# 最新春节商场活动策划书 春节商场活动方案(7篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-06-14

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**春节商场活动策划书 春节商场活动方案篇一**

目的：促进年货销售，增加购买量。

内容：

年货您买了吗?20xx人人都发!只要在xx买年货买满68元以上就可得到抽奖券1张，136元2张，以此类推!多买多送!得到奖券就有机会发财了!奖项设置：

一等奖1名，奖名牌冰箱1台+现金xxxx元+10元礼篮1个+利是封20个

二等奖2名，奖彩电1台+现金200.8元+10元礼篮1个+利是封10个

三等奖5名，奖微波炉1台+10元礼篮1个+利是封10个

四等奖18名，奖名酒2瓶+10元礼篮1个+利是封10个

幸运奖60名，奖10元礼篮1个

安排事宜：

1、奖品陈列在服务中心前面，并标明奖品的价值。

2、奖品外包装贴奖字和标明几等奖。

3、礼篮要喷字《中英礼篮，贺年xxxx》或加中英标志

4、奖品旁贴活动喷绘

5、宣传到位：卖场内挂画20张，场外喷绘，活动巨幅，dm宣传等

6、抽奖注意事项：1-4等奖念出全部号码，幸运奖是一等奖的后两位号码，只要号码中含有一等奖的后两位号码，即可中的`幸运奖。

7、奖品为双份，分两次进行。

目的：增进服装销售。

内容：

买服装送现金，满100元以上送20元，200元以上送40元，100元以上不足200元送20元，其他以此类推。多买多送!

100元加送奖券1张，200元2张!多买多送!奖项设置同上。

安排事宜：

1、奖券准备。送奖券由服装收银赠送。

2、送现金登记表准备

3、送现金负责人：服装部，防损监督。

4、卖场宣传挂画20张。

内容：

凡在xx商场购物前100名顾客，均送财神画1张，早来早送!龙年好运!

安排事宜：

购买财神画600张。

内容：

新年好运全家福到!xx祝广大市民新年好运福禄双收。只要您在活动期间全家来到中英可得到超大全家福1张，现场免费拍照。2天后到服务中心领取，购物满68元赠送精美镜框1个。龙年好运全家有福，叫你的全家快来吧!全家福要求：最少人数3人，夫妻携带1名小孩，最多人数不限。每户1张，无底板，可拷贝数码照片。

安排事宜：

1、拍照背景：正门旁，设计“喜庆中国年!吉祥20xx!xx巨献!”字样和底图

2、广告公司相纸数码喷绘，35元/张

**春节商场活动策划书 春节商场活动方案篇二**

前言

春节是一年当中最重要的节日，对于客流量较大的超市业态，即是不做活动生意也不会淡，但是在有竞争的情况下，好的企划方案不仅是提高客单价的有效途径，同时也是增强顾客好感度，提升企业美誉度的良好契机。

在做方案之前，我们可以把前来购物人群按购物的目的性分为三大类——————

第一类：普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物。

消费高峰从腊月二十三开始到腊月三十。一般消费金额在50、100或200不等，所购商品主要是柴米油盐和特色年货，那么针对这类人群一定要在采购上下大功夫把一些相对实惠的民生用品或是比较有特色的年货精品采回来，这样在宣传环节可以把这些做为主推产品，吸引顾客前来购买。企划方案可以从提高客单价入手，以100为单位进行操作，从而达到提高销售的目的。当然为了突出春节的喜庆气氛，活动可以溶趣味性和参与性于一体给顾客留下深刻的印象。

第二类：普通百姓家庭为走亲访友而准备的烟酒副食类礼品。

消费高峰应該在正月十五之前。因为走亲访友一般会带至少两样礼品，我们可以考虑捆绑销售的方案，但是根据以往的经验，要捆绑销售的商品一定得是畅销品，而且必须得让顾客感觉实惠，例如火腿肠+牛奶+方便面+桶油=？钱 或牛奶+桶油=？钱等，可以定为两件套，三件套，四件套等，要么从价格上给予优惠，要么以实物买赠的形式。为了突出\"套\"这一亮点，可以把这几件东西做上同一标示或系上飘带等，增加喜庆的气氛以促进销售。

第三类：个别单位的大宗团购。

消费高峰期从进入腊月便陆续开始，针对这一群体，往年我们仅仅做的是宣传口号，没有明确的优惠措施，今年可以尝试把不同金额的团购优惠在dm单上详细的进行宣传，明码标示，刺激销费。

经过以上分析，搞清楚目标客户群的不同消费特点，今年的春节要从年货宣传入手，把活动时间拉长，并且把活动内容多样化真正突出\"节\"的气氛，实现老百姓开心购物，享受实惠的心愿。

佳美精品年货节

xx年2月10日（农历十二月二十三）——————3月5（正月16）

欢乐佳美中国年 购物惊喜不间断

说明：可用作公交车前后的宣传、一店前厅入口、一店店内气氛、各店对联等

（一） 新春到，\"福\"送到！ 活动时间： 2月10日开始

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断！

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的\'金字\"福\"联一个（共20xx个送完为止）

（二） 新年送\"鲤\"年年有\"鱼\" 活动时间： 2月7日——————2月17

新年送吉祥，新年有\"礼\"年年有\"鱼\"，风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条！

（三）特别企划--情人节专版 活动时间：2月7日——————14日

我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少！

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

（四）新年\"福\"运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：2月18日——————2月27日（初一至初十）

新年到福运到，佳美让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是\"福\"运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名（1名）二等奖：500元礼券5名（2名）三等奖：100元礼券（3名）四等奖：50元礼券20名（10名）五等奖：20元礼券50名（30名）

（四）团购价低更有礼，财运吉祥送到家！

活动时间：2月7日——————2月27日（初十）

团购满20xx元送价值50元的xx一件

团购满3000元送价值99元的xx酒

团购满5000元送价值150元的xx酒

团购满10000元送价值280元的xx礼盒

**春节商场活动策划书 春节商场活动方案篇三**

20xx年x月x日——20xx年x月x日

活动期间，在xx商场累计购物满100元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元；购买大家电类商品累计1000元，可获得xx商场年货券100元（超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外）。

1）年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在xx商场均可使用。

2）压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在xx商场均可使用。

3）元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4）烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5）礼品券：仅限商场内使用。

6）翡翠券：仅限商场及xx珠宝宫使用（黄金、铂金除外）。

1）赠券只适用于商场内，复印无效；

2）赠券需对等消费或按比例收券；

3）赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；

4）现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；

5）赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客；

6）赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；

7）赠券有效期：发券时间截止到xx月xx日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到xx月xx日；

8）xx商场保留对此券使用的最终解释权。

**春节商场活动策划书 春节商场活动方案篇四**

迎新年 真情回馈 来xx实实在在

吸引人气，增加销售，提高商场知名度和美誉度

xxx

20xx年x月x日-----x日

20xx年春节恰逢周x，按照国家放假规定，x月x日至x日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

1.有奖购物促销。凡在xx购物的`消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点：xx一楼服务中心

2.“糖酒副食”、“洗化”类商品，是消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3.服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在我商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4.疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

★满100元，赠送高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器；

★300元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板；

★满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯；

★满1000元，赠送高档清洁旋转拖把、高档全自动电饼铛、高档加湿器；

礼品领取地点：xxxx旁。

（一）活动的策划准备期：

20xx年12月10日－20xx年12月31日

工作统筹安排

明细项完成时间责任人

方案确定12月10日前总负责

场地安排12月20日前基础

人员落实12月10日前总负责

宣传筹备12月15日前宣传

合作单位12月15日前联络

相关手续12月25日前联络

设备到位12月30日前基础

彩排12月31日前监督

**春节商场活动策划书 春节商场活动方案篇五**

新春\"满100送150\"、清仓过大年春节活动方案营销企划处20xx年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，大型商场将推出\"满100送150(年货券)\"、\"大清仓，过大年\"促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在大型商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得大型商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在大型商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在大型商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及xx珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;

7)赠券有效期：发券时间截止到xx月xx日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到xx月xx日;

8)大型商场保留对此券使用的最终解释权。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、春节活动方案：新春佳节即将到来，大型商场推出\"大清仓，过大年\"促销活动，活动期间大型商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的`支持，大型商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年最低价让利消费者。

**春节商场活动策划书 春节商场活动方案篇六**

xx全国各地商场

过年，“吃货”要吃好！

1、年货外场摆放：

1）20xx年x月x日起开始销售，x月x日完成全部年货进场工作。

2）应季推出各种年货、烟酒、礼品、礼篮、南北干货、茶叶、糖果、饼干、保健品等。

3）20xx年x月x日前完成年货礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1）以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2）指定礼篮推出高档（1000元以上），中档（300—800元），低档（80—198元）。采购部指定礼篮数8种左右。

3）空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4）自选礼篮商品价值180元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1）主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒（每店一个）。

2）主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“年货、礼篮”一条街当中。

3）烟酒促销商品：长城红、人头马、各式红酒、诸葛亮、百年糊涂、其他白酒、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王

4、南北干货：

1）南北干货为年货重点，可现金采购散装南北干货用于包装成xx自有品牌。

2）主要海味特产、香菇、发菜、红枣等。

3）多选礼盒装的`南北干货。

5、保健品：

1）随着新品种大量引进，各店增加保健品陈列位置，规划保健品专区

2）保证以下知名品牌在所有卖场内都有销售——万基、康富来、喜悦、鹰牌、天成、太太系列等

6、冲饮、茶叶：

冲饮、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。每期促销品种数不少于10个。

建议促销商品：雀巢系列

7、糖果、饼干、曲奇饼：

糖果、饼干、曲奇促销商品可选蓝罐曲奇、嘉顿糖果、徐福记、雅克、金莎朱古力、德芙巧克力等

8、粮油、调味品：

粮油系列过年食品重中之中，每期粮油均要求有深度特价商品推出，深度特价粮油且毛利率控制在5%以上。

调味品建议推出海天（或其他）系列专版，要求支持特价。建议：金龙鱼、花旗、金象米、海天系列等

9、日常用用、清洁用品、家杂正常特价，重点做清洁用品。

10、水果要求：

1）重点做进口水果，新春期间要求引进大量进口水果；

2）不断推出水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提；

3）做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、黑美人西瓜、香蕉等；

4）生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量；

5）门店要加强礼篮水果的验收；

6）市场部将专门订做水果包装礼盒。

11、其他生鲜商品要求：

1）蔬菜可推出超低价，可考虑低单价蔬菜负毛利销售；

2）鲜肉类商品建议每期推出一个；（必须有绝对优势才推出）

3）鸡蛋可执行春节长期低价；

4）水产需有特价支持，建议：河虾、鲈鱼。

**春节商场活动策划书 春节商场活动方案篇七**

新年购物促销

1、通过节日促销，吸引潜在顾客前来消费，提升销售额，塑造商场在消费者心目中的`良好形象。

2、增加老顾客对商场的忠诚度，确保顾客长期前来消费。

1、活动期间，凡在本商场购物累计满300元的顾客，即可凭当日购物小票抽奖。本次抽奖活动共设置6个等级的奖励，具体设置如下表所示。100%中奖。奖项设置表奖项等级奖品一等奖笔记本电脑（4999元）二等奖液晶电视（3500元）三等奖组合音响（1500元）四等奖电饭煲（800元）五等奖洗衣粉（20元）纪念奖牙刷（5元）

2、凡在本商场购物满200元，加6元可换购价值18元的商品（例：茶杯）；购物满20xx元，加6元可换购价值88元的商品（例：电饭煲一个、电吹风一个）；购物满5000元，加6元可换购价值128元的商品（例：电烫斗一个或mp3一部）；购物满10000元，加6元可换购价值300元的商品（例：vcd一台或dvd一台）操作说明：凭购物小票至服务台换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品己换购完，可用同价值商品替换。

（一）报纸

1、刊登时间：《xx晚报》xx月xx日彩色通栏

2、广告内容：

（1）20xx年12月31日～20xx年1月3日，来xxxx商场购物送大礼。

（2）20xx年12月31日～20xx年1月3日，xxxx商场开展为期4天的全场折扣销售活动。

（3）20xx年1月1日，xxxx商场开展购物满额赠蛋糕兑换券活动。

（二）电视滚动字幕

1、播出时间：20xx年xx月xx日～xx月xx日。

2、字幕内容：20xx年xx月xx日～20xx年x月xx日，来xxxx商场购物抽奖中笔记本电脑、液晶电视、组合音响等大奖。

（三）商场外条幅

1、悬挂时间：20xx年xx月xx日～20xx年x月xx日。

2、条幅内容：

（1）新年节日惊喜多，xxxx商场购物抽奖中电脑。

（2）xxxx商场再出重拳，全场商场折扣销售。

（3）笔记本电脑、液晶电视、组合音响，总有一款属于你。

（四）商场前宣传板

1、张贴时间：20xx年xx月xx日～20xx年x月xx日。

2、张贴内容：活动详情及具体奖项设置。

（五）商场内广播

1、广播时间：20xx年x月x日～20xx年x月x日。

2、广播内容：活动详情及具体奖项设置。

（六）商场海报宣传

1、发放时间：20xx年x月x日～20xx年x月x日。

2、海报内容：本期折扣销售商品图片，抽奖活动详情及具体奖项设置。

3、发放范围：商场内及相关社区发放。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找