

# 购物狂欢节活动方案 超市购物活动方案(精选10篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 购物狂欢节活动方案篇一

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: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: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

操作方法:

1、活动结束，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；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动四:xx□xx影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

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买金额达到一

定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、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

## 购物狂欢节活动方案篇二

我阅读我成长——happyhalloween□收费活动：每个家庭20元）

万圣节是儿童们纵情玩乐的好时候。它在孩子们眼中，是一个充满神秘色彩的节日。孩子们便迫不及待地穿上五颜六色的化妆服，戴上千奇百怪的面具、与巫师帽出门来捣蛋，如果大人不用糖果款待他们，那些调皮的孩子就说到做到：好，你不款待，我就捉弄你。当然，大多数人家都非常乐于款待这些天真烂漫的小客人。所以万圣节前夜的孩子们总是肚子塞得饱饱的，口袋装得满满的。

万圣节是每年的11月1日，10月31日是万圣节前夕。通常叫万圣夜。每当万圣夜到来，孩子们都会迫不及待地穿上五颜六色的化妆服，戴上千奇百怪的面具，提着一盏“南瓜灯”走家窜户，向大人们索要节日的礼物。万圣节最广为人知的象征也正是这两样——奇异的“南瓜灯”和“不给糖就捣蛋”的`善意报复恶作剧。

如今在欧美，人们都把万圣节前夜看作尽情玩闹、讲鬼故事和互相吓唬的好机会，让节日变成了一场真正的“狂欢”，

而脸谱化妆则成了万圣节的传统节目之一。

我们江阴小书房希望借这个主题，让孩子们彻底high一回，狂欢的同时，让孩子们知道妖魔鬼神都是人们想象出来的，他们活在故事里，活在传说中，从而驱走孩子们心中对鬼神的恐惧。

20xx年10月31日

晚上6:00

t台秀展示（以家庭为单位进行t台展示）

- 1、介绍万圣节的来历
- 2、介绍万圣节的习俗
- 3、听关于万圣节的绘本故事《万圣节的大南瓜》
- 4、制作南瓜灯
- 5、学习儿歌
- 6、游戏“不给糖果就捣蛋”
- 7、活动结束

活动准备：

- 1、电脑、投影□ppt
- 2、音箱
- 3、扩音器

4、环境布置“万圣节主题垂挂”

5、南瓜

6、刻刀

7、蜡烛

8、糖果

9、工作人员的面具

## 购物狂欢节活动方案篇三

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

1月27日—1月31日

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20xx年xx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。

## 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。

## 庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12月31—1月18日

操作方法：

- 1、活动结束后，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；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

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买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、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

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

6、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册

## 购物狂欢节活动方案篇四

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

1月27日—1月31日

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20xx年xx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。

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。

庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12月31-1月18日

操作方法：

- 1、活动结束，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；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

影楼喜结缘，百家欢喜贺新春

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买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、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

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

## 购物狂欢节活动方案篇五

儿童节：6月01日（星期二）

父亲节：6月20日（星期日）

端午节：6月22日（星期二）

5月27日—6月09日《金色童年、快乐六一》

6月10日—6月24日《端午节靓粽、购物满就送》

### 第一部分端午节促销方案

#### 一、营销目的

6月10日—6月24日《端午节靓粽、购物满就送》

1、端午节靓粽、购物满就送

2、猜靓粽、超级价格平

3、五月端午节包粽赛

#### 一）商品促销

1、《端午节靓粽、购物满就送》活动

#### 2、商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家（如三全凌、思念公司等）、制作促销粽子的小木屋或小龙舟、每店一个；（因为便于厂家的销售、我们又免费提供位置、合作是可行的）

3) 除小木屋或小龙舟促销之外、各店在促销期间、应在主通

道摆放4—6个粽子堆头；

### 3、商品特卖

## 购物狂欢节活动方案篇六

儿童节:xx月xx日(星期二)

父亲节:xx月xx日(星期xx日)

端午节:xx月xx日(星期二)

xx月xx日—xx月xx日《金色童年,快乐六一》

xx月xx日—x月xx日《端午节靓粽,购物满就送》

### 第一部分端午节促销方案

#### 一,营销目的

xx月xx日—6xx月24xx日《端午节靓粽,购物满就送》

1,端午节靓粽,购物满就送

2,xx猜靓粽,超级价格平

3,五xx月端午节,xx包粽赛

#### 一)商品促销

1,《端午节靓粽,购物满就送》活动

活动内容:凡五xx月端午当天,在xx各连锁超市一次性购物满38元,即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只,每店

限送200只,数量有限,送完即止.

## 2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的. 地方, 以便促进节xx日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3) 除小木屋或小龙舟促销之外, 各店在促销期间, 应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

## 3, 商品特卖

# 购物狂欢节活动方案篇七

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。

1月27日—1月31日

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xx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。

活动时间：1月27日—1月31日

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；
- 3、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 4、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 5、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；
- 6、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动时间：

12月31—1月18日

活动内容：

凡在\*\*超市活动店购买“\*\*、\*\*”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\*\*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。

赠品直接送到配送中心物资库，由物资库进行统一配发至相关活动店，并记录所发赠品数量分量。

1、活动结束后，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；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

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买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元，免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元，免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元，免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元，免费照全家福一次，限3人，送两张

1、超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传影楼的特色服务。

2、\*\*影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中

提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上\*\*影楼宣传册，顾客凭此据均可在影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到xx年1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

## 购物狂欢节活动方案篇八

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月20日(星期日)

端午节:6月22日(星期二)

5月27日—6月09日 《金色童年,快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽,购物满就送》

第一部分 端午节促销方案

一, 营销目的

6月10日—6月24日 《端午节靓粽,购物满就送》

1, 端午节靓粽,购物满就送

2,xx猜靓粽,超级价格平

3, 五月端午节,xx包粽赛



## 一) 商品促销

### 1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在xx各连锁超市一次性购物满38元, 即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只, 每店限送200只, 数量有限, 送完即止.

### 2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3) 除小木屋或小龙舟促销之外, 各店在促销期间, 应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

### 3, 商品特卖

## 购物狂欢节活动方案篇九

### 春季购物节幸福为伴健康同行

#### ——满200砸金蛋金花四溅惊喜来

活动期间, 顾客在兴隆购物广场当日累计购物满200元(黄铂金、手机数码、电脑、薇姿、同仁堂、海参等特殊商品满500元)即可凭信誉卡到活动现场换取奖券一张, 购物满400元换取两张, 以此类推多买多换。填写相关资料后, 正券顾客保

留，副券投入奖箱，参加12/14/16/18/20/22/24/26日每天晚上6点举行的砸金蛋活动，现场被抽中顾客，即时电话连线选择金蛋号码，由现场抽奖顾客当场砸出，金花四溅即为中奖，可获得价值不等的幸运大奖一份。（26日砸蛋时间为晚8：30，详情请见店内海报）

奖项设置：一等奖：价值1199元的数码相机每天1个

二等奖：价值300元的招金金砖一块每天4个

三等奖：价值199元的金松果吊坠一个每天5个

活动地点：兴隆西北门

活动细则：

1、顾客需在抽奖卡的.正、副奖券上填写姓名、身份证号码、电话号码；

2、抽奖券的副券投入奖箱参加抽奖活动，正券为兑奖存根，领取奖品；

8、中奖顾客20%个人所得税自理；

9、团购商品不参加活动。；

10、其他未尽事宜由营口兴隆购物广场解释说明，活动以店内明示为准。

活动时间4月11日上午10：00

地点：西门广场

1、通过最大金石落户滨城活动，邀请知名人士参加揭幕活动，推广品牌文化，借此提升金店美誉度。做成话题性活动。

2、“金石许愿池”——水生金，金生财，金石保平安，金石许愿池祝您财源广进，健康平安。

3、幸运号码大抽奖，招金金砖搬回家。更多惊喜，敬请期待。

挑战首届呼啦圈大赛冠军郝丹婷记录11小时

活动时间：4月18日上午10：00地点：西门广场

报名热线：0417—6666711联系人：邵艳

20xx年3月在营口兴隆运动会休闲大行动“呼啦圈大赛”上，刚刚大学毕业的郝丹婷以11小时03分的记录，夺得冠军，并且名扬滨城。20xx年3月震撼大赛再度登场，群雄逐鹿，狭路相逢勇者胜，只要你挑战成绩超过上届冠军，即可获得20xx元大奖，还等什么快来报名吧！（仅限女选手参加，如多名选手均超过上届冠军，则以超出时间最多者为冠军，其余选手依次按成绩获得冠亚季军并获得相对应的奖品）

挑战王：价值1000元美津浓消费券（挑战上届冠军记录成功者）

冠军：价值800元美津浓消费券（冠军与挑战王奖项不兼得）

亚军：价值500元美津浓消费券

季军：价值300元美津浓消费券

活动时间：4月24、25预赛、4月26日决赛

4月11日——23日期间，您可以携带本人身份证及其他有效证件，到一楼运动休闲商场“美津浓”品牌报名参加本次比赛，选手使用“活动舞吧”健身器材（一种球形器材）进行比赛，以时间最长者为获胜，有心脏病及高血压等不适宜剧烈运动

者谢绝参加。

奖项设置冠军一名奖价值200元兴隆卡一张

亚军一名奖价值100元兴隆卡一张

季军一名奖价值50元美津浓消费券一张

优秀奖7名奖纪念品一份

1、运动休闲09时尚新品发布会：阿迪达斯、耐克、卡帕、新百伦等品牌20xx年运动新时尚，潮流全面新体验。

2、运动休闲答谢宴：阿迪、耐克、美津浓品牌大型特卖会。

3、贺运动休闲大行动，“沃步”大型推广会，强力打造校园运动品牌no.1

4、“迪士尼鞋带公主”教您“系出”脚上的美丽。

1. 20xx春季男女装、运动休闲流行趋势发布会

时间：4月17日19：00

地点：西门外广场

2、“菲阁”女装色彩顾问白桂英莅临营口兴隆，教您色彩搭配的学问，打造最靓丽的自己。

时间：4月12日

地点：二楼女装菲阁厅内

3、兴隆女装：纤度、风笛、淑女坊，弥敦道尔、龙卷屋、知己知彼六大品牌全新入驻。

4、兴隆男装：罗蒙全新入驻，三重礼：购物满20xx元成为vip会员，终身享受8、5折待遇；购物送精美礼品；满200砸金蛋。

5、兴隆大休闲，新款式会员大招募，高尔普、拿破仑、维斯凯、汤尼俊士全场满200立减50元。

1、买黄金送婚庆大礼名牌黄铂金每克优惠10元

2、兴隆服装做幸福新人满200减50元

3、兴隆床品震撼滨城全力打造婚庆盛宴

贺家居用品大会苏泊尔“以旧换新大行动”，营养美味再升级，精彩生活等你淘。联惠家居全场9折，欧意、红日、迅达烟机炉具满1000元送200元兴隆卡（特价机除外）。

到兴隆，品海鲜，百种海鲜任您选，千只扇贝大请客，虾爬子、鲍鱼、鸦片鱼、虾怪鲜活上市全场惊爆价。

## 购物狂欢节活动方案篇十

1、主题：活力从此开始

2、活动时间□20xx□12□15——31

3、资料：购物满100元，献爱心1元送当令生鲜商品一份（价值5元左右），团购不参加，单张小票限送二次。

4、赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶。

5、赠品落实部门：生鲜

6、分工：1）、企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备；

2）、理货组，每一天供给人员3名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作。

3）、总台根据赠品的量，进行每一天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行；

7、宣传：场内：带“活动资料”的吊旗制作和安排悬挂工作。

对外：店庆专刊、社区辅助宣传等手段。

8、设想分析：经过此类活动，一方面烘动人气，在有限的来客量里提高客单价，从来增加销售。

1、主题：承诺再续

3、宣传和推广：

1）、超市主入口处，用显注的标语提示！

2）、店庆的dm海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

保健品：

1、主题：以旧换新

5、资料：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装（或旧包装）可抵换现金3元。

3）、总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记；

7、设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更

是保健品的天地，所以针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参与活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

3、资料：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的营造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工：1）、理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备；

2）、企划：家电区装饰，突出促销的气氛！

（一）、店庆价商品

1、主题：将降价进行到底

3、数量：300个左右

4、分工：1）、各理货组谈判，准备特价清单，比例：3：6：7（生鲜、食品、百货）。（准线：商品是当令商品，价格绝对要有震撼效果）。（提示：准备特有优势的一批作为dm商品，数量为80个，各理上dm比例根据价格优势定）

2）、企划□dm的排版和制作工作；店庆价标识设计和制作；

5、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向而定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

（二）、每日冲浪价商品

1、主题：活力放纵，超值感觉

2、每日一物

3、分工：1）、理货组准备商品16个（分配比例：3：6：7）。  
价格尺度绝对低；

2）、企划：冲浪陈列区准备与装饰dm首版制作；冲浪商品画报制作；每一天更换工作。

4、想分析：以低价为主，体现商品的廉价为目的。如油、棉拖、大米、鸡蛋、水果等。经过廉价的牺牲性商品的大幅度的宣传提示，来吸引更多的人气，到达店庆的目的。