

# 最新超市元旦活动 超市元旦活动策划书(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 超市元旦活动篇一

时间：12月22日—12月24日

地点：各连锁分店

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满28元，即可凭当日电脑小票送圣诞帽一顶，（指定柜组除外）单张小票限领一顶，数量有限，送完为止。

圣诞帽：10000顶\*0.8元=8000元

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月22日——12月25日，每晚6点—8点

地点：各连锁分店

内容：

3、散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果□a类店约配20公斤，，合计约400公斤。

12月21日前下发各店；

4、其他赠品、小礼物，由各门店自行解决。

### 第三曲：元旦送大奖，购物更疯狂！

时间：12月29日—元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1. 活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。（特价除外）

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2. 奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xxxx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1.5元=15000元

3. 操作细则：

a. 奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和xx店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c. 一等奖奖品分别陈列到xx店和xxx店。其它分店抽中一奖均

到这两个区域门店领取。

费用：约28000元

## 超市元旦活动篇二

活动时间：

20\_\_年12月28日至20\_\_年元月6日

活动主题：

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼。

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100即送10现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢，六六大顺

活动期间，购物满6以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字，摸全的顾客，奖励现金6，摸到数字中的三个数字的顾客，奖励现金2，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金1，摸到其中一个数字，奖励现金。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50领取一张，超过50部分金额以50的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：100—149可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客。

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥

和、繁华的景象。

## 超市元旦活动篇三

二、活动时间□x3年12月5日——12月25日

三. 活动内容:

### 1. 整点抢购天天有

在整个元旦活动期间的每一天选择固定的整点举行商品5折优惠抢购活动

### 2. 限量礼品，先到先得

凡是在商场的元旦活动期间一次性消费满一定金额的就可以凭小票获得超值礼品(商家自行更加交易金额的数量而定礼品，每天数量有限)。

### 3. 回馈大抽奖

消费者可以凭借小票在元旦活动期间参加抽奖活动(现刮现兑人人有奖);

### 4. 圣诞”奇遇”来店惊喜

在元旦活动期间，我们将会有圣诞老人不定时的出现在商场的多个店面中，只要是有幸遇到的即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，数量有限，送完为止。

超市元旦活动主题(五): 欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

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□x6年1月1日—x6年1月3日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间□x6年1月1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x6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□x6年1月1日—x6年1月3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：x6年1月1日—x6年1月3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：、影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间□x6年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、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x6年1月3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。

## 超市元旦活动篇四

临近元旦，怎么能少了各大超市的促销活动?下面是小编给大家整理收集的超市元旦促销活动方案，供大家阅读参考。

x5年12月29日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促



销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

### (一) 二元家电惊爆大放送

$$x6 = x0 + 16$$

购物满x0元，再花16元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

\*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地 \*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

### (二) x5朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共x6支，赠完为止。

操作说明：

\* 此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

\* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

### (三) 新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

#### (四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖 1名 运动鞋 价值300元左右；

二等奖 2名 运动鞋 价值x元左右；

三等奖 5名 运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

## 操作说明

\* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是x8年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

\* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

\* 活动地点：门前广场

### (五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

#### 操作说明：

\*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

\* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

\* 邀请公证人员现场公证。

\* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

\* 邀请有关新闻媒体到场采访。

### (六)会员感恩大回报

活动时间□x5年12月20日-x6月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。
2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。
3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

感恩大回馈，燃情12月

：12月6日(六)——12月25日(二)

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

疯狂时段天天有

a) 活动时间：12月6日-12月25日

b) 活动地点：1-4楼

c) 活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日(另含24、25日)每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建议免扣)

2. 超市购物新鲜派 加1元多一件

a) 活动地点□-1f

b) 活动时间：12月6日-25日

c) 活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

d) 等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸(日限量500包)

购物满48元加1元得柚子一个(日限量x个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量100瓶)

3. 立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a) 活动地点：商场大门外步行街

b) 活动时间：12月6日-20日

c) 组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

## 超市元旦活动篇五

新年新景象 好礼多

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

元月1日—3日

## 特卖+赠送+文演+娱乐

有意将“元旦”、“情人节”、“春节”节日促销完美结合,以“元旦”为始点,将部分活动内容贯穿整个元月份及2月份上旬,做好整个春节期间促销的有机促销链。为元月份的商城不间断人气及销售提供有益保证。

全面围绕“新景象 送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间:元旦前三天内)

a□寒冬送温暖—新款羽绒服热卖(元月1日—7日) b□新年送惊喜—爱心大换购(元月1日—3日)

c□海报换礼品—剪角来就送(元月1日)

d□好礼贺新年—购物送会员(元月1日—3日)