# 2024年超市元宵节促销方案(实用8篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-06-01

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。超市元宵节促销方案篇一2月21日至2月23日吸引广...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**超市元宵节促销方案篇一**

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）

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篇二**

活动主题：20xx年元宵节促销策划

活动口号：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)

活动节日分析：

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。

活动内容：

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。

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。

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。

**超市元宵节促销方案篇三**

元宵节促销方案是很多商家在元宵前的重点策划活动，那么元宵节促销方案怎样做呢?下面一起和小编来看看吧!

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

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。

**超市元宵节促销方案篇四**

通过春节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，打消顾客对消费档次的各种顾虑，从而取得一定的经济效益和社会效益。凝聚酒店的销售合力，调动全员积极性，营造和谐发展和积极进取的工作氛围。

2、1目标定位：春节期间的散客、家人、亲朋好友、商务客人、企业团体。

2、2活动主题：天马辞旧岁，金羊迎新春。

2、3活动广告语：“暖暖除夕，有你真好”。

2、4活动广告文案：

一家三代围坐在春节餐桌旁，暖暖的亲情荡漾在每个人的心头，在一种温馨的家庭氛围下，每颗疲惫的心灵都找到了停泊的港湾，彼此眷恋地对望着，深情地发出内心最柔软的声音：“暖暖除夕，有你真好”。

2、5广告定位：

2、5、1宣传广告：

在《大连晚报》《辽沈晚报》上做一些宣传报道和广告。

悬挂宣传横幅，条幅。

媒体：《大连新商报》、《人民日报》、辽宁电视台、大连电视台一、二套频道、大连体育频道、大连人民广播电台、大连音乐之声。

宣传方式：活动介绍，节目花絮，新闻报道，会场图片。

宣传时间：20xx年1月1日——20xx年1月24日

宣传频率：报纸《人民日报》公告三次，各项活动介绍三次。《大连新商报》公告五次，现场图片刊登共五次。

2、5、2宣传册：宣传画册将分为以下几本分册：

分册三：集中、全面地展示“天马辞旧岁，金羊迎新春”20xx春节活动。介绍节目内容与安排并给每张宣传画册编号，在活动中抽奖时用。并在小册子内注明票价、适用的范围、节目活动的种类、时间的安排以及抽奖的规定；中英文对照，精美印刷，由销售人员和各部门促销人员大力向外界派发。

2、5、3春节贺卡：

贺卡具有收藏价值，并且自制的贺卡是酒店文化符号的重要表现形式，能渗透酒店对老客户的人文关怀和对新客户的热情期待。贺卡请于十二月二十五日前印刷完毕，用营销部门实施派发，邮寄工作。派发、邮寄对象以在店消费的大户、常客为主，将酒店对他们节日的问候和祝福与酒店的节日促销活动内容结合在一起。

2、5、4印制宣传单：

利用宣传单对活动进行宣传，其长处在于直观、快捷、受众广泛，对扩大知名度、引起关注有着举足轻重的作用。

2、5、5礼品制作：

提前打好预算，确定所要订购的礼品种类、数量。由营销部货比三家后，将最后的选择和价位以书面的形式递交给财务部，由财务部协商后呈领导审批，审批通过，方可由营销部继续实施。

2、5、6内部宣传：

各部门下属员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的\'培训（一月十日前完成）

由人事部挑选一对服务员扮演小金羊，并进行适当的培训（一月十五日前完成）；

总机负责在春节期间播放背景音乐，以烘托整个酒店的节日气氛。

3、1酒店外围：

3、1、1在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务（客人洗相费用自理）。

3、1、2在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。

3、1、3大门口悬挂“船舶丽湾大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。

3、1、4大门口两侧玄武岩贴对联“金羊奔盛世”“紫燕舞新春”横批为“恭贺新禧”。

3、1、5酒店大堂两侧玻璃门贴鼠年生肖剪纸图案

3、1、7三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

3、2酒店大堂：

3、2、2在总台收银的接待桌上用红灯笼架一个坐立的拱门，拱门两边分别安放在接待桌的左右角接近尽头处。

3、2、3总台两边立两棵大金桔盆栽，上面绕满天星，挂红包袋作装饰，总台两边大柱子上各挂一大号中国结。

3、2、4总台接待桌上摆放元宝塔，其他植物均绕上满天星、拉花装饰、

3、2、5大堂吧在原有的绿植上缠绕上丝带，墙上贴一两幅抽象的生肖剪纸图案。

3、2、6后院通道门玻璃贴类似大门装饰图案。

3、2、7循环播放春节背景音乐，从大年二十八开始。

3、3酒店餐厅：

3、3、1包厢通道吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯（注意穿插的要有顺，数量要得当，间隙要匀称）。

3、3、2宴会台背景墙装饰一春节图案。

3、3、3餐厅收银台上方吊顶挂小灯笼装饰，所有植物暂时改成金桔盆栽。

3、3、4中餐厅背景按婚宴设计（底铺绒布，顶和旁边用窗帘装饰），中间挂一春节装饰图案。顶棚用红、黄两色彩带做弧形波浪装饰、中间挂一塑料宫灯，所有大株植物上挂红包袋、洒彩花和小元宝。

3、3、5迎宾处通道门贴财神图案。

3、3、6播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。

3、4酒店夜总会：

3、4、1大厅舞台背景用春节图案喷绘。

3、4、2夜总会通道挂塑料灯笼，吧台装饰些拉花。

3、5酒店楼层：

3、5、1各楼层通道口吊顶挂中号塑料宫灯。

3、5、2各楼层电梯口挂红灯笼，电梯口正面墙贴春节装饰图案。

3、5、4各楼层写字间和办公室贴福字和对联至正月十五（正月十六取下）。

3、5、5播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。

4、1春节套票：实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票

包括：

4、1、1餐饮：666元/桌（含服务费，仅限三楼餐厅）

4、1、2客房：288元/间、天（含双早）

4、2客房：

4、2、1自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间、天

4、2、2凡入住特惠标准间者，均可获得精美春节礼品一份、

4、3餐饮：

4、3、1大年三十（18：00—21：00）推出“吉祥”年夜饭：

588元/桌688元/桌888元/桌

大年三十（21：00—12：30）推出“富贵”年夜饭：

888元/桌1080元/桌1288元/桌（0：00赠送吉祥如意饺子一份）

提前预定年夜饭，有小礼品赠送。预定专线：

4、3、2春节期间宴会厅推出春节套餐：

金玉满堂宴：688元/桌

富贵吉祥宴：788元/桌

五福临门宴：888元/桌

4、4中餐厅：

中餐厅是您的私人美食花园，杯斛交错中享受浪漫的海鲜盛宴。畅享船舶丽湾美酒世界，3楼午市、晚市自酿鲜啤免费，4楼消费赠红酒1支。

4、5二十三楼西餐厅：

西餐厅诠释精致细腻的品位，让怡然自得在优雅里攀缘。午餐人均消费百元赠红酒1支，晚餐自助三人同行，一人免单，持西餐会员卡二人同行，一人免单。

4、6一楼大堂吧：

凡在春节期间在此消费者，均可享受8折优惠，并增送果盘一份、

4、7四楼明月府：

**超市元宵节促销方案篇五**

20xx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篇六**

活动目的

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

活动内容

活动1、超市情浓，购物欢乐送

活动时间：2月\_日至2月\_日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值3元)，每天限送300份;同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值5元)，每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米(8斤)一袋(价值8元)，每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

活动2、真情元宵 难忘今宵

活动目的：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。

活动内容：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篇七**

元宵节是我国的一个非常有中国特色的传统节日，在这一天，看灯会，猜灯谜，闹元宵已从好几千年延续至今。此外，由于我国对传统节日越来越重视，越来越关注。如若在这一天，您到超市逛逛，您定会发现，超市里张灯结彩挂起了各式各样的谜语，如若猜对了，揭开谜底，可到超市服务台换取精美小礼品一份。这是最常见的商超元宵节促销活动。

张灯结彩大闹元宵

20xx年正月十一至正月十五

活动一：正月十五元宵灯谜猜猜猜

活动二：吃元宵甜蜜蜜

活动期间，凡购买汤圆满20元者，均可送“福”字小对联一幅，吃得越多“福”越多。

活动三：庆元宵抽“元宵券”

活动期间，凡在本商场或超市购满60元者，均可凭小票到服务台换“元宵券”一张，并兑换汤圆一份。满120元者，可获元宵券两张，可兑换汤圆和开心果各一份，以此类推，可领得不同赠品。

活动四：做元宵，包汤圆，比比谁家最团圆

活动期间，举行包汤圆大赛，活动前期，通过发dm的形式在客户里进行宣传，凡有兴趣者均可参加，报名条件不限，此外邀请各大商场管理人或其他知名人物担任评委进行评比，并设置相应的\'奖项，一等奖可送省内全家两天游，二等奖可送全家福艺术照一套，三等奖可送全家团圆饭一桌，鼓励奖可获精美礼品一份。

**超市元宵节促销方案篇八**

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。因此相应的活动策划也是必不可少的。另外，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，提升超市知名度和美誉度。

浓情元宵，难忘今宵。

1、浓情元宵，颗颗真情。

活动时间：

活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度。

活动内容：凡于3月3日—3月5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。

活动细则：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。

道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）。

2、喜闹元宵，乐猜谜语。

活动时间：

活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜。凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和dm剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份（价值2元），每天限100份。

3、超市情浓，购物欢乐送。

活动时间：

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值3元），每天限送300份。同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值5元），每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米（8斤）一袋（价值8元），每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

4、真情元宵难忘今宵。

活动时间：

活动目的：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。

活动内容：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。

a、主通道：悬挂主题pop和灯笼，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染春节氛围。

b、重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

c、保留部分春节促销活动气氛布置。

d、正门：在正门悬挂“浓情元宵，难忘今宵”横批和“促销活动内容”宣传栏，并在正门前悬挂大红灯笼。

e、冷冻食品区气氛布置，悬挂小灯笼、灯迷和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的.设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt。

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