# 商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案(26篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-10-09

*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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇一**

  1、超市抢购风

  负责人：xxx

  每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

  每天在商场门前标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

  2、洗化特价潮

  负责人：xxx

  主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

  3、穿戴类商品打折促销：

  负责人：各楼层经理

  具体内容：

  （1）活动时间：（9月28日---10月7日）

  （2）凡参加活动的商户结算时扣13个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品5---5.5折，箱包类商品5.8折，二、三楼男装5.5折，三楼休闲装6.5折，4楼女装6折，5楼针织6.5折。

  （3）不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣3个点。

  （4）原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。

  （5）要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

  4、寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

  负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市

  礼品发送分为三个时段：11：00---1：00，3：00---5：00，7：00---9：00。

  顾客凭有效证件在总台登记领取。有限证件包括：身份证、户口、警官证、士官证。

  如果是10月出生的顾客送价值2元的礼品。

  如果是10月1日出生的顾客送价值5元的礼品。

  如果是49年出生的顾客送价值30元的代金券。

  如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值50元的代金券。

  如果是49年10月1日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值1000元的代金券。（限每天一位）

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇二**

  1、巨幅布标1800元。（含制作和发布费）

  2、楼层喷绘350元。

  3、大型喷绘130元。

  4、气球彩链3000元。

  5、时装展示4000元。（一场）

  6、媒体20000元。

  9月30日晚报二分之一彩版6500元。

  9月27日都市报1/4黑白版2750元，因考虑到10月1日至10月7日各大报纸休报，为不使广告宣传出现断档，以至影响销售，建议在9月27日至10月7日期间通过广播电台974或929滚动播出，每天20次15天15000元

  7、超市广告画：190元。

  8、五楼购物导示牌：50元。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇三**

  19：00起

  顾客一进入\*\*商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有10名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围(部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式)。

  19：20

  小精灵到舞台后候场;场景音乐渲染气氛。

  19：25

  漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及\*\*商场圣诞月的活动内容。

  19：30

  (1)祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱“听，天使报佳音”“平安夜”等圣诞歌。

  (2)幕后词引导小天使们徐徐而退，空中，雪花一点点变多，变大，并偶有小礼品、贺卡落下，其中一个心形礼品落在舞台上，一个小鹿装扮的精灵上前抱起，作欣喜甜蜜状……此时忽然响起敲门声，小鹿顾盼四周，最后将目光停在圣诞小屋。老人呼吸、咳嗽的声音传来——(在主持人提示下)是的，圣诞老人就要出现了。小鹿蹦跳，小屋的壁橱忽然打开，欢快的音乐响起，圣诞老人拖着一个大包袱从壁橱里爬出来……

  (3)圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮，\*\*商场圣诞节系列活动拉开帷幕……

  (4)与此同时，20个小天使背着小包袱，一个接一个从小屋里的壁橱中跑出来，跑到顾客中间，从小包袱中取出心愿烛、心型卡等小礼品送给顾客，形成高潮……

  晚20：10时

  启动仪式结束。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇四**

  19:00--1、男、女主持人致开场词(人数：2人、时间：4分钟)

  19:04--2、圣诞老人携圣诞小精灵惊奇幽默大开场(人数：13人、时间：8分钟)

  说明：响起《铃儿响叮当》的乐曲,扮做各种卡通形象(或统一圣诞礼服)的圣诞小精灵们从各个角落跑出来,手捧圣诞蜡烛聚集在舞台上,在钢琴的伴奏下唱圣诞歌,音乐徐徐降低声音,只听壁炉传来敲击声,圣诞小精灵们东张西望,然后一齐涌到壁炉前,这时圣诞老人从壁炉里爬出,并拖出他的大包袱……

  圣诞老人发表逗趣演讲,然后同圣诞小精灵一起进行圣诞礼物大派送……

  19:12--3、中国历代服饰展演——《太平盛世》(人数：9人、时间：10分钟)

  说明：青岛国际啤酒节选美大赛获奖佳丽身穿特色蜡染服饰出场,倾情演绎青春原野的活力气息,富于理想色彩的太平景象尽收眼底.

  19:22--4、歌曲--《星语心愿》、《一个人的精彩》、《铃儿响叮当》(人数：1人、时间：13分钟)

  说明：王\*\*—全国青年歌手大赛最佳新人奖.

  19:35--5、萨克斯独奏--《祝福》《茉莉花》(人数：1人、时间：8分钟)

  说明：李\*\*—全国西洋乐器音乐大赛优秀奖.

  19:43--6、幸运抽奖——三等奖(15分钟)

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇五**

  19:58--7、《海的梦幻》——时装展演(幕后词)(人数：9人、时间：10分钟)

  说明：在舞台背景以蓝色的灯光营造梦幻的效果，音乐背景由海浪的潮汐声、鸥鸟的啼叫与吉他等乐器的弹奏组成。白色系列、紫色系列、蓝色系列，三种色调组合搭配，充分演绎\*\*商场的时尚品位。

  表演：国际小姐全国十佳选手。

  20:08--8、钢琴曲——《天鹅》等2首(人数：1人、时间：4分钟)

  说明：表演者，国家统一认证钢琴十级

  20:12--9、长笛演奏——《彩云追月》、《乘着歌声的翅膀》(人数：1人、时间：7分钟)

  说明：林岚—全国西洋乐器音乐大赛青岛赛区二等奖.

  20:19--10、《绅士联盟》--街舞(人数：3人、时间：7分钟)

  说明：舞功堂组合—xx年参加山东电视台主办街舞大赛，舞功堂dk style队荣获breaking团体齐舞冠军。舞功堂dk funky队荣获dancer团体齐舞冠军.

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇六**

  20:26--11、现场观众评选圣诞公主(人数：9人、时间：15分钟)

  说明：揭开圣诞公主神秘面纱,佳丽的时尚才艺表演或激烈或舒缓,使出浑身解术拉选票,让客人目不暇接,最终以客人的掌声选出\*\*商场首届圣诞公主. 圣诞公主迈着幽雅的步伐来到大金钟前,为客人带来圣诞礼物,金色大钟如花瓣般裂开,小气球、贺卡、圣诞小礼品等各色小道具纷纷落下,在客人纷纷接受礼物的时候,圣诞公主在客人的目光下缓缓离去……

  20:41--12、国标舞《拉丁》、《伦巴》--(人数：6人、时间：10分钟)

  说明：曾荣获全国少儿国标舞大赛优秀奖

  20:51--13、互动游戏(人数： 人、时间：10分钟)

  游戏《闻香识女友》：情侣(或朋友)二人共同参加，男的蒙上双眼，从六至十名女士中找出自己的女友。规则：女的不许说话、不许笑出声音，男的只能碰女方的手，通过感觉找出女友。

  21:01--14、模特展演——《风情晚礼》(人数：9人、时间：13分钟)

  说明：国际小姐全国十佳选手.

  21:14--15、《酷娃娃》、《酷》——少儿模特时装表演、热舞(人数：12人、时间：16分钟)

  说明：动感活泼的少儿模特表演历来是模特表演中的亮点，深受各层次观众的喜爱，其中啤酒小宝贝冠军曲童歌能歌善舞，曾被市民称为“中国版小麦当娜”，她的现代舞《酷》在表演接近尾声时出现，以强劲的节奏、千回百转的肢体语言将儿童的天真可爱表现得淋漓尽致，令人惊叹。

  表演：啤酒节啤酒小宝贝冠军曲\*\*、啤酒小公主\*\*\*等.

  21:30--16、幸运抽奖——二等奖(人数： 人、时间：15分钟)

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇七**

  21:45--17、歌曲--《every breath you take》、《世界第一等》(人数：1人、时间：8分钟)

  说明：杨\*\*—全国青年歌手大赛最具实力奖.

  21:53--18、《圣诞礼物满堂彩》--魔术(人数：9人、时间：15分钟)

  说明：场面宏大、壮观。花卉、楼阁、火焰……精彩纷呈，瞬息万变;平第起楼阁，奇幻至妙，不可言说。

  22:08--19、《魅力热舞》、《阿拉伯之夜》--异国风情舞(人数：5人、时间：8分钟)

  说明：梦幻组合—xx年山东赛区歌舞大赛优秀奖.

  22:16--20、互动游戏——《奶瓶啤酒速饮》(人数：5---6人、时间：15分钟)

  说明：在舞台上摆长1张桌子,上面放置5—6瓶装满啤酒的奶瓶,参加游戏的客人需在规定的时间内饮完啤酒,最快者胜出,如不能完成,则以瓶内的剩余量为标准,最少的获胜,胜出者不但可以将游戏道具(婴儿帽、围巾、奶瓶)拿走,还有一份精美礼品赠送.

  22:31--21、歌曲--《你快乐所以我快乐》、《无所谓》、《爱你就等于爱自己》(人数：5人、时间：12分钟)

  表演：摇滚乐队

  22:37--22、劲舞--迈克尔杰克逊模仿秀(人数：1人、时间：9分钟)

  说明：曾参加山东电视台超级模仿秀栏目,并获得好评.

  22:49--23、幸运抽奖——一等奖(人数：1人、时间：5分钟)说明：一等奖产生的同时,地面的礼炮和冷烟火一起喷向上空,绚烂的光与色彩交映成辉,使人目眩神迷,全场欢呼声响成一片,圣诞老人与主持人一起祝福客人,演出在《我们祝你圣诞快乐》的乐曲中结束.

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇八**

  xx(商场名称)给你一个心愿

  b来自己圣诞老人的神秘礼物

  1、xx商场给你一个心愿：

  在圣诞节与元旦来临之际，人们对幸福与平安的寄托更加强烈。我们\*\*商场将节日消费人群进行细分，赋予“圣诞节要到了，你到\*\*商场为你最亲的人许愿了没有”这样的概念。从启动开始，每一位到\*\*商场的朋友都可以填写一张“圣诞节\*\*商场心愿卡”(其间购物的送一张也可)，使人们形成“\*\*商场帮您完成你的心愿”的\'心理概念。根据不同的人群，可分为以下几类：

  圣诞心愿\*\*商场老人篇----让家人在节日将至之时，给家里的老人许个平安心愿。然后赋予情感(配合相关产品的优惠)，奖品为保健椅等;

  圣诞心愿xx商场家庭篇----让家人幸福，生活更美满(配合相关产品的优惠)，奖品为数码相机等;

  圣诞心愿xx商场女人篇----让女人更女人，男人更爱女人(配合相关产品的优惠)，奖品为项链或高级化妆品;

  圣诞心愿xx商场儿童篇----让小孩们更健康活泼成长 (配合相关产品的优惠)，奖品为电子词典及童装等;

  圣诞心愿单身贵族篇----xx商场贵族奖品为笔计本电脑;

  圣诞心愿情侣篇----获奖者双双成为xx商场贵宾，奖品为情侣钻戒一对。

  ……

  以此为分类，在每天的优惠购物促销活动中，通过在\*\*商场许一个心愿就可能得到心愿大礼的美好寄托，让消费者与xx商场更亲近，人气更旺。这种人性化的做法可得到大众的广泛认可，各类消费者蜂拥而至。并且给人们留下美好的印象，使\*\*商场的品牌光彩熠熠。具体做法：每个心愿篇设立一个相关的大奖，在24日晚上抽出，让期盼有一个结果。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇九**

  项目 数量 地点 费用 说明

  圣诞树 1 大1小 前厅进门处 大厅

  圣诞小屋及烟囱/一组/由大厅三楼开始到一楼

  主要道具之一

  舞台/一组/大厅/主要活动部分

  舞美

  装饰网及其它装饰物

  大礼品钟及配饰 /制作悬挂

  圣诞服装/30套 /(定作)

  其它

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十**

  a） 活动地点：\*\*\*\*四楼家电商场及广场舞台

  b） 活动时间：12月20—26日每晚7：00

  c） 活动内容：

  12月20—23日：室内影片经典放送：由家电部负责放

  12月24日平安夜：“狂欢圣诞周”化妆舞会：员工集体报名参加，节目以现代舞、流行歌曲、街舞、迪斯科、圣诞老人表演游戏。穿插糖果免费试吃（10斤软糖）啤酒免费饮（30瓶），并于现场抛送礼品。舞会邀请顾客参加，以活跃气氛。根据天气情况决定室内外，尽量安排室外；

  12月25日圣诞夜：“狂欢圣诞周”大型时装表演秀：由“\*\*\*\*魅力美眉”时装队组织；

  12月24—26日，\*\*\*\*下班铃响后，顾客还可以得到一份出门见喜的特别礼！送完为止。

  媒体宣传：

  a） dm宣传单：于12月8日通过夹报入户派发的方式发放6000份；

  b） 报纸广告：12月6日（星期一）在《wo 市日报》上发布整版活动信息广告1期；

  以下为只\*作不宣传项目：

  1、 在商场继续使用圣诞老人和圣诞女孩来增加节日乐趣。

  2、 注意卖场音乐圣诞氛围营造，在服务中心可随时组织一些即兴的节日，主持人现场主持。

  3、 广告室制作一些红色白边袜子形状的特价商品牌，贴在特价品上。

  4、 对在圣诞节当天过生日等一些有特殊记念日的顾客，赠送礼品以示祝贺，营造\*\*\*\*的亲情氛围。

  5、早迎宾人着圣诞装，每位顾客发1块软糖。

  6、店面装扮浓浓的圣诞气氛！彩灯、音乐、圣诞树……二楼所有收银员头戴圣诞帽！并且24—26日“欢迎光临”改为“圣诞快乐”

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十一**

  东信百货11月11日史无前例，重磅出击，双十一大决战，向电商宣战，比网购更优惠!

  1、重磅消息：10元现金礼券来了，看你抢不抢!!!

  领券方式：①凭“双11”短信领取;②关注“江西东信百货”官方微信，回复“1”获得电子券一张，凭电子券领取纸质礼券;③凭vip贵宾卡直接领取;每人每种领券方式限送2张;

  ●礼券仅限东信百货1-3f使用，黄金珠宝、钟表眼镜、特价、租赁专柜及明示专柜除外;

  ●礼券不得跨柜使用，满100抵用一张，满200抵2张，单件商品限抵2张;

  ●礼券一次性使用，不找零，不兑现，由收银台收银员收取;

  ●“接券”或“不接券”专柜需明示;

  ●领券时间：11月4日至11月11日 礼券使用时间：11月8日至11月11日

  领券地点：东信百货一楼总服务台

  2、迎战双十一，血拼到底

  【1f皮鞋箱包】百丽全场新款4.5折;达芙妮单鞋100元/双;意尔康新款5折起，特价160元起，渔叉新款4.8折;木林森新品5折起;路标新款单鞋5.5折;骆驼新款5.5折起;梦特娇鞋/红豆新款5.8折;犀牛新款5-6.8折;米兰圣迪新款6折;皇妹特价50元/双;巨圣/古典风度全场80元起;德尼尔森特价4折;巨日新款99元起;梦特娇箱包新款5.8折起;boss/劳斯帅特全场5折;保罗雅伦莱全场3.3折

  【1f男装】卡帝乐鳄鱼/花花公子5折;猫人全场新款6折;罗蒙新款7折;卡迪路新款6折起，特价158元起;巴利丹威/华莱士新款5折起，部分西装188元;雅戈尔新款8.8折;

  【1f玉器饰品】新疆和田玉全场3.8折;御匠坊手串8.8折;

  【1f化妆品】佰草集/资生堂/泊美8.5折起;美宝莲买大开电眼睫毛膏+50元送眼线液;欧莱雅/玉兰油部分8.5折，买任意产品+50元送线膏或面膜;韩束预存100即可得隐形面膜，还可参加一次性购物300送50活动，任何产品都有礼品赠送;艾美庄园全场7.5折，面膜5送1;

  【2f内衣】纳芙夫人/都市新感觉文胸5折起;诗婷全场8折;依时恋女睡衣全场50元/套，部分文胸买一送一;美标睡衣全场6.8折;精雅/露蒂诗睡衣8.8折;

  【2f女装】肯泰贵族/波司登全场3.5折起;拉夏贝尔/拉夏运动/莫丽菲尔秋款3.8折起;福太太全场5折;衣伴沁香全场5.8折;浅秋全场6折;歌塔希冬装7.5折;米娜秀全场7.8折;艾莱依羽绒服两件8.5折;风笛/雪蔻/傲丝度全场9折，特价区1折起;贝那冬款8.5折;容悦/拍普儿冬装8折起;速购/芮冬款9.5折;迪赛尼斯部分买一送二;古木夕羊冬装两件以上8折;米拉格11月7-9日折后满388送礼;珂尼卡折后满500减100，或满500送150元券;

  【3f运动休闲】耐克全场5.5折起;阿迪达斯全场3折起;李宁全场4折起;新百伦全场7.5折;骆驼户外/花花公子户外全场5折起;喜得龙全场4.9折起;真维斯全场9折起，特价60元起;crshiond全场8.8折;maku store 全场4.6折起，特价19元;

  活动期间凡在东信百货1-3f购物现金实付金额满500元起可换取多级好礼，当日小票可全额累计，隔日无效，单张小票不可分零,礼品以实物为准，数量有限，黄金珠宝、钟表眼镜、租赁专柜、特价及特别明示专柜不参与。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十二**

  1、买中秋月饼送可口可乐

  买90元以上中秋月饼送355ml可口可乐2听。(价值3.6元)

  买200元以上中秋月饼送1250ml可口可乐2瓶。(价值9.2元)

  买300元以上中秋月饼送20xxml可口可乐2瓶。(价值13.6元)

  2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次。

  298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金

  198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松

  98元礼篮：价值40元中秋月饼+ 20元茶叶+加州西梅

  3、在促销期间(9、3——9、12)，在卖场凡购满300元者，均可获赠一盒精美月饼(价值20元/盒)。

  商场促销活动策划方案策划书 策划方案4、在9月10日的“教师节”，进行面向教师的促销：凡9月9—10日两天在\*\*购物与消费的教师，凭教师证可领取一份精美月饼或礼品(价值20元左右的)。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十三**

  (1)场外

  a、在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传;

  b、在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势;

  c、在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅;

  d、在入口，挂“\*\*购物广场 禧中秋”的横幅。

  (2)场内

  a、在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛;

  b、整个卖场的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗;

  c、在月饼区，背景与两个柱上布“千禧月 送好礼”的宣传;两边贴上可口可乐的促销宣传;

  d、月饼区的上空挂大红灯笼。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十四**

  1、交通频道的15秒广告，由公司委托\*\*广告制作，在广告合同中应当明确不同阶段的\'广告内容;预定在8月报16日完成。(面试网 )

  2、购物指南由采购部负责拟出商品清单，市场部负责与\*\*晚报印刷厂联系制作;具体见该期的制作时间安排。

  3、场内广播的广播稿由市场部来提供，共三份促销广播稿，每份均应提前两天交到广播室。

  4、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作;预定场内布置在8月18日完成。

  5、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取500元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月5日前完成相关计划。

  6、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于8月10日前完成。

  7、防损部负责卖场防损及防盗工作。

  8、生鲜部负责自制精美月饼的制作。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十五**

  1.中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

  华信店中秋同步跟进

  2.活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

  (黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

  3.活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

  4.活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

  5.活动内容：

  在所有品牌现有折扣上当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

  当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

  当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

  商场促销活动策划方案商场促销活动策划方案各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

  “月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

  中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

  月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十六**

  1.活动时间：9月28日(周五)——10月7日(周日)

  2.活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

  3.活动内容：

  穿着类、床品、箱包新品7折起

  活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

  购物某商场，尽享意外惊喜—“国庆购物不花钱”

  4.时间：20xx年10月1日—7日

  凡当日单店购物满300元的顾客,可凭购物发票参加抽奖,有机会获得该票全额和半额消费返还。

  5.操作细则：

  各店设置一个抽奖箱,内有20个乒乓球(其中全额返还1个,半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“l”章，即时开奖。

  国庆同欢乐，某商场送安康

  此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

  活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

  a系列：加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险(成本15元)。

  b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

  b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

  c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

  c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十七**

  1、钓鱼比赛规则。参赛人员用自制鱼竿钓瓶子，钓起后放到指定区域算完成1次。在规定时间内，完成3次者获一等奖，完成2次者获二等奖，完成1次者获三等奖。获奖情况现场确定(见附表1)。

  2、套圈比赛规则。参赛人员站在投掷线后，向前扔掷圈，每人连续投10次，套中不同的标杆得到不同奖品即可，每个标杆限定套中一次。获奖情况现场确定(见附表2)。

  3、飞标比赛规则。参赛人员站在投掷线后，向标盘上飞标，每人连续投射10次，总计分数为最终得分。获奖情况(见附表3)按分数情况确定，一等奖1名，二等奖5名，三等奖10名。获奖情况现场确定(见附表3)。

  4、掰手腕比赛规则。参赛人员每2人一组进行比赛，在固定的桌台上掰手腕，右手手背先接触桌面者为负，采取单淘汰赛制，按报名抽签顺序比赛。共分3个级别(1)男子组a级别(40周岁以上)(2)男子组b级别(40周岁以下)(3)女子组。获奖情况按胜负情况确定(见附表4)。男子组每个级别设一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，女子组取前3名。

  5、扑克比赛规则。

  两项比赛每人只可报名参加一项。

  (1)打棒比赛。打棒比赛只设个人项目，参赛人员每两人组成一队，自愿报名，采取单淘汰赛制，抽签分组对决，每局四副牌，四个人进行游戏，对家两人为一组，两组相互对抗，按“3—a”顺序升级，首先打过“a”者为胜利。打棒(扑克)比赛分组确定后，请参赛人员利用午休时间和其他非工作时间开展比赛，分组比赛结果在2日内报组委会，由组委会统一安排接下来的晋级对手，在2月11日前将产生决赛名单，1月24日进行决赛。获奖情况(见附表5)按胜负情况确定，排名前6名的选手为获奖人员。

  (2)火箭比赛。参加扑克比赛的人员为不参与打棒比赛人员，比赛规则参照打棒比赛规则，首先打到20分的为胜利。1月24日进行决赛。获奖情况(见附表6)按胜负情况确定，排名前6名的选手为获奖人员。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十八**

  （一）猜价格 猜中就半价

  1、活动名称：猜价格 猜中就半价

  2、参加资格：凡是在商场内购物满50远者即可参加活动。满50元者，发1张竞猜券；满100元，发3张；满150，发4张；满200，发6张。依此类推。

  3、操作办法：活动特卖场内设置一些比较实用的家居或者小家电之类的商品，比如搅拌机、电吹风、取暖器、时尚手提袋、领带等一些很小巧很实用但又不是很贵的东西（限量）。然后在每件商品上标明编号，顾客持竞猜券相中自己想要的商品后，可在竞猜券上填写好自己认为的价格，然后投入竞猜箱内，自己留下竞猜券的副券。然后在活动时间结束后，公布所有商品的价格，猜中者可以半价购买此商品。

  4、注意事项

  （1）此项活动时间为三小时左右，主要是在卖场的中心区域内设立一个活动特卖场；

  （2）此活动所要注意的就是参与活动商品的价格的制定，因为一个城市许多商场都卖同一种商品。因此在制定价格时，要考虑到不能雷同，要不就高一点，要不就低一点，而且只能允许有少量的整十、整五和整八的价格。

  （3）顾客猜中后，可凭副券到服务台领取打折卡，然后半价付银购买其中意的商品。因此，在统计入箱的竞猜券时要速度快，而且首先要按编号分类，然后再核对价格，这样效率大大提高。

  （二）猜赠品 今天你做主！

  1、活动名称：猜赠品 今天你做主！

  2、参加资格：购买大家电的顾客

  3、操作办法：此活动主要是在家电区举行，针对的种类是大家电。分500-1000元区；1000-3000元区；和3000元以上区。主要内容是，在家电区里制作一些大木板，然后每个大纸木上制作出5\*5（25）个小的活动方块，方块要求可以自由反转，一面画上一些图案（如水果类，橘子、苹果、香蕉，共25种）另一面写好赠品名称。三个区域各制作一个这样的大木板，顾客在购完家电后可选择大木板上的一些水果图案，然后由工作人员将其反转过来，即得到赠品方案，如的士费30元、电费50元、送一台取暖器等等，三个区域的赠品档次不同，3000元以上的赠品当然最多。这样顾客就有了自主选择赠品的机会，生动有趣，更有悬念。

  4、注意事项

  1）赠品可以由厂家提供；

  2）此活动可作为卖场的长期活动，也可每周举行一次。

  （三）猜销售额 你想知道吗？

  1、活动名称：猜销售额 你想知道吗？

  2、参加资格：当日购物满100元即可参加此活动

  3、操作办法：此活动不仅仅是让顾客猜猜卖场当日的销售额，更重要的是为卖场竖立一种企业形象，向顾客和社会展示一种实力。具体方案是，当日购物满100元即可参加此活动（可同时参加活动一），购物满100元即可获得一张销售额竞猜券，然后填写今天此卖场您认为的销售额，投入竞猜箱里，自己留好副券。当日统计销售额，三天之后公布，然后将中奖号码（竞猜券上的号码）公布在店前，奖品设置为：

  按照误差大小设置奖项：

  金手指奖：1名，微波炉一台

  大准星奖：2名，取暖器一台

  猜得准奖：3名，保暖内衣一套

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇十九**

  【商品促销】

  1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

  活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88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，制作促销粽子的小龙舟，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；

  （3）要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，6月10日—12日三天除冷柜之外，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划 、晚会策划、启动仪式等建议各店应在主通道摆放4-6个粽子堆头销售；

  【商品特卖】

  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

  【活动促销】

  1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

  （1）活动时间：6月10日—12日

  （2）活动内容：凡在6月10日—12日促销时间内,在各连锁超市一次性购物满88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，为节后下一步的销售立下口啤打下基础。

  2、《五月端午节，刺激包粽赛》

  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；

  参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇二十**

  1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(8月16日——8月20日)

  还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。 最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值20xx元的精美礼品。

  最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值20xx元的精美礼品。

  照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

  2、相濡以沫，最爱七夕——xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，限时折扣，现场广播公布) 步行街负责谈判，执行。

  3、相濡以沫，最爱七夕——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

  8月10日——13日，xxx六合广场婚礼秀;

  8月14日——17日，xxx中兴广场婚纱秀;

  8月18日，8月20日，xxx中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动;

  4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

  xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

  8月10日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤

  5、相濡以沫，最爱七夕——xxx七夕鹊桥会!

  目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解xxx。

  时间：8月10至8月20日

  合作单位：库巴商城、国美电器

  活动主题：相见你我，缘在国美——xxx七夕鹊桥会

  形式：

  相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表。

  工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴。

  活动阶段：

  第一阶段：报名阶段 8月10日到8月20日 有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名。

  第二阶段：相亲阶段

  9月2日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

  冬天来了，又走了，也许明年它会更美。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇二十一**

  (一)物品准备：所有新产品上架

  (二)图片准备

  1、整人商品拍照、处理

  2、设计整人礼品促销图片。

  3、设计整人活动和促销活动图片

  (三)商场布置

  1、整人活动及促销活动宣传图片放在主页。

  2、设计整人活动和促销活动专区。

  3、设计宣传口号及宣传活动说明

  (四)宣传推广

  1、论坛宣传。

  2、网站宣传。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇二十二**

  家庭好煮意

  目的：以目前的影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

  活动时间：xx月xx日-xx月xx日

  活动内容：

  活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的;不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

  商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

  最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

  优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

  备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇二十三**

  1、活动主要负责人：xxx

  2、与入驻商家商谈活动细节：xxx

  3、安保工作：xxx

  4、应急预案与上报举行活动的备案：xxx

  5、联系舞台表演团队：xxx

  6、海报及展板的制作：xxx

  7、网络宣传标语、排版、设计、审核、上传：xxx

  8、宣传单制作：xxx

  9、宣传单发放：xxx，宣传海报张贴：xxx，宣传展板摆放：xxx

  10、购置奖品：xxx

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇二十四**

  （一）鼠年到，福运来：以普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物；走亲访友而准备的烟酒副食类礼品为主。（20xx年2月5日—2月11日）

  1、选取部分商品降以活动价格。

  2、购满68元的消费者，可凭借购物清单到客服处领取一张价值10元的精美“福”字或庆贺新春对联一张（限额1000—20xx名）。

  3、购满168元，送猴子吉祥公仔一个。

  4、隐藏奖项：在大商场超市显眼的地方设定一个公告板，公告板里设定一个价格数目掩盖，第一个消费者购物价格与设定价格相差在一元以内则免单或减半（以设定价格衡量奖项标准）；第一个中奖之后，加以现场宣传（喷花以及广播），随后立即推出第二个隐藏的价格，促动消费者前往购买次数。

  5、购买满100元送价值10元的情人节活动专享抵用券一张，以此类推。

  （二）情人节特别献礼：以年轻浪漫者为主，争对性推出巧克力、情侣服饰套装、精美礼品、鲜花等为特供商品（20xx年2月12日—2月14日）

  1、在商场购买特供商品满38元送精美玫瑰一支；

  2、在商场满99元送情人节特制精美礼品一个（多设几种选择，针对小女生的各种喜好）

  3、在商场购买情侣服饰套装满500元送一份价值60元以内的巧克力一盒和一支玫瑰花。

  4、在商场第九十九名购买任何一种盒装巧克力的顾客赠送一套情侣体恤衫；

  5、在商场购买任何商品满100元送价值10元的元宵节活动专享抵用券一张，以此类推。

  （三）元宵喜乐“惠（you）汇（jing）会（xi）”：以各种百姓家庭为主。（20xx年2月20日—20xx年2月22日）

  1、选取部分商品降以活动价格。

  2、超市内部随机隐藏放置五个新年祝福贺卡，写上“你终于发现我了，恭喜您中奖（落款超市名称）”字样。发现者可获赠一张价值两百元的提货卡（或礼券）。

  3、于22日开展元宵节舞台表演，表演之后定点举行抽奖活动，凡在20日—22日某时期间购买商品满500元以上的顾客都可以凭小票进行抽奖（统计500元以上名额，设置抽奖奖票数量）。一等奖：价值1000元左右的数码产品（1名）；二等奖：价值500元的提货卡（3名）；三等奖：价值200元的提货卡（5名）；四等奖：价值100元的提货卡（8名）；五等奖：银饰项链一根（15名）；参与奖：一根中国结或吊坠等精美礼品。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇二十五**

  1、严格筛选促销人员

  除了先天条件外，促销人员的性格各有不同。性格是决定取舍的重要指标。有些促销人员虽然各方面条件都很优越，可就是无法开口向消费者介绍产品，这种哑巴促销是不起任何作用的使促销效果打折;只有一个有促销激情的人才能不倦地向消费者推荐、讲解，其他应关注的还有促销人员对消费者心理需求的悟性、否有强烈的工作激情以及促销人员的个人品行。一个悟性极差的促销人员往往不能很好地掌握消费者心理。而不会在遇到困难时中途逃脱;春节促销中，一般会有大量的促销赠品和奖品，除了活动组织者的控制之外，促销人员也必须自律。

  2、规范促销语言

  但是每个人对一个促销活动的理解会有所不同，通过促销人员的促销语言表达可以最直接地将促销信息传送给消费者。如果放任促销人员自说自话只会曲解促销活动内涵，误导消费者的品牌意识，影响企业形象，因此促销语言必需规范。要标准化、人性化。规范的促销语言必需简练直接、通俗易懂、琅琅上口、突出主题。与促销人员互动选择最多三句能涵盖活动内容的精练的促销语句。制定的方法可依据春节促销活动内容。

  3、引导促销人员关注消费者心理变化

  因此消费者在春节期间购物时，春节消费品由于消费周期短顾客购买率高。一般不会计较买多或买少，增加单次购买量成为促销人员增加销量的技巧。可以充分利用量贩形式要加大销售。如是否有强烈的购买欲望、消费者性格等。对于某些购买欲望比较强烈，促销人员在实际的推荐过程中要密切注意消费者的消费心理变化。且易打动的消费者，促销人员不只要在口头上介绍产品和促销活动，还应主动介绍其他关联性的商品让顾客选择。当然，这种推销方法不是针对所有人群的弄不好，也会适得其反。但是只有培养每一个促销人员注意观察消费者消费心理变化，不放过每一次促销机会才干获得促销胜利。

  4、利用卖场气氛鼓舞促销士气

  春节这种特定的节日气氛自身就是一个很好的条件，消费者的购物热情在很大程度上是被卖场内的气氛鼓动起来的直接面对消费者的促销人员的士气也是如此鼓舞士气的方式多种多样。卖场内热闹非凡的购物局面也很能增强信心。当然销售情况越好，销售热情也就越高;反之，士气低落，销量停滞。后一种情况下，促销人员要表示得比有顾客时更为忙碌，像捆绑赠品、整理货架、堆头，当着消费者面去完成，这种忙碌的工作场景在一定水平上会引起消费者好奇进而抚慰消费。

**商场春节促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇二十六**

  1)特价商品促销

  具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

  2)赠品促销

  联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

  赠品由厂商提供赞助。(由门店及营销科共同执行)

  1)厂商大型文艺促销活动.

  2)厂商做大型的文艺活动，进行轮回演出，提高客流量和销售。

  3)联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

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