# 商场促销计划书(5篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-10-15

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。商场促销计划书篇一活动期间在现...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**商场促销计划书篇一**

活动期间在现场设免费试吃台，xx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。

活动时间：xx月xx日—xx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。

活动细则：

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。

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于xx月xx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xx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xx商场将把你包的粽子于春节(xx月xx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xx商场送出的精美礼品一份。

活动细则：

门店专卖店准备好长桌放于专卖店出口处，并作现场气氛布置，特别布置“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行横幅，以宣传活动，提升公司形象;

门店专卖店准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好;

现场须有本专卖店员工带头包粽子，促销员口头语言提醒和诱导顾客参加活动，并准备好活动赠品;

在煮熟的各个粽子上分别贴上“福、禄、寿、禧”红字，将粽子包装在礼篮上，并在礼篮上贴上“福、禄、寿、禧”送老人字样;

店人事于活动前两天联系好各店要慰问的老人院或老干活动中心，确定慰问时间和活动流程;

由店长、专卖店老板等店领导带领店内员工和热心顾客一同去拜访老人，为其送上礼物，以表慰问;

店专卖店做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后将照片张贴在店内。

活动宣传

1、店企划于xx月xx日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好xx商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到xx商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

**商场促销计划书篇二**

春节期间消费者的消费愿望更强烈，消费决策更迅速，购物目标和目的更明确。因此，在春节促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理。新春佳节人人企盼来年大吉大利，春节购物也希望讨个“口彩”，求富贵，祈平安。

张贴春联等各种各样的民间活动充分体现出这一文化内涵，同时也营造出节日用品市场的繁荣。春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动(也是超市销售新特商品的好时机)。

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1.媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3 .人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1.属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

春节期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

陈列包括卖场内所有的`陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1.一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

**商场促销计划书篇三**

宏观分析：黄材位于宁乡西，属一个重镇.崔坪，金马，白合，关坳，八渡水，祖塔，井冲等紧靠黄材，有一个广阔的客源空间.

微观分析：本镇已有五六家商场和众多的批发和杂货商店，将来可能还会有新开，所以本商场要急于改造和改良经营方式.

本镇企业少，居民收入的主要来源是：a外出打工收入

b农业收入，副业收入

针对此情况，本店应定位中低档产品，以生活必需品和食品为主的自选商场.

降低进货成本是本店发展最根本的.因素.

a、在大卖场采购商品，降低商品的成本.本店最接近的大卖场是高桥大市场.

b、与供应商签定合同,采取月结,有利于达到融资的目的,购买新产品,以需定购。

c、供应商定期送货，节省运费。

d、与供应商达成协议，以提成来赢利，这样有利于陈货处理，本店可以全心投入销售，而不必考虑库存剩余。

e、时刻关注市场动态，使本店的产品急于换新。

a、营造一个良好的店堂环境。(附录)

b、员工统一着装，给人一个专业的感觉，吸引顾客。

c、员工以服务第一，留住顾客。微笑对待顾客，5米注意，3米观注，1米搭讪。

d、店堂应有一个振奋人心，共同向上的口号。\"小事做起，自己做起，各尽全力，展望未来\"

**商场促销计划书篇四**

目的：促进年货销售，增加购买量。

内容：

年货您买了吗?20xx人人都发!只要在xx买年货买满68元以上就可得到抽奖券1张，136元2张，以此类推!多买多送!得到奖券就有机会发财了!奖项设置：

一等奖1名，奖名牌冰箱1台+现金xxxx元+10元礼篮1个+利是封20个

二等奖2名，奖彩电1台+现金200.8元+10元礼篮1个+利是封10个

三等奖5名，奖微波炉1台+10元礼篮1个+利是封10个

四等奖18名，奖名酒2瓶+10元礼篮1个+利是封10个

幸运奖60名，奖10元礼篮1个

安排事宜：

1、奖品陈列在服务中心前面，并标明奖品的价值。

2、奖品外包装贴奖字和标明几等奖。

3、礼篮要喷字《中英礼篮，贺年xxxx》或加中英标志

4、奖品旁贴活动喷绘

5、宣传到位：卖场内挂画20张，场外喷绘，活动巨幅，dm宣传等

6、抽奖注意事项：1-4等奖念出全部号码，幸运奖是一等奖的后两位号码，只要号码中含有一等奖的后两位号码，即可中的幸运奖。

7、奖品为双份，分两次进行。

目的：增进服装销售。

内容：

买服装送现金，满100元以上送20元，200元以上送40元，100元以上不足200元送20元，其他以此类推。多买多送!

100元加送奖券1张，200元2张!多买多送!奖项设置同上。

安排事宜：

1、奖券准备。送奖券由服装收银赠送。

2、送现金登记表准备

3、送现金负责人：服装部，防损监督。

4、卖场宣传挂画20张。

内容：

凡在xx商场购物前100名顾客，均送财神画1张，早来早送!龙年好运!

安排事宜：

购买财神画600张。

内容：

新年好运全家福到!xx祝广大市民新年好运福禄双收。只要您在活动期间全家来到中英可得到超大全家福1张，现场免费拍照。2天后到服务中心领取，购物满68元赠送精美镜框1个。龙年好运全家有福，叫你的.全家快来吧!全家福要求：最少人数3人，夫妻携带1名小孩，最多人数不限。每户1张，无底板，可拷贝数码照片。

安排事宜：

1、拍照背景：正门旁，设计“喜庆中国年!吉祥20xx!xx巨献!”字样和底图

2、广告公司相纸数码喷绘，35元/张

**商场促销计划书篇五**

20xx年春节即将到来，如何做好春节活动方案，搞好促销，不但能为一年的出售博得头彩，而且可让全年的出售任务有了保底的成本。而好的春节活动方案是不仅能助你在20xx年春节促销大战中取胜，更能让你的商场营建出售淡季中的旺季。下面是一篇20xx年春节活动方案供您策划春节活动方案时做为参考。

新春\"满100送150\"、清仓过大年春节活动方案营销企划处20xx年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，大型商场将推出\"满100送150(年货券)\"、\"大清仓，过大年\"促销活动，以此送给消费者真正的`春节大礼。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在大型商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得大型商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在大型商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在大型商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及xx珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;

7)赠券有效期：发券时间截止到xx月xx日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到xx月xx日;

8)大型商场保留对此券使用的最终解释权。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、春节活动方案：新春佳节即将到来，大型商场推出\"大清仓，过大年\"促销活动，活动期间大型商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持，大型商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年最低价让利消费者。

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