# 最新商场元宵节活动策划方案(十五篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-09-18

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**商场元宵节活动策划方案篇一**

牛年洋洋得意、张灯结彩大闹元宵

20xx年正月十一至正月十五

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）

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。

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。

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。

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。一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞师舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

注：游园布置必须精美，注意维持活动现场秩序。游园活动的开始和结束可以以爆竹鸣号。

**商场元宵节活动策划方案篇二**

：

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。

：

羊年洋洋得意，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

活动期间，在本商场或超市各个楼层悬挂灯谜，每位顾客均可参加此猜谜活动，猜对者均可到总服务台领取相关礼品一份；

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的形式在顾客里进行宣传，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。

：略

**商场元宵节活动策划方案篇三**

20xx年2月26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x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！

**商场元宵节活动策划方案篇四**

喜迎教师节礼品大赠送——祝老师们身体健康、生活快乐

积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

1、赠送活动

针对对象—各大中小学校的老师

具体内容—9月10日，凭教师证即可在购物广场领取一份礼物，每张教师证限领一份；

执行方式—每位教师凭教师证到三楼登记后，即可领取一份礼物；

2、“感恩教师节”征文比赛

针对对象—任何人士均可参加，年龄不限

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式—即日起接受到9月8日结束，作文统一交到三楼绿洲书屋，请在文稿上注明作者的姓名、工作单位、地址、电话；9月9日，进行评选；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。另：凡参加者都可获一份精美礼物。（礼品限1000份）

3、教师节特卖

针对对象—9月10日的教师顾客和部分相关顾客。

具体内容

a、家电组——喜迎教师节价格蹦极跳

推出几种凭本人教师证才可认购的特价样机。

相关支持：样机选择——采购部

样机陈列——家电组

pop支持——市场科

b、文体组——迎“教师节”文具特卖

针对学生送礼这一市场，推出特价一栏。

教师节，我们该不该送礼？年年教师节，今又教师节。尊师重教是我国的传统美德，教师节又是谢师的黄金季节，那么我们是不是有必要给老师送礼呢？

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——文体组

pop支持——市场科

c、烟酒组——老师，我们喝一杯吧！

营造节日气氛，拉动酒的销售。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

d、书店——本人凭教师证购买图书打8折！

用爱荡起育人之舟用德铸就教师之魂

商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

1、营运部经理负责协调各个科的工作；市场科负责作好宣传及相关的作文评选组织工作。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

**商场元宵节活动策划方案篇五**

xx月x日

正月里来闹元宵

1。正月里来闹元宵xxx元宵节有戏

活动期间超市推出汤圆、水饺、生鲜商品等超低价抢购，价格绝对低，赶快行动！

科迪、三全等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆、元宵齐聚新世纪。最新引进的汤圆机，现场为顾客制作各种口味的汤圆。

备注：每天至少两小时（活动时段请自行安排，建议安排在客流高峰时段，以促进业绩的提升，各部根据情况自行举办相应的大品牌抢购活动，力求抢购价低于全县平均水平，以提高抢购业绩。采购部提前洽谈）。

2。投色子赢元宵欢欢乐乐xxx

正月初十至十五，凡在超市购物满58元以上，服装百货类满88元以上的顾客，均可凭购物购物小票到二楼中厅参加“投色子赢元宵”活动一次，单票最多投5次。

奖品设置：

1点至5点：瓜子一袋6点：元宵1包

3。灯谜猜猜猜，xxx灯谜文化展

正月初十至十五，凡在超市购物满28元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：1元左右

备注：

①此活动必须凭购物小票参加。

②所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。

③所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

1。电视台广告、飞字广告，气象局广告

电视台媒体

播放时间：

单页

活动内容

大度16开1页

3。灯谜：一、二楼悬挂灯谜谜面

初九到位

4。吊挂pop闹元宵新世纪

年货大街换元宵挂旗

双面（初八到位）

5。门外看板：东门、圆门、南门大看板

（初九到位）

播音：服务台全楼播音

6。超市收银台/服务台活动告知板：小看板（初九到位）

7。门贴：一楼所有正门

（初八到位）

8。横幅：一楼化妆品楼梯口

kt板双面（初八到位）

礼花：一楼外部燃放礼花

**商场元宵节活动策划方案篇六**

浓情元宵，难忘今宵

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。

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。

活动1：超市情浓，购物欢乐送

活动时间：2月x日至2月x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1难忘今宵

活动时间：12月x日晚上19：00—21：00

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。

活动3：浓情元宵，颗颗真情

活动时间：2月x日—2月x日

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2月x日—2月x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）

活动4：喜闹元宵，乐猜谜语

活动时间：2月x日—2月x日

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。

灯迷由店企划手写，便条纸等活动道具由店自行提供。

店内气氛布置和宣传

a、保留部分春节促销活动气氛布置。

b、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；

c、冷冻食品区气氛布置（见附图），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；

d、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；

e、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。

**商场元宵节活动策划方案篇七**

活动时间：

20xx年xx月xx日至xx月（正月初十至十五）

正月里来闹元宵

1、正月里来闹元宵、xx元宵节有戏

活动期间超市推出汤圆、水饺、生鲜商品等超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动！

xx等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆、元宵齐聚xx。最新引进的汤圆机，现场为顾客制作各种口味的汤圆。

备注：每天至少两小时（活动时段请自行安排，建议安排在客流高峰时段，以促进业绩的提升，各部根据情况自行举办相应的大品牌限时抢购活动，力求抢购价低于全县平均水平，以提高抢购业绩。采购部提前洽谈）。

2、投色子、赢元宵、欢欢乐乐xx

正月初十至十五，凡在超市购物满xx元以上，服装百货类满xx元以上的顾客，均可凭购物购物小票到二楼中厅参加“投色子赢元宵”活动一次，单票最多投xx次。

奖品设置：

1点至5点：瓜子一袋、6点：元宵1包

3、灯谜猜猜猜，xxz灯谜文化展

正月初十至十五，凡在超市购物满28元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：1元左右

备注：

①此活动必须凭购物小票参加。

②所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。

③所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

**商场元宵节活动策划方案篇八**

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

待定

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。

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。

**商场元宵节活动策划方案篇九**

x的装饰品使汤圆

xxx年2月x日

活动1：x天的元宵灯谜来猜

活动期间，在这个市场或超市每个楼层挂灯谜，每个客户都可以参加这场猜谜游戏活动，猜测正确的总服务台可以得到相关的礼物。

活动2：吃汤圆几乎一个爱情故事

活动期间，凡购买汤完成20元的人，都可以发送的“f”字小对联一幅画，他们越吃越多，“福”。

活动3：一个汤圆烟”元宵凭证”

在竞选期间，所有在商场或超市买满60元的人，都可以和小议案服务台在“元宵券”，和交换一个饺子。满120元的人，可以在元宵注意两个，可兑换汤圆和一份快乐，等等，可以实现不同的礼物。

活动4：做汤圆，饺子包，后者在最团聚

节日期间，举行了一个包饺子大赛，活动，通过头发的形式在客户x宣传，有兴趣均可参加。任何报名条件，此外邀请各大市场经理或其他知名人物作为法官进行比较，并建立相应的奖项，第一名在家庭可以发送两天游，可以发送第二个家庭艺术作为一个奖，可以发送一个家庭聚会餐桌，安慰奖将授予一个精致的礼物。

**商场元宵节活动策划方案篇十**

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，您到商场逛逛，您定会发现，商场里张灯结彩挂起了各式各样的谜语，如若猜对了，揭开谜底，可到商场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

活动期间，在本商场或商场各个楼层悬挂灯谜，每位顾客均可参加此猜谜活动，猜对者均可到总服务台领取相关礼品一份；

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，凡在本商场或商场购满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的形式在顾客里进行宣传，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。

**商场元宵节活动策划方案篇十一**

20xx年x月x日至x月（正月初十至十五）

正月里来闹元宵

1、正月里来闹元宵、xxx元宵节有戏

活动期间超市推出汤圆、水饺、生鲜商品等超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动！

xx等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆、元宵齐聚xxx。最新引进的汤圆机，现场为顾客制作各种口味的汤圆。

备注：每天至少两小时（活动时段请自行安排，建议安排在客流高峰时段，以促进业绩的提升，各部根据情况自行举办相应的大品牌限时抢购活动，力求抢购价低于全县平均水平，以提高抢购业绩。采购部提前洽谈）。

2、投色子、赢元宵、欢欢乐乐xxx

正月初十至十五，凡在超市购物满xxx元以上，服装百货类满xxx元以上的顾客，均可凭购物购物小票到二楼中厅参加“投色子赢元宵”活动一次，单票最多投xxx次。

奖品设置：

1点至5点：瓜子一袋、6点：元宵1包

3、灯谜猜猜猜，xxz灯谜文化展

正月初十至十五，凡在超市购物满28元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：1元左右

备注：

①此活动必须凭购物小票参加。

②所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。

③所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

**商场元宵节活动策划方案篇十二**

红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵

xx年2月xx日（正月十一）———x月x日（正月十五）

活动一：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10元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

活动二：过年七天乐元宵也快乐

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）

活动三：正月十五元宵灯谜会有奖灯谜猜！猜！猜！

正月十一————正月十五期间，在各楼层均开辟悬挂灯谜，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。

3、凭有效证件（身份证、学生证、驾驶证等）登记后方可领取，每证限领3份。

卖场内外装饰计划：

1、元宵节灯谜会印刷灯谜条8000—10000张

2、跨路彩虹拱门1个（红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵）

3、灯谜会的布置：灯谜10000条

4、电视台、气象局广告

5、手机短信（全县用户）

6、彩色宣传单10000份

7、吊挂写真看板：一楼东、圆门、南门共3块

8、超市布置元宵节的氛围

9、超市布置“元宵美食街”

10、条幅：①正月十五元宵灯谜会有奖灯谜猜！猜！猜！②庆团圆吃元宵开门见礼送红包③过年七天乐元宵也快乐④热热闹闹吃元宵红红火火新世纪⑤我陪爸爸妈妈逛新世纪有奖征文大赛（正月初六始――正月二十止）

**商场元宵节活动策划方案篇十三**

活动时间：20xx年xx月xx日至xx月（正月初十至十五）

正月里来闹元宵

1、正月里来闹元宵、xx元宵节有戏

活动期间超市推出汤圆、水饺、生鲜商品等超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动！

zz等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆、元宵齐聚xx。最新引进的汤圆机，现场为顾客制作各种口味的汤圆。

备注：每天至少两小时（活动时段请自行安排，建议安排在客流高峰时段，以促进业绩的提升，各部根据情况自行举办相应的`大品牌限时抢购活动，力求抢购价低于全县平均水平，以提高抢购业绩。采购部提前洽谈）。

2、投色子、赢元宵、欢欢乐乐xx

正月初十至十五，凡在超市购物满xx元以上，服装百货类满xx元以上的顾客，均可凭购物购物小票到二楼中厅参加“投色子赢元宵”活动一次，单票最多投xx次。

奖品设置：

1点至5点：瓜子一袋、6点：元宵1包

3、灯谜猜猜猜，zzz灯谜文化展

正月初十至十五，凡在超市购物满28元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：1元左右

备注：

①此活动必须凭购物小票参加。

②所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。

③所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

**商场元宵节活动策划方案篇十四**

3月6日—3月15日

相约春天共享美丽

活动一：女人爱美丽时尚潮流商品全新上市美丽女人篇—春季化妆品全新上市

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性

幸福女人篇—贺三八妇女节，女鞋、床品、内衣大型新品推广会健康女人篇—滋补保健品、蜂蜜、健康水果大会魅力女人篇—女装、家居新品推广会

浪漫女人篇—黄金、白金、足金推广会09新款迎三八运动女人篇—运动休闲09新款全新上市

活动二：快乐抽奖惊喜无限

活动期间，在新世纪购物即可凭电脑小票到一楼参加\"快乐抽奖惊喜无限\"活动。超市购物一次性满38元抽奖一次，满76元抽奖二次，服装百货满88元抽奖一次，满176元抽奖二次，以此类推（单张小票限3次）。

奖项设置：

一等奖：10名价值xx元礼品一份

二等奖：30名价值xx元礼品一份

三等奖：80名价值xx元礼品一份

纪念奖：1000名精美礼品一份。

活动三：快乐运动幸运呼啦圈转转转

快乐三八节，快乐转不停，走进新世纪，一起做运动，伸伸手，扭扭腰，呼啦呼啦转不停，让你体验旋转的乐趣，让你的身材更苗条、更迷人！（心动不如行动，赶快报名参加，名额限50名，报满即止，呼啦圈由新世纪提供）

奖项设置：

冠军：1名价值xx元礼品一份

亚军：2名价值xx元礼品一份

季军：3名价值xx元礼品一份

参与奖：44名精美礼品一份。

活动四：天天3.15诚信新世纪——消费与发展（3月13日—15日）

了让我们做得更好，为了让我们更了解你的需求，为了让我们更亲近，我们将于3月15日上午9：00—12：00，下午4：00—6：30联合工商局消费者协会在新世纪正门处推出\"和谐3.15、消费与发展\"咨询活动，与消费者\"面对面\"恳谈，现场就顾客关心的问题开展咨询和服务活动，届时本店的店长、经理等领导将和您面对面，接受你真诚的意见和建议！热诚欢迎广大消费者，督促和提升新世纪的良好品牌形象。对您的每一个建议和忠告，我们都会仔细倾听，认真对待，以便更加完美的提高我们的服务。

**商场元宵节活动策划方案篇十五**

元宵节是中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，元宵已经从几个一千年一直延续到今天。此外，由于我国传统节日越来越重视，越来越多的关注。如果在这一天，你去超市，你会发现，超市装饰品挂各种谜题，如果正确，这个谜底，可以去超市服务台为一个礼物。这是最常见的业务在元宵节促销活动。

xx的装饰品使汤圆

20xx年2月x日

活动1：xx天的元宵灯谜来猜

活动期间，在这个市场或超市每个楼层挂灯谜，每个客户都可以参加这场猜谜游戏活动，猜测正确的总服务台可以得到相关的礼物。

活动2：吃汤圆几乎一个爱情故事

活动期间，凡购买汤完成20元的人，都可以发送的“f”字小对联一幅画，他们越吃越多，“福”。

活动3：一个汤圆烟”元宵凭证”

在竞选期间，所有在商场或超市买满60元的人，都可以和小议案服务台在“元宵券”，和交换一个饺子。满120元的人，可以在元宵注意两个，可兑换汤圆和一份快乐，等等，可以实现不同的礼物。

活动4：做汤圆，饺子包，后者在最团聚

节日期间，举行了一个包饺子大赛，活动，通过头发的形式在客户xx宣传，有兴趣均可参加。任何报名条件，此外邀请各大市场经理或其他知名人物作为法官进行比较，并建立相应的奖项，第一名在家庭可以发送两天游，可以发送第二个家庭艺术作为一个奖，可以发送一个家庭聚会餐桌，安慰奖将授予一个精致的礼物。

：略

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