# 卖场活动策划案例 卖场活动布置(九篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-07-03

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。卖场活动策划案例 卖...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**卖场活动策划案例 卖场活动布置篇一**

一、深呼吸海的味道

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运--日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名（5个店共10名）各奖海南四日游名额一个

一等奖3名（5个店共15名）各奖美的吸尘器一个

二等奖10名（5个店共50名）各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名（5个店共500名）各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、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抢购活动。

服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品（具体定出特价商品的价格）。（本次活动最终解释权归某超市所有）

商场促销活动策划四

一、前奏

今年xx节（9月20日）和国庆节（10月1日）相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋、国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高--超市各分店的市场占有率，增加--超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆欢度中秋”

三、活动时间：

四、活动目的：

1)以“中秋节、国庆节”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度；

2)借助“中秋节”、“国庆节”等节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额；

3)通过策划一系活动，加深--超市与消费者的相互了解与情感沟通；扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

1)喜迎国庆欢度中秋

2)月圆中秋情系--

3)情满月圆举国同庆

4)中秋佳节--浓您家乡情！

5)中秋合家欢佳节大献礼

6)望月怀远花好月圆

7)每逢佳节倍思亲--为您送温情

8)礼情款款欢度佳节

9)热烈庆祝中华人民共和国成立--周年！

10)品质、服务、物有所值！

11)关爱社区居民共建温馨家园

七、活动布置与宣传

（一）场内外布置

1、场外：

1)巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为中秋节各项主题促销活动和全场月饼优惠大酬宾的信息；

2)展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3)橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4)大门口上方悬挂大红灯笼。

2、场内：

1)吊旗：设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题的一款吊旗纸，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境。

2)牌楼：采购部联系供应商提供赞助中秋牌楼，置于月饼一条街，突出月饼区域特色布置。

3)收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛。（备选）

4)手工吊pop：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸。

5)全场悬挂纸红灯笼布置卖场，制作“月饼一条街”宣传牌，突显传统的特色，美化购物环境（有月饼供应商提供）。

（二）活动宣传

1、海报2期：

第一期：中秋1期dm，时间9月7日—9月14日、a4、4p彩色。

第三期：国庆节dm，时间9月24日—10月5日、a3、12p彩色。

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出“月饼一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

4、人员广告：所有人员必须充分了解此次开展的促销活动，做好每一位顾客的活动解释工作。

5、dm刊广告：2期。

6、电视广告：3期，宣传中秋月饼促销信息。

**卖场活动策划案例 卖场活动布置篇二**

一、 活动背景：

20xx年3.15主题为“消费与安全”。 “消费与安全”主题的涵义：一是提高企业消费维权的意识和水平，促使其生产安全的产品，提供安全的服务，预防和减少安全隐患，确保消费者在消费过程中，人身权和财产权不受损害；二是增强节约资源和环保意识，保障环境安全，维护消费者的长远利益；三是要特别注重对老人、儿童、农民等弱势群体的保护，采取措施，保障他们的安全权益；四是树立科学、合理的消费观念，使消费行为符合安全消费的要求，通过消费者的选择推动行业规范发展，更好地保障消费者安全权益。

双虎家私名品做为一个极具社会责任感的品牌，为更好的贯彻《消费者权益保护法》、《产品质量法》等法律法规，宣传20xx的主题，促进市场经济良性发展，保护知名企业健康成长，维护消费者合法权益不受侵害， 将20xx年3月定为诚信惠民月，并推出各项惠民服务，以诚信为根本为消费者营造全新的时尚家居生活。 二、活动主题：

诚信315，共建“消费与安全“的新家园 三、活动时间： 20xx年3月15-18日

四、主活动内容： 诚信3.15—爱心连万家 1、活动内容：1.8米大床315元。 2、活动说明：

（1）秘杀：准备手机一个（最好是店长的手机），在开机一刻最先打进电话者，只需315元就可购床，限量且只限3月15日当天。 （2）抽购形式 五、副活动内容：

1、诚信3.15—您的新居，我的心意。

活动说明：购物满3000元可立减150元（正价产品且全款付清）

2、诚信3.15—“告别冬天“家居特卖 特价沙发：3150元 特价餐桌：\*\*\*\*元

特价卧房套（xb高厢床+两个床头柜+四门柜）：3150元（可根据各专卖店情况自行调整） 3、诚信3.15—“走进春天“新品热卖 4、诚信3.15—儿童也参予

儿童套房\*\*\*\*元。凡购买的顾客可送风筝一个 5、诚信3.15—双虎“三优”郑重承诺 （1）优雅的购物环境 （2）优质的商品质量

（3）优异的服务品质：进店顾客可领调查表一张，为我们评分，填好后可领礼品一份（有助于收集客户资料） 六、宣传方式组合以及宣传时间规划

注：该时间表以3月15-18日活动为准。

如时间不在此期间，该时间表按照具体活动时间进行等量顺延（顺减）。

七、执行要点：

1、宣传方式要提前谈好，抢占最好的位置

2、所有的传宣主题都要突出20xx的消费主题“消费与安全” 3、导购介绍产品时要突出“安全与环保”，重点以油漆、板材宣传。

4、店内面置时，可放一些板材样品，播放家具生产过程视频。

5、合理安排人员

**卖场活动策划案例 卖场活动布置篇三**

20xx年春节前夕

xx珠宝全国各地专店/柜

“大声说sorry”美丽心灵假面秀

夫妻和情侣间的隔阂来自于猜疑和不能坦诚相见，加上中国人在情感表达上的含蓄，导致了更多的猜疑和隔阂，我们的“善美”和“信守”两款系列钻饰的诉求都在情感上，我们要从情感上消除这种猜疑和隔阂，达到“善美”和“信守”的目的，同时为了更好的提供给人们一个消除这种猜疑和隔阂的机会，我们策划了这次“大声说soryy”美丽心灵假面秀，使人们勇敢地对自己的爱人说出“sorry”来，同时又通过假面不暴露隐私，从而使夫妻或情侣之间隔阂全消和坦诚相待，突出“善美”和“信守”的情感诉求。

1、造势宣传：

(1)1月2日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是《“大声说sorry”美丽心灵假面秀等你来》，12月24日—30日接受活动报名，参赛者必须到xx专柜现场报名（无论是否购买都可报名），参与活动者登记报名后领取假面和参赛号码（一对夫妻或情侣一个号码）；

（2）在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电 话的详细广告。

2、活动程序：

（1）上午9：00-9：30现场珠宝模特秀，模特佩带首饰为“信守”、“善美”系列钻饰；

（2）上午9：30-9：50请当地歌手现场演绎《信仰》（张信哲原唱）、《想你的365天》（李玟原唱）的歌曲等等；

(3)9：30-9：55向观众散发选票（一半是选票，一半是xx珠宝的宣传页）；

从9：55开始1号参赛者戴假面上台，主持人即兴采访（问题如：参赛者年龄？当前是什么关系？结婚、谈恋爱几年了？家庭情况如何？等等）；

(4)1号参赛者戴假面相互对双方说“最sorry的一句话（或一件事）”，主持人主要在此过程中起引导作用；

（5）接着2号、3号……参赛者类似1号参赛者进行现场秀；

(6)11：30-11：50现场秀结束，收取观众选票（只收选票的那部分，xx宣传的部分不回收）及在公证员的监督下统计选票，同时艺人演唱《爱就一个字》（张信哲原唱）（也可现场播放录音带）；

(7)11：50主持人公布获奖者，奖项设置如下：

最深情情侣奖：1名奖信守系列首饰一套及圣诞礼物一份；

（8）以《明天更美好》或《同一首歌》谢幕。

1、珠宝模特秀：300元x5=1500元；

2、艺人现场演唱费：6000元；

3、奖品（信守系列钻饰）费用：4000元左右；

4.x展架：65元x2=160元，条幅：150元，假面：10元x20=200元；

5、场地布置费：1000元左右；

6、选票：0.5元x500份=250元；

7、媒体宣传费：5000元左右；

8、总计：18260元。

另：

活动控制与推广问题说明：

1、参与本次活动加盟伙伴选择好方案后不得在活动过程中随意更改活动细则，如需更改须和xx珠宝推广总部联系，取得总部认同后方可更改；

2、网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好“造势”宣传；

3、注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的；

4、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

5、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、顾客反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

6、印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

**卖场活动策划案例 卖场活动布置篇四**

光棍节是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲（“光棍”的意思便是“单身”）。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日的大光棍节。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120：100，全世界最高。据推算，到20xx年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，对于那些炫耀型的光有们是个不错的创意。11个光棍一起吃饭，必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。每道菜都必须是符合11这个数字，例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。吃饭要吃1小时零1分。用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

光棍节烧烤派对

如果个人不愿意表演节目，主持人可以事先准备一叠纸条，每个纸条上写一个节目名称，成语肢体表演（如抓耳挠腮、鸡飞狗跳等），唱一首流行歌曲，声情并茂的朗诵一首诗，大声说出自己亲身经历过的最丢人的一件事等等，让其抽出一张纸条根据纸条上的节目名称进行表演。其中成语肢体表演必须由他(她)用肢体语言表演出来，不得用语言或是其他的暗示提示观众，最后由他所属的组来猜，直到猜出来为止。

11月11日，一年一度的光棍节！i结合多年服务广大的ktv场所的经验，为此给广大ktv经营管理人员如何策划光棍节的活动，提出以下建议：在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“

光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

活动要点：

11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天（分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚）。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。

“失明”快闪+主题交友派对

活动要点：

餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受套餐。

活动背景：

20xx年11月11日是百年一遇的光棍节，所以，今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆脱了光棍的生活状态，因为我们咖啡厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄容等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

无论你用何种方式，只要让在座的人笑出来就可以，在最短的时间内，让最多的人笑出来的就是最成功的表演者。

利用光棍节小长假期间，进行大规模促销活动，提高产品销量与市场竞争力，扩大本农家乐知名度，刺激消费渠道，有效掌握消费者的顾客资料。

1、飞院转专业成功的消费群体（请宿舍，一般4人，每人50元左右）

2、飞院学生会及各社团、班级年终聚会（社团10人左右，班级30人左右，每人30元左右）

3、飞院普通消费群体4.社会消费群体

20xx年11月1~20xx年11月15（根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动最大量接触消费者）

1、折扣宣传：进行打折降价，运用强有效的价格利器，采用多重优惠组合进行宣传。

2、酒水饮品宣传：吃得好耍得好！饮料还是这边好！

3、光棍节文化宣传：利用节日活动的冲击以造成的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

会员卡宣传：消费满元或团体消费曾vip会员卡，消费打折。

5、短信群发平台宣传：给飞院所有学生发关于活动的短信一条。

6、电话营销宣传：给飞院总校及各二级学院学生会和社团主席会长打电话进行团体聚餐推销7.活动前一天及活动期间在人流量最大的通道（小吃街或校门口）派发传单，负责向消费者传递活动的第一手信息。要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有本农家乐明显标志。（建议统一服装）。

宣传单身快乐，积极向上的年轻人的态度。

富豪ktv快乐水

1、方式：

①进行饮食产品打折刺激消费。

②本活动以酒水为主打促销产品，以及xx地方特色电信，进行不同食品搭配销售、节日礼包赠送等。

2、推出光棍节单身套餐，凡是个人消费者均可享折优惠。

本次活动由本农家乐按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发传单，负责向消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有本农家乐明显标志。（建议统一服装）

2、大赛活动管理人员：

为保证活动有序进行，必须指定专人对比赛材料、奖券、奖品进行管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。

**卖场活动策划案例 卖场活动布置篇五**

1、内容：向社会征文，题目“我与xx店的故事”。目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。

2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购卖力强的会员来本店消费。

活动一：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

2、活动时间：12.15-31

3、内容：5元至30元不等办理家友会员卡！会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

4、分工：1)、企划：向总部申请，1元办卡活动；数量根据情况定；制作办卡台（要求：商业气氛少，具有浓厚的公益性）和捐献箱（规格大，最好透明，上面要有公证单位的提名）

2)、理货组协助总台安排现场办卡人员

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选择捐献金额；另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

活动一：主题：爱心起点站

1、起始时间：20xx.12.31

2、内容：给周边社区双下岗工人、没生活来源、病人、残疾人等困难人员提供帮助和物品支援。（选定需帮助对象100人）。

3、物品：油、棉被、米

4、物品费用来源：1)、倡导社会献爱心，动员顾客来办会员卡，会员卡除成本外，其余的收入作为攒助的一部分。

2)、供应商攒助一部分

3)、准备一部分爱心商品，内容是凡购物此类商品一份，就献爱心一份，其中的一份利润赞助（比如一元、各二元等）

分工：a、理货组准备爱心商品名录（商品数量暂定10个，建议：是高毛利的，或者是能向供应商争取让利的）；根据现场安排陈列；b、企划给爱心商品陈列区进行装饰，营运“爱心”气氛。

互动情节

1、联营专柜的促销活动。

活动内容：店庆其间，开门营业前100名顾客，凭dm（或是报纸）上的广告，可需花1至5元可购买50元左右的商品一件。（商品：被套、枕套、衣服、茶叶、洋参等）

补充活动：特价或打折

分工：1)、企划进行特价品筹集。

2、供应商买赠活动。

分工：由理货组筹集并上报活动内容。

企划根据上报的活动进行安排

3、店庆拍卖。（此活动在商谈中）

联系诚皇拍卖行，通过互动活动来拱动现场气氛，如游戏、现在抢购等活动。

**卖场活动策划案例 卖场活动布置篇六**

3月10日—15日

情系3.15爱心连万家

购物广场业态、综合超市

副题：关注3.15投诉有理更有礼

1、优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛和环境。

2、优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。

3、优异的服务品质：3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份“服务质量有奖调查活动”表，填好后交回，即可获得佳用“好口杯”一个。

4、优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品（确保质量和品质），超低价促销。

5、优厚的促销内容：推出一批百货和小食品进行买3送1活动。

1、消法咨询：3月15日上午，由市消费者协会在第一购物广场门前设立咨询台，向消费者宣传消费者权益保护法的有关条款，并现场接受和处理维权投诉。

2、请您监督：提前招募消费者代表50名，3月15日下午在第一购物广场门前举行授权仪式，聘请他们为佳用公司的监督员，负责佳用各超市的商品质量监督工作，定期给公司提出各种整改意见和建议，根据所提建议的采用价值高低，佳用为其提供价值20——100元不等的纪念品。

1、您的新衣我的心意

①“告别冬天”服饰特卖：凡一次性购买所有特价冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、羊绒衫满80元均可获赠价值10元左右的手套一双或精美纱巾一条；满120元获赠价值30元左右的棉拖鞋一双或围巾一条；满160元获赠价值50元的保暖内衣一套。（多买多送，送完为止）

②“走进春天”新品热卖：凡一次性购买各品牌新品春装、休闲服饰、鞋类满120元均可获赠价值10元的礼品一份；满180元获赠价值20元的礼品一份；满220元获赠价值30元的礼品一份。（多买多送，送完为止）

③童装展示发布：在时代店组织儿童时装表演，进行精品童装秀，尽显童真童趣，促进销售。

凡购买模特身上的童装，均可获赠精美风筝一只；购买别的童装也可获得精美礼品一份。（多买多送，送完为止）

2、鸡年有好味养好您的胃

①食品区：一批休闲小食品惊爆价促销。

②生鲜区：⑴凡一次性购买生鲜满20元均可获赠鲜鸡蛋3只。（多买多送）

⑵限时特价水果1元1斤。（3.15当天早上9：00——10：00、下午3：00——4：00、晚上8：00——9：00;每人限买2斤）

情涌柳北超市——购物淘金在柳北来柳北超市，获幸运之奖：3.15当天，在超市内不同的地方放置10套加盖佳用印章的电脑打印字（佳用诚信购物放心），如能找齐一套，即可到服务台换取价值50元的奖品一份。（每人限找一套）活动配合：商品行政部安排促销活动细则采购中心组织产品及联系供应商品安排促销活动营运部实施活动企划中心制定方案及实施广告项目广告支持。

**卖场活动策划案例 卖场活动布置篇七**

根据这一方案，企业销售100元商品，收取80元，只需在销售票据上注明折扣额，销售收入可按折扣后的`金额计算，假设商品增值税率为17%，企业所得税税率为33%，则：

应纳增值税=（801.17)17%-(601.17)17%=2.90(元）

销售毛利润=801.17-601.17=17.09(元)

应纳企业所得税=17.0933%=5.64(元)

税后净收益=17.09-5.64=11.45(元)

按此方案企业销售100元商品，收取100元，但赠送折扣券20元，如果规定折扣券占销售商品总价值不高于40%（该商场销售毛利率为40%，规定折扣券占商品总价40%以下，可避免收取款项低于商品进价），则顾客相当于获得了下次购物的折扣期权，商场本笔业务应纳税及相关获利情况为：

应纳增值税=（1001.17)17%-(601.17)17%=5.81(元）

销售毛利润=1001.17-601.17=34.19(元)

纳企业所得税=34.1933%=11.28(元)

税后净收益=34.19-11.28=22.91(元)

但当顾客下次使用折扣券时，商场就会出现按方案一计算的纳税及获利情况，因此与方案一相比，方案二仅比方案一多了流入资金增量部分的时间价值，也可以说是延期折扣。

这一方案下，企业的赠送礼品行为应看作销售行为，要计算销项税额。同时，由于属非公益性捐赠，赠送的礼品成本不允许税前列支（假设礼品的进销差价率同商场其他商品），则：

应纳增值税=（1001.17)17%-(601.17)17%+(201.17)17%-(121.17)17%=6.97(元）

销售毛利润=1001.17-601.17-（121.17+201.1717%）=21.02(元)

应纳企业所得税=〔21.02+（121.17+201.1717%）〕33%=11.28(元)

税后净收益=21.02-11.28=9.74(元)

商场返还现金行为也属于商业折扣，与方案一相比，只是定率折扣与定额折扣的区别，商场应纳税及获利情况与方案一相同。

商场为购物满100元的商品实行加量不加价的优惠，商场收取的销售收入没有变化，但由于实行捆绑式销售，避免了无偿赠送，因而加量部分成本可以正常列支，则：

应纳增值税=（1001.17)17%-(601.17)17%-(121.17)17%=4.07(元）

销售毛利润=1001.17-601.17-121.17=23.93(元)

应纳企业所得税=23.9333%=7.90(元)

税后净收益=23.93-7.90=16.03(元)

在以上方案中，方案一与方案五相比，即再把20元的商品按正常销售试作，相关计算如下：

应纳增值税=（201.17)17%-(121.17)17%=1.16(元）

销售毛利润=201.17-121.17=6.84(元)

应纳企业所得税=6.8433%=2.26(元)

税后净收益=6.84-2.26=4.58(元)

按上面的计算方法，方案一最终可获税后净利为（11.45+4.58)=16.03(元），与方案五大致相等。若仍做折扣销售，则税后净收益还是有一定差距，方案五优于方案一，而且方案一的再销售能否及时实现具有不确定性，因此还得考虑存货占用资金的时间价值。

所以，商场满就送的最佳方案为满就送加量加量不加价的方式，其次为赠送折扣券的促销方式，再次为打折酬宾和返还现金的方式，而赠送礼品方案则不可取。

**卖场活动策划案例 卖场活动布置篇八**

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”。并逐步发展成为零售企业的龙头老大

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评。从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业。现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

1。基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客。扩散商场知名度树立良好的企业形象。

3。营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3。长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1。市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2。产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3。宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势：沃尔玛具有很强的规模效应。在一定程度上具有很大的竞争力。而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1。以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2。给予适当数量折扣鼓励多购。

1。综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2。保持本土化经营。

1。“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2。并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3。在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4。注重卖点的广告宣传即pop广告。

1。建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2。企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3。设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4。赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5。邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1。实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2。对消费者促销：赠送样品减价推销。

3。把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

**卖场活动策划案例 卖场活动布置篇九**

一，营销目的

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日――端午节。今年是6月8日（星期日）。端午节一方面是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，主要是满足人们\"驱邪，消毒，避疫\"的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

二，快讯档期

6月1日―6月8日《端午节靓粽，购物满就送》

三，促销主题

1,端午节靓粽，购物满就送

2,xx猜靓粽，超级价格平

3,五月端午节，xx包粽赛

四，促销方式

一)商品促销

1,《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2,商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家（如三全凌，思念公司等），制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个；（因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的。）

2)促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销；无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售（由采购部联系洽谈）。

3)除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头；

4)要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三，四，五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放4-6个粽子堆头销售；

5)各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包（注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装），并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售；

6)要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案；

3,商品特卖

1)在促销期内，粽子和其节日相关商品（如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品）均有特价销售；

二)活动促销

1,《xx猜靓粽，超级价格平》

1)活动时间:6月1日―8日

2)活动内容:凡在6月10日―15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口啤打下基础。

2,《五月端午节，xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料――材料到位――活动宣传――各店组织比赛；

3)参赛奖品:获得自己所包粽子，多包多得。

3,《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月1日―8日

2)活动内容:凡在6月1日―8日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3)活动方式:

凭电脑小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点（商场大门口有场地门店），参加射粽籽活动，射中的是标识为\"豆沙\"即获得该种粽子一个；射中的为\"肉粽\"，即获得该种粽子一个；

7)道具要求:气球，挡板，飞镖；

8)负责人――由店长安排相关人员。

五，相关宣传

1,两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2,我司dm快讯宣传数量；dm快讯第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份（如祖庙丽园，莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量）

3,场外海报和场内广播宣传。

六，相关支持

1,采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2,采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；

3,采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

七，费用预算

1,《端午节靓粽，购物满就送》活动:靓粽每店限送200只/22店=4400只；

2,《xx猜靓粽，超级价格平》活动:（数量价格由赞助商在各店促销决定）；

3,《五月端午节，xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

4,《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算:

1,装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元；

2,吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案，妥否敬请领导批示:

企划部

xx年5月29

端午节气氛布置评分标准

第一项――陈列类（共40分）

一，粽子陈列（30分）

1,有无按要求将指定的粽子商品陈列于指定的位置――3分

2,粽子在促销台陈列的

丰满度――3分

3,粽子在促销台陈列的整齐度――3分

4,粽子标价在促销台的美观度――3分

5,是否运用特殊饰品突出粽子的节日气氛――3分

6,粽子在促销台陈列外型新颖，大方及创意――3分

7,除促销台外是否增加了堆头（端架）的粽子陈列――2分

8,粽子堆头商品的整齐度――2分

9,粽子堆头美观度――2分

10,是否运用特殊饰品突出岛柜粽子的节日气氛――2分

11,粽子在岛柜陈列品项类别是否清晰――1分

12,粽子在岛柜陈列的丰满度――1分

13,粽子在岛柜陈列的整齐度――1分

14,粽子标价在岛柜的美观度――1分

二，生鲜陈列（5分）

1,生鲜品质保证（无变质，腐烂商品）――1分

2,生鲜陈列的丰满度――1分

3,生鲜陈列的整体度和美观度――1分

4,生鲜标价是否清晰――1分

5,生鲜护理是否及时和到位――1分

三，货架陈列（5分）

1,货价商品整齐度和美观度――1分

2,货架商品丰满度――1分

3,是否符合先进先出原则――1分

4,商品标价是否清晰，是否货签对应――1分

5,无过期，变质，包装受损商品――1分

第二项――形象类（共46分）

一，音乐广播（3分）

1,有无播放端午节喜庆歌曲――1分

2,有无对端午节促销活动用广播介绍――1分

3,有无粽子等特价商品广播宣传――1分

二，pop海报（5分）

1,所有pop,海报是否按要求使用指定的纸张――1分

2,pop,海报书写的美观度――1分

3,价格及文字无误，寓意清晰――1分

4,是否按要求粘贴于指定的位置――1分

5,店门口有无书写及粘贴端午节促销活动海报――1分

三，吊旗悬挂（8分）

1,所有吊旗正面（民润一面）朝外，背面（供应商一面）朝内――2分

2,吊旗间隔是否全部都在1.5米―2米范围之内――1分

3,所有主通道是否有吊旗悬挂――1分

4,吊旗悬挂的整齐度，悬挂高度是否适中――2分

5,吊旗的悬挂整体感觉是否美观大方，是否突出端午节促销气氛――2分

四，场外气氛（10分）

1,场外是否有相关端午节促销活动（包粽子赛）――1分

2,场外是否有端午节粽子等特价商品促销――1分

3,场外促销位置是否大方得体合理――1分

4,场外促销位置是否影响客流进入卖场――1分

5,门面玻璃干净明亮，墙壁，场外地面清洁――1分

6,场外整体形象及端午节促销气氛的渲染度――5分

五，场内气氛（20分）

1,场内是否悬挂有与端午节促销有关的饰品――2分

2,饰品悬挂（粘贴）位置是否大方得体――2分

3,场内促销位置的布置是否符合促销要求――2分

4,卖场主通道和收银区等主要区域是否障碍物――2分

5,门店象征性的重点气氛布置饰物及该饰物气氛突出效果――4分

6,卖场整体形象及端午节气氛的渲染度――8分

第三项――其他类（共14分）

一，精神面貌（3分）

1,员工着装是否符合《营业员手册》中的要求――1分

2,员工是否礼貌热情，笑脸迎客――1分

3,员工有无主动招呼引导顾客购物――1分

二，卫生情况（3分）

1,服务台，收银台摆放整齐，柜台清洁――1分

2,冻柜和货架清洁，无污渍，无污染物――1分

3,地面和墙壁干净，无污渍，无积水，无垃圾――1分

三，促销执行（8分）

1,门店是否正在执行公司规定的端午节促销活动――2分

2,是否有对促销活动进行广播及海报宣传――2分

3,有无促销员工对端午节粽子等商品进行喊话促销――2分

4,促销现场有无员工在岗位上进行指导――1分

5,所有员工是否清晰促销活动内容及规则――1分

奖励标准

第一名:600元现金―1名

二等奖:500元现金―2名

三等奖:200元现金―3名

鼓励奖:100元现金―3名

奖金合计:2500元

企划部

端午节dm单张快讯制作方案

一，营销目的

引导和方便顾客节日商品的购买，提升端午节商品的市场竞争力，促进节日销售。

二，促销时间

xx年6月1―8日（8天）

三，促销主题

五月庆端午，xx特卖场

五月庆端阳，xx送吉祥

xx市场与您欢渡端午！

四，商品要求

1、相关促销商品品项不低于20个（食品生鲜15个，生鲜5个）；

2、商品价格普遍低于市场价；

3、同类商品选择价格较低商品；

4、跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下（红色字体及加底线为重点推荐商品）:

食品类

散装粽子包装粽子包装糯米散装糯米火腿肠花生红豆

绿豆芝麻五香粉花椒白砂糖食盐红枣

食用油麻油虾仁黄酒红酒米酒鸡精

糯米酒甜酒啤酒红心咸蛋松花蛋咸鸭蛋鸡蛋

生鲜类

五花肉鸡肉牛肉虾肉豆制品汤料紫菜

五，快讯版面要求

1.16开单张正反两个p,发行4万张；

2、正面为民润台头，粽子，超低价商品，角落为包粽子小方法和优质粽子识别常识，反面为食品，生鲜特价商品。

六，相关要求

1、采购部按照要求数量积极洽谈供应商，确定节日特价商品，6月6日（星期五）前交单至企划部；

2、企划部5月31日前完成单张快讯版面的设计

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