

春节超市促销活动方案(12 篇)

春节超市促销活动方案 1

促销目的：春节是中国人的团聚节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美妙情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝愿、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴盛。买气氛、买感觉、买效劳、买实惠。喜庆欢快气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动，也是超市销售新特商品的好时机。

促销主题：__闹春：三口全家海南双飞五日游！

促销时间：2022 年__月__日—__月__日

促销地点：__超市各分店

促销内容：商品促销与促销活动两种

第一局部：商品促销

1、 促销时间：__/_-__/_

2、 促销商品：促销总品种数为 216 种左右，食品为 100 种，平均毛利下降 5-8%，用品 为 80 种，平均毛利下降 5-15%，生鲜商品 30 种，平均毛利下降 7-15%(说明的是上 DM 的商品，店内特价不做计算。)

3、 促销方式：以“海南五日游”为主打主题，推出送礼礼品等节日商品，同时做出相应组合的商品特买。及各门店也推行的大量会员商品。

选择 30-40 种商品，作为“有买有送”的促销商品，，同时做“专刊推广”“春节商品大集会”“会员独享”等专案。

4、 厂商促销安排：场外，食品 5 家、用品 3 家。场内，食品 10 家、用品 2 家。联合厂商做相活动(操作时间为特价活动日内)

其次局部：促销活动

一、__超市-海南双飞五日游

1、 在活动日内(__/__-__/_)，顾客在一次性消费 100 元者，参与抽奖。

2、 抽奖凭有效收银小票，每满 100 元抽一次，超过 100 元局部金额以 100 元的”倍数计算抽奖次数(缺乏倍数局部不予计算)，最多限抽 5 次。

3、 抽奖方式在抽奖箱放置奖券，其中奖项为 6 个(一等奖 50 个，二等奖 200 个，三等奖 1000 个，四等奖 5000 个、五等奖 10000 个、六等奖 50000 个、)，以抽出的券打算中奖与否。(注明：分公司参加本次活动内容，数量由分公司定，温州数量为下)

4、 若抽中奖券，有的则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖全家三口海南双飞五日游 5000 元 x5 二等奖：奖__购物券 1000 元 x25

三等奖：奖__购物券价值 100 元 x390 四等奖：奖__购物优待 10 元 x780

五等奖：奖__购物优待 1 元 x10000 六等奖：奖新春大吉奖。

5、 购物券仅限在__超市购置，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

6、 活动门店：__超市。

7、 活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。

春节超市促销活动方案 2

20xx 年马上过去，在新的一年里，你是否已经预备好了新的目标向前冲刺，回忆 20xx 年，我们 xxxx 有限分公司已成立有 x 年的历史了，在这段时间我们胜利的开出了 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 xx 超市的品牌形象。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!

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

活动时间：

20xx 年 x 月 x 日—20xx 年 x 月 x 日

活动布置筹划：

卖场内外已暖色调为主(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状况统一进展包装。
- 3) 门口处上方各挂大型灯笼(50cm)，要求美观。
- 4) 10 家门店各制作竖副 8 条，内容为七彩(各门店进展费用联系)。
- 5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6mx2m)。
- 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) 卖场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) 制作吉利门，按商场的春节陈设方向进展设计(详情见附图)。

通道：

- 1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。
- 2) 依据卖场实际的`空间大小，进展在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈设专区：

- 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) 货陈设进展食品、用品各进展专区的陈设，并在上方悬挂“年货街”字样的 **POP**，统一使用 **KT**板进展制作到位。

3) 专区的陈设主要以地堆的形式为主，地堆必需以 **POP**标注，商品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，彩灯以闪耀为主要表现形式。

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) 有电梯的营销店进展电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进展装扮。

3. 员工布置及效劳用语

1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必需佩带。

2) 春节期间员工效劳用语：你好！新年欢乐！欢送光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装。

活动陈设及商品的促销活动：

1) 特价商品促销

详细的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括养分保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜

钱、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中龙港店、鳌江大厦店，还增加箱包、服饰、鞋子、床铺上用品、生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈设，并可做为一条街来陈设。

2) 厂商的赠品促销

联系 30 种以上商品进展买赠活动，详细有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜钱、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中大卖场的服饰、鞋子、床铺上用品等，

赠品由厂商供应赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动.

2) 联系厂商做大型的文艺活动，主要有蒲公英、红桃 k、等厂商进展轮回演出，提高各商场的客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前预备。

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、播送宣传等、宣传车、自行车宣传队

春节超市促销活动方案 3

活动主题：高兴购物贺新春，齐家同贺旺财年

活动目的：稳定老顾客，进展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

活动时间:1月27日—1月31日

活动一:迎新春,贺新年,送春联

活动时间:1月27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、活动完毕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:1月27日—1月31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待条款,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12月24日至营销部领取;

3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取;

4、活动兑换时间截止后1月12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：庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12 月 31-1 月 18 日

活动内容：凡在 xx 超市活动店购置“xx、xx”系列纸单张收银条金额满 20 元即可凭收银小票领取价值 2.8 元的 xx 情侣皮夹面子 1 条，满 40 元领取 2 条，单张收银条最多领取 2 条

操作方法：

赠品直接送到配送中心物资库，由物资库进展统一配发至相关活动店，并记录所发赠品数量重量

1、活动完毕，分场将收银小票统计整理于 1 月 20 日返回营销部，附换赠明细表；

2、营销部整理收银小票明细发物资库，物资库根据明细表回收分场未送完赠品，统一退供货商；其中消失的数量短缺由分场自行担当损失金额；

3、已换局部商品由营销部供应的收银小票报商家处进展冲兑；

活动四：xx、xx 影楼喜连缘，百家高兴贺新春

活动时间：1 月 1 日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购置金额到达肯定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满 58 元免费供应化装、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满 88 元免费供应化装、造型、服装一次,照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满 128 元免费供应化装、造型、服装一次,照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满 218 元免

春节超市促销活动方案 4

活动时间:

2 月 13 号--到 2 月 23 号

活动地点:

大润发超市

活动主题:

“迎春纳福，大礼满天飘舞“，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，每天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)食品：暖暖冬日，你我共享(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：x 万张。②DM版面分标题及商品品类重点：

封面(1P)：迎春纳福，大礼满天飘舞(特惊爆商品 2-5 款或二级营销活动内容)生鲜(2P)：超级美食，每天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)食品(3P)：暖暖冬日，你我共享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶)百货(2P)：我爱我家，营造暖和生活(家居百货、针织、冬季商品) 2、主题设计：(1)主题海报的设计

(2)大润发外的玻璃拱门设计

(3)吊旗的主图全部围绕活动主题设计；(4)电梯入口及电梯四周的海报场景设计

春节 style 衣食住行玩

(5)入口设计

(6)堆头、展台、场景设计，均围绕主题设计(7)收银台设计

(8)其他一些(例如：装饰海报、装饰品等等)

三、促销活动方案

活动口号：春节大派送会员更省钱

活动时间：02 月 13 日至 02 月 23 日

活动内容：活动期间，选购部组织 20 个以上的过年及民生必需品，该类商品必需超值惊暴，如：传统年货、5L 食用油、袋装大米、名酒、礼盒、肉品、熟食、蔬果、五谷杂粮、日常洗涤用品、洗发沐浴品、超值家居品等。

超市春节促销的活动方案 13

一、促销活动时间

20××年 x 月 x 日—20××年 x 月 26 日

共七天（20 日—26 日大年夜）

二、活动主题

千僖迎新，半价返还

三、活动内容

（一）主要活动：

千僖迎新半价返还

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）开头，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、购物券必需在 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

9.3 折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的本钱很低。

（三）帮助活动

- 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）

春节超市促销活动方案 5

2 月是阴历年度的新旧年交替，也是销售的最顶峰，此时食品、生鲜的肉食、干货、水产、熟食及非食品的一次性家居、清洁用品等众多关联商品都将进入热销季节；本档活动规划为 2 月 9 日至 2 月 18 日，期间包含了“小年（2.11）、情人节（2.14）、除夕（2.17）、大年初一（2.18）”四个传统重大节点，应针对不同节点的”消费习惯，对商品陈设、日促销、快讯规划及全店促销活动，进展合理规划。

主题：“羊年旺财喜迎春，吉利富贵贺新岁”年博会特殊企划

档期：2月9日至2月18日

主题促销规划之一

主题：羊年旺财欢快送

活动时间：2月10日~2月14日

活动内容：活动期间，在本超市一次性购物满肯定金额的顾客，凭当日单张收银条可获赠超值炫礼！

满48元送吉利春联1幅或鲜鸡蛋1盒；

满88元送2.5L饮料1瓶

满128元送芦柑礼盒1件

温馨提示——单张满额收银条仅限领取一样赠品；参加本活动的顾客将不再参加本店同期的其它促销活动。

主题促销规划之二主题：心醉情人节，真情久久久

活动时间：2月14日

活动内容：活动当天，在本超市购物（不限金额多少）的情侣，可获得“真情玫瑰”一支，共送出999支玫瑰，愿有情人终成眷属！（玫瑰有限，送完即止）

主题促销规划之三主题：新春开门红，大家抓抓乐

活动时间：2月18日

活动内容：活动当天，在本超市一次性购物68元的顾客，可获得“开门见喜”红包一个。红包奖品包括1元、2元、5元、100元人民币或其

100%有奖。

温馨提示——单张满额收银条仅限赠送 1 个红包。

DM 快讯规划 P 封——主题：吉利富贵贺新岁+3 支礼盒单品；

P2+P3 ——主题：红火大年，礼尚往来

白酒礼盒、红酒礼盒、保健酒礼盒、大礼包、盒装饼干、冲调礼盒
30 支单品

P4 ——主题：新年倍旺，身体倍棒

保健品礼盒、茶叶礼盒、蜂蜜礼盒、冲调食品 15 支单品

P5 ——主题：休闲美味过大年+心醉情人节

休闲包装食品（饼干、膨化、威化、蜜饯、熟食）12 支单品

巧克力、咖啡、果冻、单支红酒、果酒 6 支单品

P6+P7 ——主题：休闲美味过大年

休闲包装、散装年节食品（瓜子、花生、快乐果、果浦、糖果、果冻）
30 支单品

P8 ——主题：新年，更多呵护

个人清洁护理用品（含卫生棉）15 支单品

P9 ——主题：清爽新天地

家用清洁护理用品与纸品（不含卫生棉）16 支单品

P10 ——主题：全身换新过大年

针棉、鞋品、服装 12 支单品

●P11——主题：新年扮新家

家居、家电 15 支单品

●P12——主题：全家喜团聚

水奶、碳酸、果汁、单支白酒、厅啤、桶装白酒、甜酒 15 支单品

●P13——主题：全家喜团聚

食用油、调味酱料、挂面、食品类干货 9 支单品；涮片、海鲜丸子、速冻、火腿 6 支单品

●P14——主题：全家喜团聚

腊制品、干货、生鲜礼盒、冷藏乳制品 12 支单品

●P15——主题：全家喜团聚

鲜肉、淡水水产、禽蛋、米、水果 12 支单品

P 底——熟食（各种炖煲、火锅）3 支单品

特殊要求：

①不同的小标题所对应的版面应以不同的底色区分！

②P5、P13 每个 P 分别规划出两个相对独立又有肯定关联的版块，如休闲零食与情人节礼品专版、火锅涮料及调味品专版，请将每个品牌按系列排版，每个产品系列用一种色块区分，有买赠活动的系列商品其活动内容放在本系列标题旁醒目位置。

③3 个主题促销活动简明细则在封底表达

宣传战略规划巨幅喷绘 1 块：表达 3 个主题促销活动

主通道吊挂双面写真 KT板 38 块：“羊年贺岁年博会”

门头单面写真 KT板 1 块：“羊年贺岁年博会”

门柱喷绘包圆柱 2 块：“羊年贺岁年博会”

橱窗喷绘 2 块：“羊年贺岁年博会”，3 个主题活动的详细内容

堆头围布：1F、2F 主通道快讯商品堆码

专区布置中号金线红灯笼+福字立体拉花+围堆+包柱：“羊年贺岁年博会”

春节超市促销活动方案 6

活动目的：

- 1、扩大和提高 ~~XXX~~超市的品牌形象和美誉度。
- 2、加深与消费者的沟通联系，使其成为我们的长期客户。
- 3、增加与供给商的联系，争取更大的供货支持。

市场分析：

春节是众多商家角逐的节日，它所带来的巨大消费空间也使得商家们费尽了心思去争夺。面对春节时各大超市应接不暇的促销活动，消费者又是如何选择的呢？随着生活水平的不断提高，消费者的消费观念也在渐渐转变。消费者不仅关注价格，也关注全家一起置办年货这种欢乐的消费体验。因此，若想成为消费者置办年货的首选超市，首先考虑的问题是如何使促销活动同时满意消费者的前述两大需求。

如何占据市场，把握客源，有效诱导消费，始终以来都是超市亲密关

注的问题。超市通常使用的促销手段之一：将若干件利润较低而消费群面较广的商品（比方大米、鸡蛋等）以超低折扣出售，从而使消费者认为该超市商品的价格比其他超市低的假象，让消费者购置这些廉价的商品的时候，顺带把其他商品也买好了。从而刺激消费者的消费欲，依据超市一站式购物的消费特点，并以此带动销售额的整体增长。通过小局部廉价商品来吸引客流，从而带动其他商品的销售，这是超市惯用的促销方法。可是现在这种固定商品的打折对消费者的吸引力渐渐减弱，消费者往往更关注其需要的商品促销信息上。

每年春节，消费者都有其固定购置的商品比方糖果，酒水之类的，超市也利用这局部商品的低价促销来吸引消费者。如果商家选择另外一种折扣方式来促销，就象广阔歌迷自己投票打算超级女生归属一样，由消费者投票来打算他们想要享受折扣的商品。超女的火爆就是充分利用了广阔群众不甘为人所驱使，渴望自己制造偶像的心理，才使得湖南卫视登上了消遣类节目第一的宝座。给消费者一次自主定价的全新消费体验，制造一场别开生面的促销活动——海选超级商品。

活动安排：

1、选票的设计：

我们的选票分为两部份。

a 、消费者自己填写 3 个自己心目的商品参与超级商品评比。依据选票数量，前 3 名的商品隔天可以享受不同的优待。

b 、消费者勾选局部固定商品参加超级商品评比。依据选票数量，前 3 名的商品隔天可以享受不同的优待。这需事先与供货商协商，争取供货商的支持和营销费用，这不仅可以有效提高其商品销量及品牌知名度，又可以分担一局部超市的营销开支。

2、节前的宣传

提前一个星期，通过各种渠道(如报纸杂志可裁剪传单广告等)向消费者发放宣传单(介绍活动的参加规章和详细的商品折扣等信息)。选票和宣传单印上广告词：这个春节，您当家。

效果目的：为了让消费者知道，今年春节，×××超市有很特殊的活动——海选超级商品，让其明白，这个春节，年货的价格是他们定的。

3、活动现场

利用大幅的宣传横条吸引消费者的留意力，我们利用购物到肯定金额来掌握每个超市选票的量，为了增加可信度和聚拢人气在超市门口一个小时公示一下投票结果，当日消费满 20 元可获会员，可以参加投票选择隔天超级商品的活动。7 天内消费累计满 999 元可以获永久会员，可以在 07 年的每个月中的某个时段享受这 7 天海选出来超级商品的折扣优待，这样用消费者最需要的商品的特价锁定消费者来我们超市消费，从而带动其他商品的销售，也可以帮忙参与这次活动的某个品牌建立一个排他性的壁垒，从而得到供货商更多的支持。

春节超市促销活动方案 7

促销目的：

春节是中国的传统节日，受关注面广，潜在消费群体相对其他节日来说，要多得多，而对消费金额要比寻常提升的多，这一来，就是很好的促销好时机——提高销售业绩和提升形象的时期。

促销主题：

骏马闹春：三口全家海南双飞五日游！

促销时间：

20××年1月12日—1月25日

促销地点：

超市各分店

促销内容：

商品促销与促销活动两种

第一局部：商品促销

1、促销时间：

1/12—1/25

2、促销商品：

促销总品种数为216种左右，食品为100种，平均毛利下降5—8%，用品为80种，平均毛利下降5—15%，生鲜商品30种，平均毛利下降7—15%。

（说明的是上DM的商品，店内特价不做计算。）

3、促销方式：

以“海南五日游”为主打主题，推出送礼礼品等节日商品，同时做出相应组合的商品特买。及各门店也推行的大量会员商品。选择 30—40 种商品，作为“有买有送”的促销商品，同时做“专刊推广”“春节商品大集会”“会员独享”等专案。

4、厂商促销安排：

场外，食品 5 家、用品 3 家。场内，食品 10 家、用品 2 家。联合厂商做相活动。

（操作时间为特价活动日内）

其次局部：促销活动

一、超市—海南双飞五日游

1、在活动日内（1/12—1/25），顾客在一次性消费 100 元者，参与抽奖。

2、抽奖凭有效收银小票，每满 100 元抽一次，超过 100 元局部金额以 100 元的倍数计算抽奖次数（缺乏倍数局部不予计算），最多数抽 5 次。

3、抽奖方式在抽奖箱放置奖券，其中奖项为 6 个。

（一等奖 50 个，二等奖 200 个，三等奖 1000 个，四等奖 5000 个、五等奖 10000 个、六等奖 50000 个），以抽出的券打算中奖与否。

（注明：分公司参加本次活动内容，数量由分公司定，温州数量为下）

4、若抽中奖券，有的则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖全家三口海南双飞五日游 5000 元 x5

二等奖：奖 xx 购物券 1000 元 x25

三等奖：奖 xx 购物券价值 100 元 x390

四等奖：奖 xx 购物优待 10 元 x780

五等奖：奖 xx 购物优待 1 元 x10000

六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在 xx 超市购置，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

6、活动门店：xx 超市。

7、活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。

同时上交相关资料。

8、注：活动内顾客积到六张六等奖的的奖券均可得到吉利猴一只（价格 5 元 x10000）

二、旅游有礼伴游天下

1、在活动时间内（止 1 月 21 日），持××年度与 xx 旅游公司签定的旅游合同（不限人数）均可获得本公司赠送的精致礼品一份。价值 50 元的安康称。

2、同时在活动时间内（止 1 月 21 日），参与人本旅游公司组织的春节旅游的游客均可猎取新春贺年红包一个（包括小孩）。红包为 10 港元。

宣传推广

门店布置

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/677115032115006156>