成人/婴童唐装、帽子、围巾、手套、配饰、被子、毯子、件装套装红色系列、婚庆主题商品、收纳整理箱、大规格包装食品等等。

节日类商品重点：礼盒类商品、元宵、汤圆、春饼、饺子、时令蔬果、整箱贩卖、烟、果汁、茶叶、保健品、鱼虾、羊肉及火锅类、鲜花绿植、套瓷等。

8

活动时间：春节前 20 天、春节后 15 天

活动地点：大润发超市

活动主题：“迎春纳福，大礼满天飞舞”，主色调为大红色，白的，黄色为辅。

一、活动策略

促销商品：

生鲜：超级美食，天天美味（熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜）

食品：暖暖冬日，你我分享（休闲食品、饮料、酒类、牛奶）

百货：我爱我家，营造温暖生活（家居百货、针织、冬季商品）

日化：冬天不怕干，护肤我在行（洗浴、个人护理、洗涤）

二、广告支持

1、DM海报：

①规格：16K12P，数量：1 万张。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/357003060036006102>