# 商场新年活动方案设计(四篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-07-28

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**商场新年活动方案设计篇一**

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100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100六重送

4。金猪报喜刮卡连年——购物满200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）—200\*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： 0\*年2月18日（初一）—0\*年2月20日（初三）3天

2。活动地点：1—4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：大门外赠奖处）

赠品：（新春红包袋或新春对联）数量：300份\*3天=900份 预算：2。2\*900=1980元

**商场新年活动方案设计篇二**

20xx-12-30

庆圣诞、迎新年亲情回馈

12月20日～1月7日

(一)大部分应季商品5～8折

1、足金、铂金及个别品牌不在此列，各柜组折扣详见柜内明示：

2、活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担，厂家或供应商要根据实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折;

3、业务招商主管和客务员要对“调高售价再打折”情况进行严格监督;

4、按照已上报的折扣，各柜组必须在活动期间严格执行，不得随意调高折扣，各楼层要严格监督，一经发现投机取巧者将予以500～5000元罚款。

(二)持卡会员特惠购物惊喜价

活动期间，每天正常营业时间内，商场会员于1～5楼累计购物每满300元(现金部分)，送等值特惠购物凭证一张。会员在每天“18：30～20：30营业时间持特惠购物凭证消费，享受特别优惠。

1、以300元为整数单位，零头不计：

2、顾客持本人会员卡及两联收银机制小票在6楼促销服务台领取特惠购物凭证，工作人员在两张小票上分别加盖“已领特惠购物凭证”印章后，收回第二联收银机制小票为做帐凭证;

3、每张特惠购物凭证限购300元以内商品，使用时以300元为单位，不足部分不予计算，超出部分可多张使用：

4、营业员，收银员、总服务台、促销服务台工作人员应积极提示顾客：在1楼总服务台可免费办理积分卡或通过消费达到条件可直接办理银卡、金卡，成为时代会员;

5、会员持“特惠购物凭证”购物发生退货时收银台一并退还“特惠购物凭证”给顾客;

6、会员持“特惠购物凭证“购买时，如购买商品金额超出“特惠购物凭证”限额的10%以内时，柜组可将实际购物金额减少至限额内后，填写购物小票;

7、每天18：30～20：30为特惠购物时间，顾客若无“特惠购物凭证”而要求购物时，营业员按正常销售填写小票，并提醒顾客，此期间购物不能提供收银机制小票，且不能参加领取‘特惠购物凭证”的活动，若顾客仍需参加活动或索要机制小票，可在第二天凭购物小票顾客留存联索取收银机制小粟，

8、收银员确认小票填写的准确性后，同时收回“特许购物凭证”。

9、顾客在每天18：30～20：10期间正常购物的退换货以购物小票顾客留存联为依据;

10、12月10日～1月7日每天18：30～20：30特惠期间，营业员在填写持“特惠购物凭证”的购物小票时，在“单价”栏填写商品正价：在“正常折让”栏填写当前促销折让，在“vip折让”栏填写特惠折让，“妥收”栏填写持特惠凭证享受的.价格。

例如：一件商品正价1000元，当前促销价是8折，特惠价是6折，营业员在“单价”栏填写1000元，在“正常折让”栏填写8折，在“vip折让”栏填写6折，在“实收”栏填写600元。

11、个别不直接在现场进行特惠价销售的柜组，必须以由楼层统计后的名单，经业务、营销总监签宇确认单据为执行核算的依据。经确认的柜组，每日18：30～20：30由商场统一在6楼促销服务台进行现金返利，返现分担事项另行通知财务。12、活动期间，每天18：30～20：30由财务信息部派专人在6楼促销服务台进行现金返利工作。特惠销售期间扣点及返现额度由业务招商经理负责与供应商确定并通知营销策划部及财务信息部。

13、特惠购物凭证有效期至xx年1月7日止，各商场及收银台、返现人员在1月6日、7日的最后两天要加强管理人员及值班人员。

(三)折扣亲手转幸运不落空

活动期间，每天正常营业时间顾客在1～5楼累计消费满200元(现金部分)即可到6楼亲自转动幸运转盘.转盘指针停留处即为顾客所获相应折扣或赠券。经工作人员确认后，按顾客获得折扣由6楼促销服务台直接返还十足抵用券。

1、幸运转盘设定优惠分别为：9折、8.5折、8折、7.5折、7折、6.5折、6折、5折、4折及“10元赠券”共10种;

2、以单张机制小票显示购物金额为准，单张小票购物金额超过200元即可转一次，余额不再累计。若顾客持有多张机制购物小票，且每张均超过200元，则可以拄照机制小票数转动转盘，也可将小票叠加;转动一次。

3、顾客凭收银机制小票第一联及购物小票顾客留存联参加本活动，抽奖小组确认后，分别在收银机制小票第一联及购物小票顾客留存联上加盖相应奖项印章;

4、顾客持收银机制小栗第一联及购物小票顾客留存联到促销服务台领取相应折扣返券，工作人员同时收回购物小票顾客留存联作对帐凭证;

5、返还赠券以10元为整数单位，零头不计;

6、一楼欧柏莱、za、珠宝区、名表区、3楼裘皮区及一次性处理商品不参加此活动。

7、特惠期间，凭特惠购物凭证购物部分不再参加本活动，正常购物顾客可于次日凭购物小票顾客留存联领取收银机制小票参与活动。

(四)缤纷礼品整点派送

12月24日、25日、26日、31日及xx年1月1日的营业时间内，每逢整点将由圣诞老人、小丑在商场内循环走动，为顾客随机派送各种精致小礼品或甜蜜糖果。

(五)新年购物赢千元大奖

12月24、25、31日20：30～22：30，每天抽出幸运顾客一名，奖xx.00元全场十足抵用券。

1、此抽奖活动分别于12月24、25、31日延长营业时间内进行

2、抽奖地点：6楼促销服务台

3、采用现场开奖的形式，20：30～22：30的销售的小票号由专用计算机统一管理，22：30由顾客代表亲自点击鼠标，抽出幸运大奖。

4、抽奖结果出来后，广播室配合播报抽奖结果

5、顾客凭收银机制小票第一联领奖。

(六)圣诞狂欢晚会

12月24日18：00～23：00，在外广场举办狂欢夜文体活动，活动主要以文艺演出、集体舞、游戏为主，在广场外侧布置谜语，顾客凭谜语小条到6楼促销服务台，核对正确答案后，可领取5元(6楼专用)代金券，活动同期另有各类圣诞礼品派送。

1、每个部门、商场准备2个节目，并于12月20日前报营销策划部。

活动期间，vip卡折扣功能暂停，但积分累计功能正常使用。

活动期间，收银打印两联收银机制小票。

圣诞、元旦期间恰值消费高峰，望各柜组备好库存，同时各楼层管理人员要随时检查，以免出现断码、断款或缺货现象。

**商场新年活动方案设计篇三**

：20xx年12月29日

1. 新年促销活动可以分两个步骤：迎新年和庆新年，重点是庆新年。(本策划适合在新年节日期间“庆新年”举行。迎新年时间选择是20xx年12月30日-31日，29日是星期六，周末促销可以借助

“迎新年”来造势。庆新年时间选择是20xx年1月1日-1月3日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在新年期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 新年是新的.一年的开始，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. 新年前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一)二元家电惊爆大放送

20xx=2024+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

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)20xx朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

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。

**商场新年活动方案设计篇四**

迎新贺岁，春节疯狂送

12月31日(周六)―1月23日(周日)

1、市场概况及分析

1月3日春节恰逢双休，根据惯例，势必会引发一波新的购物狂潮，而在此期间商场和大厂商也会紧握此良机展开强势促销，以期强占更多的市场份额。

竞争对手方面，xx已日趋成熟，xx处于萌芽状态。其肯定会在元旦期间开展“一元拍卖”、“来就送，抽奖送”等集聚人气类的案子;

2、营销策略概述：

拟定由三个企划完成：

a、疯狂来就送：1月1日当天共有1500份大礼免费赠送

b、会员来店礼：

①、1月1日―1月15日当日凭会员卡获赠精美礼品

②、20xx年1月1日(周日)―1月8日(周日)、1月14日―1月22日期间整合馆内商家为vip金卡会员推出各类特价商品。

c、会员满就送：会员购物按品类送大礼。大礼包括折叠车、数码产品、小彩电等

d、极限气球满就抽：抽奖大礼包括34寸液晶彩电、暖瓶、洗衣机、数码相机、精美礼品等构成活动以强有力的.产品折扣力度、dm单密集宣传制作轰动效应，强占新华路地段元旦消费群体，预计可以吸引人流25000人。

(一)、人气活动：

1、迎新疯狂来就送

活动时间：20xx年1月1日

活动地点：外广场

活动目的：形成大排长龙的气势，提升当天的人气与买气。

活动内容：20xx年1月1日，活动事先准备大量的礼品，礼品包括手套、化妆镜、小型吹风机、耳机、马克杯等礼品。共1500份大礼送完为止。

活动预算：

制作物：300元

礼品费用：手套4元/付x400付=400元

暖瓶10元/付x400付=1000元

化妆镜2元/只x400只=200元

杯组5元/只x300只=500元

2、现场演艺活动

活动办法：20xx年1月1日下午2：00—3：00，在广场举行极限运动大赏活动，现场邀请小轮车手进行表演。并且邀请乐队进行现场伴奏。

费用演算：乐队：1200元

小轮车手：200元/人x6人=1200元

小计：2400元

备案：

30秒速递篮球赛

活动办法：20xx年1月1日下午2：00—3：30期间，在一楼正门广场进行速递篮球挑战赛。在30秒内，球员站在2分线上进行定向投篮。10名顾客为一组。以进框最多的顾客为冠军。冠军即可获得价值20元寒冬三件套一套。

预算：xxx

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