# 最新超市元宵节促销方案策划 超市元宵节促销方案(汇总14篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-01

*方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。超市元宵节促销方案策...*

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**超市元宵节促销方案策划篇一**

春节刚过，迎来的就是中国的传统节日——元宵节。按中国民间的传统，人们要点起彩灯万盏，以示庆贺。出门赏月、燃灯放焰、喜猜灯谜、共吃元宵，合家团聚、同庆佳节，其乐融融。通过元宵这一传统节日，揭开中华民族传统习俗的神秘面纱，借助各类课程与活动的整合，让大家了解中国的传统节日风俗，传承中华民族的悠久文化。

xxxx年x月x日-x日

xxxx年元宵节促销策划

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞师舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的`气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

一、团团圆圆过元宵美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可缺少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

时间：20xx年2月xx日至xx日

活动主题：共度元宵享团圆，三全汤圆伴随您

活动地点：杭州市各大型超市、商场

活动内容：在各大型超市、商场开展免费品尝及买赠活动，搭建促销台，把元宵的热闹氛围带到商场超市，用促销员带动现场气氛，给现场顾客一个清新统一的产品形象。同时，由促销员在现场蒸煮不同口味的汤圆，消费者可根据喜好试吃、购买汤圆，并且，促销员要积极宣传23日的现场携家人包汤圆活动，并提前报名。

在促销期间，一次购买满28元即可赠送带有三全企业标准的勺子，一次性购买满38元的即可获赠汤碗一个，一次性购买满58元可获赠三全凌200克赠品汤圆一袋，购买越多礼品越多。

**超市元宵节促销方案策划篇二**

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日

共七天(20日-26日大年夜)

千僖迎新，半价返还

(一)主要活动:千僖迎新半价返还

2.单张购物小票返还金额不超过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);

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。

1.报纸广告:

2.电台广告:

3.现场横幅

4.现场彩灯

**超市元宵节促销方案策划篇三**

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的.目的。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

2月23日晚上19：00—21：00

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升商场在公众的良好形象。

举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

**超市元宵节促销方案策划篇四**

2月23日晚上19：00—21：00

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升商场在公众的良好形象。

举办一场猜灯谜送灯笼的\'活动。现场摆放\_排展架挂上内附灯谜的大红灯笼，另一边挂上做为奖品的灯笼，现场猜谜，现场送。

**超市元宵节促销方案策划篇五**

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的`汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

活动3、浓情元宵，颗颗真情

某某月日

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

凡于某某月日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份(三-五个)，每天限送500份。

在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

**超市元宵节促销方案策划篇六**

某某月日

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

凡于某某月日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份(三-五个)，每天限送500份。

在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

**超市元宵节促销方案策划篇七**

活动思路：

元宵节习俗主要有猜灯谜和吃汤圆，特别是在北方，普遍都有在元宵节吃汤圆的习惯。但对于商场该季节不推荐这些方式。元宵前期为春节促销事件，因此元宵节不需要再做大型促销。

经过春节前销售，现春装陆续准备上货，少部分冬装可乘此机会出清。全场冬装6折热销，羽绒服特价销售。

活动时间：\_\_年3月2日——3月4日

活动宣传：

商场宣传

户外喷布：1块，贴于东门外商户广告画上

梯顶布喷：2条，悬挂于一口东、北门内各1条

宜拉宝：2个，立于东、北门内各1个

展板：2块，立于东、北外各1个

彩虹拱门条幅：2条，挂于东、北门外彩虹拱门上

小灯笼：楼层要求每家商户装饰各自柜组，费用商户自理[按面积大小要求数量]

外部宣传

1彩虹拱门

[活动期间搭建于东、北门外，城管费用另计]

**超市元宵节促销方案策划篇八**

今年元宵节、情人节相对较集中，为把握节日商机，创造更佳的销售业绩，我们将通过“元宵灯谜会”的\'形式，树立“商品全、品质优、服务好”的新世纪形象来集中组织商品促销活动。

新世纪元宵灯谜会

红红火火新世纪、热热闹闹过元宵

小活动一：庆团圆吃元宵 美味汤圆大联展

在超市设立元宵美食街，突出传统文化氛围及新世纪汤圆品种全、质量优的特点，推出各式特色汤圆及礼盒，引导顾客佳节送汤圆，推出部分特价汤圆促销，拉动销售。

小活动二：庆团圆吃元宵 猜灯谜中大奖

在各楼层均开辟字谜游乐区，来新世纪的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法

1、必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2、按编号对证确认后方可领取。每人每天限3次。

3、凭有效证件（身份证、学生证、驾驶证等）登记后方可领取。

小活动三：庆团圆吃元宵 开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前100名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满20元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

小活动四：庆团圆吃元宵 购物打折又送礼

正常商品92折后满100元，（超市商品不打折满100元，化妆品97折满100元）送汤圆1包，满200元送2包，当日小票可累计，多买多送，以此类推。（会员卡可积分）

（黄白金、烟酒、手机、特价、削价商品不参加，羽绒服88折不参加）

a、商场内部：

1、分区域布置，使卖场形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断的提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，创造良好的购物氛围及增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传主题促销活动。

5、商场广播滚动宣传促销活动及特价信息。

6、楼梯换元宵节广告语，“新世纪汤圆格外甜”或“大红灯笼高高挂、红红火火过元宵”，超市元宵美食街悬挂kt板制作的元宵造型进行装饰。

7、超市副食区走廊喷绘玫瑰花背景，铺设地面，红火卖场节日氛围。（元宵节、情人节共用）超市入口地面、出口地面喷绘装饰。

8、制作元宵灯谜，正月十二（活动前）全部悬挂装饰到位。

9、超市元宵节与情人节的装饰一起考虑，共同进行装饰。

b、商场外部：

1、商场入口制作写真版面，宣传主题促销活动

2、装饰布置入口立柱，在门外放置彩虹门，增加节日气氛。

**超市元宵节促销方案策划篇九**

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的目的。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

**超市元宵节促销方案策划篇十**

2024年3月1日

1、购物赠汤圆：

3月1日一次性购物满68元即赠价值5元的思念汤圆1袋（500克），单张小票限赠两袋，日赠200袋，赠完为止。

2、猜灯迷活动：

3月1日在店内悬挂灯迷，猜中即可获得价值3元的精美礼品一份，每日准备灯迷200个，猜完为止。

3、开学加油站：

元宵节期间，离学生开学时间为期不远，各种学生学习用品、生活用品箱包类、文体类等惊爆价促销。学生服装、休闲类服装等冬装出清促销。

广告促销赠品气球：颜色：红、粉、黄、兰、绿、紫、橙、金、黑、白。印上企业、商家的标志、图案、宣传用语、地址电话、庆贺文字等。以气球自身无可替代的亲和力及五彩缤纷、人见人爱且价格低廉的特色，作为一种新型经济实惠的广告载体，深受青睐、广告宣传效果极佳、信息反馈立竿见影。它适用于企业开业、房地产公司开盘、培训学校、广文章由告宣传产品促销活动、节日、纪念日、庆典、展会、和婚宴生日等场合的装饰布置和赠送、另配套气球杆、帽。产品价格低廉，质量上乘，印刷精美，欢迎广大客户来人来电咨询。

扔不掉的广告小汽球！它可以将您的广告商标和地址电话像长着翅膀飞进千家万户、穿街过巷、人人皆知！达到广而告之的效果！派发气球方案和地点：可根据客户指定地点投放赠送如市县级、地区、街道、公园、小区，车站，商场、超市、学校、医院等周边以人为方式投放或赠送给每个人。广告小汽球快餐店广告气球、西餐厅礼品气球、大酒店、饭店、宾馆广告气球、酒吧礼品气球、冷饮店礼品汽球、茶馆广告气球公园广告气球、儿童乐园广告气球、游乐场礼品气球、俱乐部广告气球、卡拉ok礼品气球。

广告气球，可以在气球表面印上企业的各种品牌名称、宣传广告词、庆贺标语及地址电话号码。广告气球可以在开业庆典，周年庆，商品促销，婚庆中派发、赠送。

在与高额的广告费用相比之下，广告气球就体现出低投入、高回报的效果。只要您花1—2毛钱，您的企业知名度就能走进千家万户、众人皆知，即经济又实惠！

**超市元宵节促销方案策划篇十一**

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的目的`。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

**超市元宵节促销方案策划篇十二**

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的`主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

**超市元宵节促销方案策划篇十三**

20xx年2月22日-3月5日

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此我们的促销活动重点围绕跟元宵有关的商品展开促销。同时借助烟花爆竹、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛，回升消费热情。

2、同时春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升公司知名度和美誉度。

1、火树银花不夜天共度元宵享团圆

2、猜谜语欢乐中奖

3、良辰美景共赏元宵齐乐园

元宵佳品、糖果、生鲜蔬果类食品。

（一）、购物赠汤圆

（二）、猜谜语欢乐中奖

把超市布置成元宵游乐区，悬挂灯笼，在全卖场的每个角落都张贴谜语条，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美礼物。

（三）良辰美景共赏元宵齐乐园

3月4日晚7点30分钟在外场开辟游乐区，在游乐区大舞台内增设套圈活动和一些表演等活动来吸引人气。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。

表演：表演者有店面有才艺的员工来共同表演，目的是增加元宵节热闹气氛。

1、1月25日特价商品资料汇总，预定出上邮报的商品；

2、1月25日各部门的活动计划书上交店长办；

3、1月29日邮报商品下午开始照相；

4、1月30日邮报定稿

6、2月1日邮报到店上；

7、2月2日至3日开始邮报全面发放；

8、2月1日至3日所有特价pop写好；

9、2月3日卖场气氛、pop布置完成；

为保证活动的持续性和工作责任到每个人，特制定以下要求：气氛设置：外场气氛，内场气氛，销售气氛。播音气氛。陈列气氛。pop书写。

（一）、dm邮报：单张16k，10000份\*0.18=1800元。2月1日下午dm邮报到店。

1、邮报发放计划：(发邮报的重点在各大生活小区和居民住宅及城中村，要尽量贴近百姓生活)

2、卖场内留：1000份（收银、总台）

（二）、场内不间断的播音；

播音内容就是活动内容

（三）横幅制作

1、横幅两条：火树银花不夜天共度元宵享团圆

良辰美景共赏元宵齐乐园

2、喷绘：两块

（四）、内场气氛pop和吊排设计：原来的不动

准备工作：

备足货源，搞好汤圆的商品陈列，店内海报、pop的书写等

初步估计费用为元，明细如下：

促销活动费用预算表

活动简介：20xx年2月活动活动时间：20xx年2月4日至2月12日

多尔惠超市普吉店：制表人（预算部门）：店长办

1、唐光杰：负责活动前各项准备工作及邮报制作及进展情况跟踪；负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营安排，负责生鲜的各项运营进展情况的督促。负责整体人员调配，主要特价商品货量的控制、各部门和各类人员及各项活动的综合监督检查。发现问题及时作出整改决策。

3、吕涛、王丽：负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营跟踪、堆头位置和人员协调，各项工作执行情况的督察和汇报。

4、徐志玉、王彩云：负责收银线的零钱兑换和接待顾客的投诉和处理。

5、唐光杰、吕涛：负责活动前政策资源的`谈判、落实、跟踪，配合卖场确认主打商品；货源的最终到位时间为：2月3日。

6、王丽：负责整个外场礼品准备工作和发放，礼品借出时候和回收时候收货部和防损部必须参加点货，营业结束时收货要向防损部报告等防损部人员到场才能清点数量后拉到指定的仓库。严禁在无防损部人员参与的情况下就出入货品，否则后果自负。

7、张文辉、唐光杰：负责在1月31日将邮报发放方案做好交店办审核，2月1日人员培训到位，活动中各人力调配方案，于2月3日晚整个邮报发放的宣传工作全面结束。唐光杰负责全店耗材购进的敦促和统计工作。遇到无法解决的问题要及时向店长办报告。

8、王洪富、王彩云：负责活动前的电子设备和收银系统的检查工作，商品资料的变价工作。特价商品资料的建立和检查工作。应急收银通道和临时收银点的计划和设置。2月3日对总台，收银人员的活动培训，服务培训，注意事项等培训工作。各种收银耗材的准备。

9、华绍云：作好全场人员的纪律监督工作和需要人力支援的各部门抽调出来的人员的协调工作。发现问题及时向店长办报告。

10、杨翠兰：作好整个生鲜部活动安排，于2月2日之前将活动期间的人员排班表交店长办审核，抢购堆头及抢购区域的秩序维护和需要人力支援的申请和协调要事前与人事部作好沟通。定出具体的人员和时间。

10、王丽、吕涛、杨翠兰：负责你们所管区域和所管部门的一切工作：包括活动前的市场调查，活动计划的纂写，特价资料的收集汇总，拟订出上邮报的商品、活动期间的人员安排等等。做到重点特价推头和重点促销区有专人负责推销，并且有销售量的评估和陈列效果的分析，以便于我们把下次活动做得更有效果。

**超市元宵节促销方案策划篇十四**

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的目的.。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn