# 春节超市促销活动策划方案导语(6篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-02-14

*春节超市促销活动策划方案导语一举国欢腾庆五一，开心购物去海联5月1日5月7日活动一：日化节亮丽人生联合34个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区...*

**春节超市促销活动策划方案导语一**

举国欢腾庆五一，开心购物去海联

5月1日5月7日

活动一：

日化节亮丽人生

联合34个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干（供应商自备），氢气球8个以上（供应商自行广告宣传备用）、气拱门一条（20米）、外场展区（4个）、服务台前展区（其它品牌）、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区（舞台、音响设备）

1、最后胜利（5月1日7日）

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档2025样商品，超低价起拍。

活动时间：时间从上午9：0起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动（与英才音乐学校联合举办）

2、风情万种（5月2日）

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深（5月3日）

活动形式：婚纱展现场模特表演

4、人生风采（5月4日）

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品;设置一处景点，现场免费拍摄（1人限拍1次）;免费化妆会;美容美发专家咨询会。

5、爱我中华（5月5日）

“世纪海联杯”少儿绘画赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童（6-13岁）凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦锈中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线（5月6日-7日）

活动形式：模仿秀卡拉ok赛

分为少儿组（童声放送）、青年组（明星挑战）、老年组（老有所乐戏曲票友之夜）三组

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

奖项设置：

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

活动二、爱情岁月甜蜜之旅

促销思路：五一将是婚庆的市场，将营销目标锁定在五一劳动节，针对婚庆市场开展营销活动，提高企业在婚庆市场的占有率，提高企业知名度。

促销对象：五一节期间举行婚礼的未婚伴侣

促销目标：在促销期间将举行婚礼的`未婚情侣锁定

促销时间：4月26-5月7日

1、极地情婚纱show（二至三场）

由极地摄影浓情推出其款式新颖、气质特数款婚纱，邀请知名模特举行“极地情婚纱show”。极地情婚纱show气势恢宏，内容丰富，必将吸引众多青年男女特别是将举行婚礼的恋人的青睐，为极地摄影提供宣传的有效途径。

2、见证爱情，留住精彩

3、甜蜜之旅

活动期间，凡在xxx一次性购物80元以上的未婚伴侣，可享受免费婚照一套。

4、爱情岁月，幸福共享

活动期间，凡在极地摄影拍摄婚纱照的爱情伴侣，凭极地开出证明单，在xxx超市购物享受9.8折优惠。

1、电视广告岳阳无线频道8次

2、广播电台10天

3、xxx商品快讯1500份

4、店面pop

5、xxx店面布幅广告1幅

6、报纸广告《xx信息报》1/4版1次

7、报纸软文宣传不少于3篇

8、活动期间举行婚纱摄影展，设置拍摄景点一个。

**春节超市促销活动策划方案导语二**

五一节，是春节长假后的第一个黄金周，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场战役。嘉元公司建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、)(户外用品、运动用品、园艺用品)4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暧家纺出季、防晒型化妆品入季)(夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)5、福利消费(夏季消夏用品团体福利消费)我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

五一节相对其它节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不益太长，我们建议在8－12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为益。

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩。同时组织好换季商品及应季商品的\'备货和店面展示，客单价相应会有所增加。当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；二是换季购物为主题的新品推广诉求；三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。

如：五一酬宾惊喜狂购(数十种名优商品的幅降价，以家庭消费品为主)

劳动光荣低价有礼(数十种名优商品的幅降价，以家庭消费品为主)

开心度长假低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)

清凉一夏低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)

五一乐翻天购物拿奖(有奖销售、刮刮卡等)

购物有乐趣吃上再拿上(游戏互动促销规模的品尝买赠活动)

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销主题及主力商品群后，要进一步规划各类商瀑销比重，建议如下：五一快讯各类促销品量食品类分类主要品种促销品数让利辐度生鲜包装熟肉装210％－20％散称熟肉、面包、散称饼干610％－20％散称帖、炒货、干果蜜饯410％－20％粮油色拉油25％－10％10公斤代米、面粉25％－10％调味醋、酱油、味精、芥末油、花椒油(凉拌型)25％－10％代干货(竹、粉丝)210％－20％罐头、白糖、冰糖、蜂蜜85％－10％酒饮白酒(当地婚庆常用型)23％－5％啤酒(单支、罐装)23％－5％饮料(纯水、果汁、乳酸、茶)105％－10％冲调(柑粉、固体果味冲饮)230％－50％茶叶(散装、袋装)420％－30％休闲饼干210％－15％膨化410％－15％果冻210％－15％干果蜜饯410％－15％山楂210％－15％五一期快讯各类促销品量非食品类分类主要品种促销品数让利辐度洗化洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化810％－15％洗洁净、洗涤剂、柔顺剂410％－15％香皂(润肤型)210％－15％护肤膏霜(防晒、保湿型、换季护肤品)1020％－30％牙膏、牙刷410％－15％卫生巾、卫生纸410％－15％家居收纳整理袋、衣架410％－15％居室清洁用具210％－15％冰品制作模具、凉杯水具210％－15％雨具210％－15％家电夏凉家电(电扇、空调)45％－10％摄影器材(像机、胶卷、电池)45％－10％家纺内衣、睡衣、丝袜(夏凉型)1010％－15％床品(凉枕凉席)210％－15％毛巾(浴巾、毛巾被)210％－15％运动服、鞋420％－30％凉拖420％－30％文体运动器材(羽拍类、球类)320％－30％户外玩具类(风筝、摇控模型)420％－30％

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销活动方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

1、买赠(一单购物达××元赠××物品)

2、互动有奖游戏(一单购物达××元可参加游戏，积分高可得奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)

3、刮刮卡(一单购物达××元赠卡一张，刮开兑奖)

4、现场试吃试用(请厂家多提供)

5、演艺(请演艺队营造气氛)

6、小鬼当家

我们建议五一节促销费用投入不易太，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

**春节超市促销活动策划方案导语三**

1、店方对该产品较重视，有较强烈的合作意愿，愿意配合厂方促销、备货、陈列、让利、宣传、定价等（尤对其素有砸价恶名的超市合作一定要小心）；

2、人流量，形象好，地理位置好；

3、超市定位及其商圈的顾客群与促销产品的定位、目标消费群一致。

如：玻璃瓶汽水促销店最好选在家属区或学校附近；休闲用瀑销最好选在市中心高形象超市或高尚住宅区、商务区超市。

1、师出有名：以节庆贺礼、新品上市之名打消变相降价促销的负面影响；

2、有效炒作：

① “活动名”要有吸引力、易于传播，如：某米酒厂家在酒店推广产品的.加热饮用，促销命名为“青梅煮酒论英雄”；某加咖啡送咖啡杯名曰“红杯恢送（颂）”；

②赠坡号要响亮，如：某快餐连锁店的球星塑料人起名为“超酷球量派对”

③赠品价值要抬高，如：缤纷夏日防紫外线秘芨太阳扇；

④限量赠送做催化：消费者总是买涨不买落，让消费者在活动现场看到赠品堆放已经不多，旁边赠品空箱子倒是不少，这种“晚来一步就没有赠品”的感觉会促进购买欲；

3、尽量不做同产祁赠（如“买二送一”），免有降价抛货之嫌，结果可能“打不到”目标消费者，而“打中了”便宜低收入的消费群。

4、可用成熟品牌带动新品牌捆扎销售，但要注意两者档次、定位必在同一层次上（如果老品牌已面临种种品牌危机、形象陈旧就不可取）。

5、面对消费者的促销政策坎级不宜太高，而且要提供多种选择。

如：买1袋/包送透明钥匙包一个；买2袋/包送荧光笔一支；买5包送飞镖玩具一套；买1箱送t恤衫一件。

6、限时限量原则：与超市合作的买赠、特价促销，一定要注意在促销协议中明确限时限量，否则在促销期间出现赠品/特价产品供货不足，会面临罚款、清场的危险。

1、广宣品设计原则

①广宣品风格应与目标消费群心理特点一致，如：运动饮料宣传品基调：与体育赛事结盟、活力、迅速补充体力；

中低价食品宣传方向：更实惠、更克重、更多鸡蛋、更营养；

儿童用品宣传风格：产品好吃/好用，赠品好玩，卡通化的诉求方式；

②促销pop标价和内容：

促销价与原价同时标出，以示区别；

尽可能减少文字，使消费者在三秒之内能看完全文，清楚知道促销内容；

③巧写特价：

部分城市物价局规定不准在海报上标出原价特价对比字样、这种情况可把最不好销的口味写原价、其余口味写优惠价（如：海鲜味2元/包、其余口味1。8元/包）消费者自然明白；

④师出有名：冠以新品上市、节庆贺礼等“借口”；

⑥写清楚限制条件，如：限购5包/人、周末促销、限量销售，售完为止、××号之前有效等。

2、赠品选择原则

①尽可能是新颖的常见用品。使消费者一看就知道是否实惠而且又受其新颖的造型外观所吸引（太“生僻”的赠品，如魔方笔、蹬山刀，消费者不知道用途或用途不广泛，难以接受）；

②高形象，低价位，如：挂表、围裙、t恤、计算器等价值感较强，但采购成本又较抵；

③最好有宣传意义。如围裙、t恤、口杯；

④与目标消费群的心理特点及品牌定位相符，如：运动饮料赠奥运小纪念品；碳酸饮料赠变形摩丝、滑板、透明钥匙包；

⑤赠品价值在产品价值5%之间，过低没有促销效果，过高会起负面作用。

根据活动规模确定促销人员数量、产脾备数量及物料需求；

效果预估：指根据所选超市的历史销量，综合考虑促销政策对产品流速带来的影响，作出促销期间销量的预估。

费用预估：根据销量预估配备相应的物料：广宣品、礼品，并根据所选超市的规模和促销期长短，预估销量，准备相应的促销人员预算。

说明：如果促销期于1天，那么及时补货、陈列、保证场内货品充足、陈列整齐标准就成了很容易疏忽，也很容易出问题的工作。所以有必要在促销案中将产品的备货、陈列、广宣品布置等责任落实到具体人身上；促销期内（如：业代对促销超市保持2天/次的回频率，对超市全品项充足供货负责；驻场促销人员负责超市内的陈列、明码标价、广宣品推广、赠品管控和断货警示工作）。

**春节超市促销活动策划方案导语四**

1。礼动新春贺佳节来店有喜，买即送拜年礼

2。金猪送福迎财神满10省60元、50元、40元、30元、20元

3。金猪送福好运连连红火靓礼满10六重送

4。金猪报喜刮卡连年购物满20元，立丹为您备足精选年货过新年

5。立丹新春礼上礼合家满堂红红红火火过新年

6。金猪进门全家旺立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

7。浓情蜜意爱要久久温馨恋爱礼2。14千支玫瑰送给您

20xx年2月9日（五）20xx年2月25日（日）17天

1。礼动新春贺佳节来店有喜，买即送拜年礼

1。活动时间：0xx年2月18日（初一）0xx年2月20日（初三）3天

2。活动地点：14楼

3。活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：门外赠奖处）

赠品：（新春红包袋或新春对联）数量：30份xx3天=90份预算：2。2xx90=1980元

**春节超市促销活动策划方案导语五**

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

200\*年1月27日―200\*年1月31日

活动时间：200\*年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200\*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：200\*年1月27日―200\*年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。

活动时间：200\*年12月31―200\*年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

操作方法：

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，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；

2、营销部整理收银小票明细发物资库，物资库按照明细表回收分场未送完赠品，统一退供货商；其中出现的数量短缺由分场自行承担损失金额；

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：200\*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200\*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。

**春节超市促销活动策划方案导语六**

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1月27日20xx年1月31日

活动时间：20xx年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xxxx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：20xx年1月27日20xx年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日将兑换商器细及卡片交营销部；

5、分场每天统计出红章各个级别的\'总数。

活动时间：20xx年12月3120xx年1月18日

活动内容：凡在xxxx超市活动店购买“xxxx、xxxx”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xxxx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

操作方法：

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，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；

2、营销部整理收银小票明细发物资库，物资库按照明细表回收分场未送完赠品，统一退供货商；其中出现的数量短缺由分场自行承担损失金额；

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：20xx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、xxxx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xxxx影楼的特色服务。

2、xxxx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xxxx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xxxx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到20xx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。

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！