# 商场春节促销活动策划方案(四篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-29

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。商场春节促销活动策划...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**商场春节促销活动策划方案篇一**

大吉大利开门红，志邦开门送现金

20xx年1月30日——2月6日

(备注：1月30日和2月4、5日为活动的爆发期，活动地点可设置主场(如合肥的形象店)，主场活动时间可以延长至当天晚上9:00)

志邦厨柜全市各大连锁专卖店

(各销售单元可自行设置)

1、开门送红包：600元现金红包等你来抢

活动期间预定并交纳1000元定金，即赠送600元开门红现金红包。

2、欧州风情：仅售x元/套

活动期间，原价x元/套欧州风情套餐，现仅售x元/套

配置：3m地柜+3m台面+1.2m吊柜+zbom烟机+zbom灶具(配置：a类吸塑+法兰石台面)

3、加200抢20xx

活动期间，定单加200元现金即可获赠20xx元新年购物券，可用于购买zbom电器、水槽或功能用具。

4、全场疯狂折扣：

活动期间美厨/名仕系列和人造石，国产石英石折御庭系列和进口石英石折

1、活动时间：仅限20xx年1月30日至2月6日，预交1000元定金有效;

2、前期预定未签单的用户需重新交纳定金才可享受本次活动优惠，同时前期的优惠活动不能同时享受，参加本次活动的用户20xx年7月31日前签单有效;

3、参与本次活动的用户，预定金不退;

4、套餐每米加x元可换哥德堡石英石，超出套餐尺寸按正价折核算;

5、通过志邦官方网站报名活动的客户，可免费抢得20xx元新年购物券;

6、本活动最终解释权在法律允许范围内归志邦厨柜所有;

(特别说明：

1、本次政策要区别于3.15的活动政策，尽量少进行电器捆绑，让客户不好进行政策对比;

2、本次活动的20xx元购物券不可和其他政策同时享受，例如：不可在3.15的政策之上再使用此券。

3、各地可设置客户的进店有礼奖，不论订单与否均可获赠价值50元左右的订单礼品。)

1、活动时间规划：

活动阶段活动规划

时间内容

抢抓意向阶段20xx年1月12日—20xx年1月29日各渠道和店面抢抓一切可以购买的客户信息，并对意向客户高度关注

预定阶段20xx年1月30日-2月6日(30、4、5日为爆发期各志邦专卖店集中订单

2、宣传安排：

形式信息传达方式发布时间负责人内容

意向客户跟踪短信1月19日各地总负责人人人短信群发：官方提醒春节期间注意安全

短信1月20日各客户负责人私人提醒春节回老家注意安全

短信除夕夜1月22日各客户负责人拜年短信私人祝福

短信年初一1月23日各客户负责人志邦官方拜年短信祝福

短信年初二1月24日各客户负责人私人祝福回娘家

短信年初六1月28日各客户负责人私人提醒春节返程祝福，并告知活动内容

电话年初六1月28日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

短信年初七1月29日各客户负责人私人提醒上班工作顺利，并告知活动内容

电话年初七1月29日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

电话年初八1月30日各客户负责人电话确认客户是否来?何时来?哪天来?来?

店面包装年初六1月28日各地市场负责人包装氛围+活动信息发布

备注：1、意向抓取每日分解，每人均有日指标。

2、过程维护全员营销，全国各销售单元全体同仁，均需上下同心，确保执行力!

3、物料安排

**商场春节促销活动策划方案篇二**

x月x日—x日春节期间

在现场设免费试吃台，商场为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的春节。机会难得，请勿错过!

⊙活动道具准备：粽子、绿豆糕试吃品，电锅一个、试吃台1个，托盆3个，一次性塑料杯20条(小)、牙签2盒;

⊙注意现场整洁和卫生;

⊙现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

活动2：商场粽香飘千里，情系千万家

活动时间：x月x日—x日春节期间

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满200元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个(每天限200个);凡于活动期间于本专卖店一(提供)次性购物满500元，即可凭电脑小票到服务中心领取“寿、禧”咸蛋一盒(六个装)(每天限100个);凡于活动期间于本专卖店一次性购物满1000元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄、寿、禧”包一个(粽子1个、咸蛋一盒)(每天限30个);赠品数量有限，送完为止。

⊙活动赠品进行生动性陈列，并于赠品上贴上“福、禄”、“寿、禧”、“福、禄、寿、禧”字样;

⊙员工严格登记赠品的派送情况。

活动3：商场“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于x月x日下午14：30—17：30于本专卖店设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时商场将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时商场将把你包的粽子于春节(x月x日)上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到商场送出的精美礼品一份。

**商场春节促销活动策划方案篇三**

20xx年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品将会热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

20xx=200+8=xx+8=?

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品;

购物满xx元，加8元可换购价值88元的商品

(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置:

(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券;

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元;

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元;

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元;

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

**商场春节促销活动策划方案篇四**

活动期间，凡到我商场购物，即可参与此活动;两天内累计购物金额最高的顾客即可获得我商场赠送的元宵团年饭一桌。您可以带上您的亲朋好友，共享温馨的团聚时刻!

1、顾客凭2月12日及13日的电脑小票至一楼服务台登记购物金额，并留下电脑小票作为稽核凭证。

2、顾客登记时，需留下姓名、身份证号等，获奖者凭身份证领奖。

3、活动截止时间为20xx年2月13日下午四点，本商场将于20xx年2月13日下午五点以海报形式将获奖名单公布在商场大门口。

4、获奖者可获得我商场送出的“团年饭免费卡”一张，凭卡至本商场三楼“桂林人”美食广场可享受免费“团年饭”一桌。

配合部门：

财务部与桂林人协商从我商场划帐，抵扣200元的`包席费用。

类型内容预计费用(元)备注

sp折后买200减50供应商承担营运部根据专柜情况调整扣减力度，公司原则上不降扣点

pr1、迎春纳福，财神送红包20xx现金券

2、十五闹元宵，购物送年饭!200

小计2，200其中现金券20xx

项目规格内容数量费用(元)

门头(写真kt板)6.92mx1.1m春节、元宵、情人节2620

门柱(写真)3.37mx0.84m春节活动6510

大看板(喷绘)3.6mx7m春节活动1380

小看板(喷绘)2.8mx1.7m元宵、情人节180

电梯挡板(写真kt板)2.4mx0.9m春节、元宵、情人节2175

一楼吊挂(写真kt板)1.8mx0.6m春节活动6260

活动标识(写真kt板)0.45mx0.45m专柜张贴(菱形)1201000

不可预计费用1000

小计4，025

内容尺寸面积单价折扣数量折后价

短信10000600

电视广告新闻60分5-7天3000元

小计3，600元

活动费用：2，200元

美陈费用：4，025元

媒体费用：3，600元

一至二月份促销活动费用总计：9，825元(其中现金券2，000元)

备注：两个月费用9，825元，含春节、元宵、情人节三大节日促销及包装费用

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