# 2024年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短(八篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-09-12

*20\_年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短一可以通过多种沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：1、媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择...*

**20\_年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短一**

可以通过多种沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1、媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

2、销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3、人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。20xx年超市春节促销策划方案--策划书20xx年超市春节促销策划方案--策划书。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1、属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2、属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。春节期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。

3、春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1、一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2、重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各分店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和

春节style衣食住行玩

原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。针对这些问题，除了补充人员、适当安排外，重点在于向促销人员灌输摆设重要性的思想，如若没有充分的货品在陈设消费者就会转向购买竞争品牌产品，点上。如价签不明显或价格提示错误就会引起消费者误解等；此外，还要安排随时检查、随时培训。

空白海报和各类价格标签是最有效的传送信息工具。 卖场内直接展现促销信息的 pop 中。但尽量不要过多打折，空白海报上促销价与原价同时标出。尽量以买赠捆绑的形式来促销)以示区别；尽可能减少文字，使消费者在 3 秒钟之内能看完全文，清楚知道促销内容；但要注意写清楚限制条件，如买什么送什么、限量销售、售完为止，以防止消费者误解。价格随时变化后要及时更换价签，价格标签要醒目、简洁。不能新老价签同时使用，造成价格混乱；一个产品品种只标示一种价格，依据不同的产品设计不同的价格标签，如饮料类产品可以用瓶子形象价签直接挂在饮料瓶上，洗涤类用品可以用洗发水形象价签。通过价签样式的丰富变化，使消费者更容易在无意识中发觉促销信息，促成购买。

1 、严格筛选促销人员

除了先天条件外，促销人员的性格各有不同。性格是决定取舍的重要指标。有些促销人员虽然各方面条件都很优越，可就是无法开口向消费者介绍产品，这种 哑巴 促销是不起任何作用的使促销效果打折；只有一个有促销激情的人才能不倦地向消费者推荐、讲解，其他应关注的还有促销人员对消 费者心理需求的悟性、否有强烈的工作激情以及促销人员的个人品行。一个悟性极差的促销人员往往不能很好地掌握消费者心理。而不会在遇到困难时中途逃脱；春节促销中，一般会有大量的促销赠品和奖品，除了活动组织者的控制之外，促销人员也必须自律。

2、规范促销语言

但是每个人对一个促销活动的理解会有所不同，通过促销人员的促销语言表达可以最直接地将促销信息传送给消费者。如果放任促销人员 自说自话 只会曲解促销活动内涵，误导消费者的品牌意识，影响企业形象，因此促销语言必需规范。要标准化、人性化。 规范的促销语言必需简练直接、通俗易懂、琅琅上口、突出主题。与促销人员互动选择最多三句能涵盖活动内容的精练的促销语句。 制定的方法可依据春节促销活动内容。

3、引导促销人员关注消费者心理变化

因此消费者在春节期间购物时，春节消费品由于消费周期短顾客购买率高。一般不会计较买多或买少，增加单次购买量成为促销人员增加销量的技巧。可以充分利用量贩形式要加大销售。如是否有强烈的购买欲望、消费者性格等。对于某些购买欲望比较强烈，促销人员在实际的推荐过程中要密切注意消费者的消费心理变化。20xx年超市春节促销策划方案--策划书策划书 策划方案。且易打动的消费者，促销人员不只要在口头上介绍产品和促销活动，还应主动介绍其他关联性的商品让顾客选择。当然，这种推销方法不是针对所有人群的弄不好，也会适得其反。但是只有培养每一个促销人员注意观察消费者消费心理变化，不放过每一次促销机会才干获得促销胜利。

4、利用卖场气氛鼓舞促销士气

春节这种特定的节日气氛自身就是一个很好的条件，消费者的购物热情在很大程度上是被卖场内的气氛鼓动起来的直接面对消费者的促销人员的士气也是如此 鼓舞士气的方式多种多样。卖场内热闹非凡的购物局面也很能增强信心。当然销售情况越好，销售热情也就越高；反之，士气低落，销量停滞。后一种情况下，促销人员要表示得比有顾客时更为忙碌，像捆绑赠品、整理货架、堆头，当着消费者面去完成，这种忙碌的工作场景在一定水平上会引起消费者好奇进而抚慰消费。

或许会遇到大大小小的意外，整个春节超市促销过程中。如促销方式的变卦、各个促销环节连结得不够顺畅、其他部门工作脱节和竞争对手加大促销力度等等，随时坚持与消费者沟通并认真地管理好整个沟通的过程，才干有效保证促销活动的顺利进行及促销效果的圆满达成奇进而抚慰消费。

**20\_年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短二**

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。第二疏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。

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间：20xx年xx月xx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20xx年台历一本。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：20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx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xx月xx日至营销部领取;

3、红章制作(营销部)活动店xx月xx日至营销部领取;

4、活动兑换时间截止后xx月xx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、婚庆主题目商品、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、鲜花绿值、套瓷等。

**20\_年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短三**

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：鲜美啧啧过大年调味品、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排版上，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在位置的醒目标识，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

**20\_年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短四**

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。

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．xx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xxx期：海报数量：xxxx份

活动一

活动主题：现金大奖等你抽

活动时间：20xx年1月17日——1月22日（6天）

活动地点：xxx商场各分店

活动内容：活动期间，凡在xxx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：xxx南、xx、xxx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：20xx年12月25日—20xx年1月22日（29天）活动地点：xxx商场各分店活动内容：活动期间，凡在xxx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：20xx年1月23日——1月25日（3天）

活动地点：xxxx

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14:30-17:30，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带来吉利。

**20\_年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短五**

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，大礼满天飞舞\"，主色调为大红色，白的，黄色为辅。

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)

1、 dm海报：

① 规格：16k12p，数量：x万张。 ② dm版面分标题及商品品类重点：

封面(1p)：迎春纳福，大礼满天飞舞(特惊爆商品2-5款或二级营销活动内容) 生鲜(2p)：超级美食，天天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜) 食品(3p)：暖暖冬日，你我分享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶) 百货(2p)：我爱我家，营造温暖生活(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)电梯入口及电梯周围的海报场景设计

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)

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，采购部组织20个以上的过年及民生必需品，该类商品必须超值惊暴，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。

超市春节促销活动方案 6

20xx年春节即将到来，如何做好春节活动方案，搞好促销，不但能为一年的出售博得头彩，而且可让全年的出售任务有了保底的成本。而好的春节活动方案是不仅能助你在20xx年春节促销大战中取胜，更能让你的\'商场营建出售淡季中的旺季。下面是一篇20xx年春节活动方案供您策划春节活动方案时做为参考。

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处20xx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。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x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xx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xx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xx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xx月xx日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到xx月xx日；

8）某某商场保留对此券使用的最终解释权。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、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。

**20\_年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短六**

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。第二疏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：20\_\_年\_\_月\_\_日—20\_\_年\_\_月\_\_日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间：20\_\_年\_\_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20\_\_年台历一本。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：20\_\_年\_\_月\_\_日—20\_\_年\_\_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，店内外挂起大灯笼，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、婚庆主题目商品、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、鲜花绿值、套瓷等。

**20\_年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短七**

20xx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20xx年，我们\*\*\*\*有限分公司已成立有x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\*\*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!

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

20xx年x月x日—20xx年x月x日

卖场内外已暖色料为主(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(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)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)制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计(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)根据卖场实际的空间大小，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、用品各进行专区的陈列，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，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)营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。

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.

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、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列，并可做为一条街来陈列。

2)厂商的赠品促销

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、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)联系厂商做大型的文艺活动，主要有蒲公英、红桃k、等厂商进行轮回演出，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，需各门店提前准备。

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

**20\_年超市春节促销活动方案,春节超市促销策划书简短八**

我们中国的传统文化博大精深，源远流长。有剪纸、舞龙、春节、端午节、中秋节、中国的茶文化等等。但对我来说，印象最深刻的还是中国的传统佳节——春节。

在我的印象中，春节的时候家家户户张灯结彩，喜气洋洋。大人们像蚂蚁搬家似的不停地往家里搬好吃的东西，有单位发的，有从超市里买来的。当然最高兴的就是我们这些放寒假在家的孩子，整天肚子吃得溜圆溜圆的。

在妈妈的老家嘉兴平湖，过春节的时候会做一种印花的米糕，非常好吃。年二七、二八的时候，外婆会把糯米磨成粉，再加入糖拌匀。然后将拌好的粉放入做米糕的模子中，模子下面会垫一块印花板，这样糕蒸熟倒出来后，糕上会出现一幅幅精美的图案。再加上米糕的香气扑鼻，会让人忍不住口水直流。

当然年三十的团圆饭是最让我们期待的。各家都会尽其所能将各种美味佳肴搬上餐桌，其中鱼是绝对不能少的一道菜，因为它象征着年年有余吗!对我们孩子们来说，还有一道最期待的菜，那就是饭后向长辈拜年，领取压岁钱!

吃完年夜饭后，一家人会围聚在一起看春节联欢晚会。品品茶，聊聊天，嗑嗑瓜子。欢笑声，嬉闹声充满了整个房间。

最令人兴奋的还是快到午夜十二点的时候，电视屏幕上会出现一个大大的钟，大家都会情不自禁地站起来。跟着电视屏幕一起喊十、九、八、七、六、五、四、三、二、一，瞬间鞭炮声，礼花声响成一片，预示着旧的一年过去，新的一年到来!

春节总是让我们这些孩子充满期待!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！