# 商场元旦促销活动方案设计(十四篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-06-19

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。商场元旦促销活动方案设计篇一佳威元旦惊喜...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**商场元旦促销活动方案设计篇一**

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼。

惊喜一、实惠加实惠。

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠是都可享受\"满1000元即送100元现金\"的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、六六大顺。

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20xx，摸全20xx的顾客，奖励现金66元，摸到20xx数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游。

1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：1000元—1499元可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客3名。

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、的氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字\"恭贺新年\"，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型\"福\"字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的\"恭贺新年\"字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

**商场元旦促销活动方案设计篇二**

一.活动主题：

第二届\"感恩节\"隆重开幕，公司推出满1元送220元，新郎店推出新郎套西服买一送二，以旧换新、满1送220等活动;感恩回报超值优惠惊爆低价限量抢购，每天推出几十款惊爆低价商品抢购!好机会岂能错过，火速行动吧!

(一、)满1送220

活动期间当日累计购物满1元送220元礼品券，化妆品满1送120元礼品券，依此类推。

(超市商品、手机、黄白金、名烟名酒、特价商品等不参加)

(二、)新郎西服买一送二、以旧换新、满1送220

活动期间购新郎套西服以旧换新或送超值实惠大礼2件;(奖品待定)

购新郎休闲服饰类满1元送220元礼品券;

二.活动时间：11月4日-- 6日

三.广告布置：

卖场布置：

1.场外：

a、在卖场外部正门门厅与北门门厅上方设计制作高1米，宽8米和高1米，宽6米的\"感恩节\"造型字样;用泡沫、kt板、小彩灯、写真等组成。

b、楼面扯小红旗，营造节日氛围;

c、在免费寄包柜的上方，用kt板制作感恩节宣传：

d、在楼内中厅，可悬挂汽球造型;

2.场内：

a)在主通道，入口墙上，用自贴纸、写真kt板等来装饰增强节日的气氛;

b)在卖场内，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势;

c)在正门门厅两侧墙面布置\"感恩节\"的活动办法和促销宣传;

d)超市干果区的上空挂气球造型。烘托人气。

广告宣传：

1.手机短信5条;420元

2.印字气球520个;120520元

3. dm邮报1份;19元(顾客建议金点子)

4.小红旗520个;120520元(反正面)

5. 32辆公交车车前kt板制作小条幅，宣传感恩节活动;

6.电视台广告;气象局广告;

7.拱形门2个，前一个，新郎店前一个;楼前撑放华表2个;

四、假如我是购物广场的老板第二期有奖征稿开始啦

尊敬的顾客您好：购物广场真诚感谢您多年来的支持与厚爱，在您的关心和支持下一步一步的健康发展，为了让我们更好的为您服务，请您在百忙之中提出我们存在的缺点和需要改进的地方，您的宝贵建议一旦被我们采纳，我们会回报您实惠大礼!

礼品设置：

特等奖：1名奖6元礼品

一等奖：2名奖4元礼品

二等奖：3名奖3元礼品

三等奖：8名奖1元礼品

公司卖场每天推出几十款惊爆低价商品抢购!吸引顾客，拉人气。

例如：袜子20.5元/双(每天限1双)

毛巾1元/条(每天限1条)

可乐20.5元/听(每天限2听)

磁带20.5元/个(每天限2个)

超市鸡蛋20.1元/个(每人限120个，每天1斤，不定时推出)

超市大米1元/斤(每人限5斤)

超市香皂20.1元/块(每天限5块)

**商场元旦促销活动方案设计篇三**

：20xx年1月1日——20xx年1月16日

：百万现金券大放送 欢天喜地迎新年

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼盒150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖20xx名旺旺仙贝1元

2、家居市场元旦促销活动方案

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低\*\*折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚!)。

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—xx0元者，直送价值1500元抵扣券。

3、手机元旦促销活动方案

20xx年1月1日-20xx年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

**商场元旦促销活动方案设计篇四**

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧！

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

12月25日--1月3日

xx汇购物广场

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

**商场元旦促销活动方案设计篇五**

20xx年12月25日—20xx年1月10日

元旦前后是小家电特别是电热水壶、豆浆机等可以做为礼品的产品的消费旺季，为抢夺市场，各品牌都纷纷有所行动；同时豆浆机、榨汁机等产品高昂的价格及消费者不熟悉如何使用等因素，一直使一些潜在消费者犹豫徘徊。为了抓住这一销售旺季和处在犹豫徘徊的消费者，我司特策划了本次活动。

1、利用“元旦”黄金周的机会，提升我司终端零售量，加大分销力度；

2、通过终端现场演示，提升我司产品知名度、激发犹豫徘徊消费者的购买欲望；

3、有效的打击竞争对手，为实现明年我司的销售任务打好第一仗；

4、通过促销机型，带动其他产品的销售；

5、增强经销商操作我司产品的信心，振作导购员的士气。

1、促销对象：终端消费者

2、范围：广州、深圳可控终端（是指有导购员的卖场）

促销主题：yl小家电迎新贺礼大酬宾。

宣传口号：299，yl豆浆机抱回家；366，yl多功能炖盅提回家。

129，yl榨汁机带回家； 99，yl电水壶“捡”回家。

yl电水壶老顾客不买也有礼送。

过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧。

（横幅标语为上面宣传口号或促销主题）

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、8.8折优惠和赠品

电水壶：8901、8902，促销价99元；

电磁炉：3018fb，促销价199元

豆浆机：xxb，促销价299元；

炖 盅：9121， 促销价366元；

榨汁机：5002b，促销价129元；

其它机型8.8折优惠

所有购买yl产品的顾客除随机赠品外，还赠送精美新年台历一本（价值25元），电水壶顾客还赠送价值5元的除垢剂2包，电水壶老顾客凭有效购机证明免费赠送价值5元的除垢剂1包。（以上赠品特价除外）

演示机型：炖盅9121，豆浆机xxb，榨汁机5002b、5000d；（这四款为必须演示的机型，其它机型商家可根据销售情况增加）

演示地点：商场入口处或楼梯入口处或商场门口

演示要求：炖盅要求炖骨头或鸡肉（禽流感期间可用其它代替），蒸格内放玉米、馒头、鸡蛋、红薯等并热气腾腾；豆浆机要求不间断打豆浆（豆浆加糖）并让所有前来演示台的顾客品尝；渣汁机要求现场演示榨汁过程并现场演示清洗过程，突出易清洗，5002b演示榨奶汁过程时，原料为香蕉、纯牛奶、冰糖等或青瓜、红萝卜等，演示完演示人员先尝喝表示干净再给顾客尝喝。以上所有演示给顾客尝试的东西必须要求卫生、干净（不仅演示中卫生而且后台操作也要卫生，以防品尝的顾客喝了生病闹肚子而投诉）。

演示人员要求：演示人员一定要声音洪亮、吐字清晰，条件允许尽可能带耳麦，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣，吸引顾客前来观看、咨询。同时，演示人员还要突出演示5002b易清洗的过程，现场准备水桶一蘸即干净的效果；演示过程注意顾客的疑问并边演示边解答。

演示台要求：至少3张以上演示台并齐摆放演示。

现场演示布置要求：一个x展架、二张以上海报、一条以上横幅、产品与赠品分开堆码并在赠品上贴上醒目的“赠品”或“赠品区”字样；通过一些气球、鲜花、彩带、以及导购员自做的蝴蝶结等美化现场，哄动现场促销气氛。x年小家电元旦节促销活动方案

业务经理/区域经理提前督促经销商提货（特别是促销机型要备足库存）、网点提货。

市场部在20日前发放演示台、x展架、赠品给经销商；经销商在25日前自行印刷促销信息的黑白单页和促销主题、宣传口号的横幅及小赠品等物料。

活动总指挥——张总

活动负责人——李部

方案的撰写、下发、检核——市场部

物料发放——客服部

各经销商导购管理人员、业务经理/区域经理要对促销活动的内容、终端演示技能等做活动前的培训。本次促销活动除了给顾客介绍我司产品的卖点外，还要从以下方面引导顾客购买本次我司主推的机型：

豆浆机：用yl全自动豆浆机只需十几分钟就可以做出新鲜浓香的熟豆浆，成本不到三毛钱；一天三毛钱，全家喝上新鲜豆浆，不算不知道，一算还真划算。更为关键的是，放心豆浆自己做，卫生新鲜自己把握；黑心豆浆喝不得，要喝上卫生新鲜的香浓豆浆，最好还是自己做，选豆和用水自己把握，卫生绝对有保障；随时做，随时喝，新鲜没得说。（可以和外面买一杯豆浆一元相比给顾客解说）

榨汁机：家里的胡萝卜、青瓜等那样放着谁想吃它，但如果把它变个做法榨成汁，那就不一样呢；特别是家里来了亲戚朋友的小孩，那感觉就更不一样。

炖盅：隔水蒸炖的最大好处是：一密封性能好，能保住炖品特别是是补品的原气不被挥发；二是热力均匀平衡，能使炖品的营养结构不被破坏；三是炖出的食品不但质地烂酥，原汁原味，而且汤色澄清、鲜味浓郁，别具美食风味。

经销商市场负责人、经销商导购管理人、业务经理/区域经理、朱波等

严格按“yl终端促销活动指引”的要求执行。

本次促销活动如有任何疑问请致电市场部联系！

—中国最专业、最全面的开店创业网

1、 促销时间：今年的元旦离传统春节相距较近，元旦前后恰是一些打工族回家的高峰期（广州、深圳外来打工人员特别多，这些人员为了跺开春运高峰，往往提前回家），打工族一年打工出头，总想带些东西回家，随着人们生活质量的提高，小巧便于携带的榨汁机、豆浆机成了他们的首选；还有年由于煤气上涨，使得电磁炉也成为他们更青睐的首选。我们在现场促销时，发现确实不少顾客都是带回家用的，也有一些是做为礼品送给亲戚、朋友的。本次促销活动正是基于这一背景而策划的，实际效果不错，目标消费者抓的很准。

2、 促销机型：考虑到这次促销主要针对要回家的打工一族，所以我们选用了体积小、功能简单的机型做为特价机出现。如129元的榨汁机只有单一的榨汁功能，而且体积也很小；199元的电磁炉体积也很小。促销机型的恰当选择对本次促销活动的销量有很大的作用。

3、宣传口号：采用“抱回家、带回家、提回家、捡回家”等富有煽情味道的宣传语，不仅让打工族有马上回家的情绪，而且还要一定带个什么回家的感觉。“抱”、“带”、“提”、“捡”等字语不仅暗含产品体积小易于携带而且暗含价格极其优惠。“过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧”更是让人产生购买的欲望，不管怎么样，这是给父母的。有意无意中，把公司的产品跟家联系起来，产生了亲切感、认同感。

4、 现场演示：豆浆机、榨汁机等产品，消费者想买但又怕买回去不会操作或操作复杂而犹豫，通过终端活生生的演示，就能打消消费者的这些念头，产生立即购买的欲望。有些消费者说自己随便看看还没打算购买豆浆机，但你给她演示一遍并给她一杯香喷喷的新鲜豆浆，她就马上都开单了。

因此，消费者说随便看看，肯定是有原因的，无事不登三宝殿，我们要找到化解她犹豫的原因，现场演示是最好的方式。本次促销活动的现场演示准备特别充分，就连演示物料、演示人员语言都提前写好，一边演示一边诉求豆浆自做的好处、榨汁机的好处等，这样消费者更易接受。

**商场元旦促销活动方案设计篇六**

20xx年元旦来临之际，抓住传统节日气氛大势营造促销让利氛围，提升终端销量、市场知名度，品牌美誉度。

新年新气象，惊喜乐全家!

20xx.12.20----20xx.01.10

1、促销活动一：现金红包大放送

凡购家具每满2万元（折后实际成交价），即可参与抽现金红包一个（8、18、28、68、88元不等），以此类推。

2、促销活动二：进店有礼

凡在活动期间光临纽约公馆及檀颂店客户，送20xx年新春挂历一份（前期邀约拜访的客户可不重复送）。

3、促销活动三：免费上门量房，免费家居设计，免费家俱一年内保养1次。

1、与搜房网合作，购买9-11月交房验收的5个大平层及别墅小区的业主电话，12月1日-4日，用搜房网之名，借迎新年送一份小礼物（一份挂历+定制u盘）以表达谢意，电话邀约拜访，给正在装修的客户送礼物。

印纽约公馆及檀颂logo的u盘。

2、12月7日-11日，拜访设计公司的设计师，送一份小礼物（一份挂历+定制u盘），了解近期设计的大平层及别墅业主信息。

3、12月14日-18日，针对意向客户上门拜访，送一份小礼物（一份挂历+定制u盘）邀约元旦进店下单。

1、12月17日-18日，布置门店节日气氛（12月8日采购），悬挂活动吊旗，

参照如下：

2、12月16日与广告公司对接制作物料；

3、选3个小区，投放道闸广告一个月（待定）

1、元旦纽约公馆40万与檀颂20万，共计基本销量目标60万，冲刺目标为70万（当月实到款/签单）。

2、导购分区进行dm活动宣传单派发及客户邀约，达成元月份的基本销售目标时，奖励1000元，达成冲刺目标时奖励20xx元，奖金由店长进行分配。

序号 项目名称 单价（元） 数量 费用 执行人

1 挂历/台历 10 50 500

2 定制u盘 21 50 1050

3 装饰物 100 1 100

4 现金红包 8 8 64

18 6 108

28 6 168

68 4 272

88 2 176

5 交通补贴

（邀约） 50 3人 150

6 导购奖励（达成各40万销量） 1000/

20xx 1 1000/

20xx

7 糕点、水果、矿泉水 150 150

8 道闸 1000 3 3000

9 檀颂dm单 200 200

10 零促人员 80 2 160

合计 人民币大写：

**商场元旦促销活动方案设计篇七**

★1.礼动新春贺佳节--来店有喜，买即送拜年礼★

★2.金猪送福迎财神-满1省620元、520元、420元、320元、220元★

★3.金猪送福好运连连--红火靓礼满1六重送★

★4.金猪报喜刮卡连年--购物满2元，立丹为您备足精选年货过新年★

★5.立丹新春礼上礼---合家满堂红红红火火过新年★

★6.金猪进门全家旺--立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利★

★7.浓情蜜意爱要久久--温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您★

20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

★1.礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼★

1.活动时间：20xx年2月18日(初一)-20xx年2月220日(初三)3天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。(赠奖地点：大门外赠奖处)

赠品：(新春红包袋或新春对联)数量：3份xx3天=9份预算：2.2xx9=19820元

★2.金猪送福迎财神-满1省620元、520元、420元、320元、220元★

1.活动时间：20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满1元以上(含1元)，均在售价基础上按每1元递减620元、520元、420元、320元、220元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外

印刷气氛牌：3,20张费用预算：16820元(单色单面)

★3.金猪送福好运连连-红火靓礼满1六重送★

1.活动时间：20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满1元以上(金额不可累计)可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品,顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

1元-2元级;送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

2201元-3元级;送成本价5元的礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

3201元-4元级;送成本价7.5元的礼品(赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

4201元-5元级;送成本价120元的礼品(赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

5201元-6元级;送成本价12.5元的礼品(赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

6201元-8元级;送成本价15元的礼品(赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注：(礼品金额设置按每一级别奖品最小金额xx2.5%计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满8元-16元领第一级礼品，16201元-24元领第二级礼品，24201元-32元领第三级礼品依次类推)。

赠品：(见上)数量：4份/天xx17天=68份合计赠品预算：平均价8.75元/份xx68份=595元每日赠品预算：595元/17=35元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业额2220,20元计算)

印刷气氛牌：2,20张费用预算：11220元(单色单面)

★4.金猪报喜刮卡连年--购物满2元，........为您备足精选年货★

1.活动时间：20xx年2月18日(初一)-20xx年2月25日(初八)8天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满2元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“金猪报喜刮刮乐”活动，刮出金猪心动礼品。2201抽一张;4201抽二张;6201抽三张;最多可抽3张，(黄金珠宝、钟表单张小票满8元为一张，16元为二张，依次类推)最多3张。

4.奖项设置：

(一等奖1名金猪抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一台)

成本金额：320元xx1=320元

(二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台)

成本金额：17220元xx2=34420元

(三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台)

成本金额：2元xx3=6元

(四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床)

成本金额：1元xx16=16元

(五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等)

成本金额：55元xx32=17620元

(六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件)

成本金额：38元xx64=2432元

(纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

成本金额：1.2元/人xx5人/天xx8天=48元/4元(每斤)=12斤

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额：17632/8=2,2204元

印刷刮刮卡：120，张费用预算：2，8元(四色双面)

道具预算(装糖果花生用)：425元

★5.新春礼上礼---合家满堂红红红火火过新年★

1.活动时间：20xx年2月18日(初一)-20xx年2月19日(初二)2天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满2元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天520瓶，送完为止。

赠品预算：成本采购价9.5元/瓶xx1=9520元。每日赠品预算金额：9520元/2天=4520元

道具预算：红包装纸和包装带共计2元

★6.金猪进门全家旺--春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利★

1.活动时间：20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在(2月18日-2月220日)举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1,20张费用预算：7620元(单色单面)

★7.浓情蜜意爱要久久--温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您★

1.活动时间：20xx年2月13日(二)-20xx年2月14日(三)2天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间1、凡在本商场1楼-4楼购物单张票满2元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处领取礼品(女士领取浪漫玫瑰花2支，男士领取巧克力一块)。2、真情告白，情歌点播站

让浪漫的情歌表达你的爱意!用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满520元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。3、情人节期间在本商场消费购物单张票满1元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

赠品预算：玫瑰花成本采购价1.4元/支xx120支=14元，巧克力成本采购价1元/个xx5=5元。每日赠品预算金额：19元/2天=9520元

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计2元

写真、喷绘：

1.1-4f扶梯顶部横眉6张、2.侧门立柱、侧门横眉各1套、3.门廊旗11张、4.小墙幕1张下面部分、5.大门看板2张、6.大门立柱、大门横眉各1套、7.广场上广告架2幅8.赠奖指示牌子4个

费用预算:6,782元杂费：5220元

2.印刷类：

1.印刷气氛牌620张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3,5620元

2.印刷刮刮卡：120，20张费用预算：2,8元(四色双面)

宣传单：120,20张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3,9620元

印刷费用预算:120,3220元

1.17天(广场广告架占道费)2,312元/1个

2.2月9日晨报四分之一套红36，6元

六、新春道具：

五、赠品费用预算：(略)

**商场元旦促销活动方案设计篇八**

活动主题：xx到了新年好

活动时间：12月31日——1月3日

整体活动：xx到了新年好，6000本台历倾情送

活动期间，凡在商城累计购物满300元(大家电等贵重品满500元)即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止!

发放地点：三楼羽绒世界

兴隆商城全体员工祝您新快快乐万事如意

各商场活动：

食品商场：美食升级贺新年

1、烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年

50年茅台35999元，30年茅台16999元，15年茅台6999元，冬虫夏草32800元，海参23800元

2、常规食品——大升级

榛子85.99元/斤，的大枣49.99元/斤，的开心果49.99元/斤，的核桃69.99元/斤，

名品商场：

1、xx年春节金条全新上市、

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春

3、新年特别企划

1)黄金饰品免费换

2)黄金加工费兑换大升级

3)黄金身份证当钱花

4)黄金屋会员购金双倍积分

4、明牌首饰新年送惊喜

1)明牌黄铂金每克优惠价

2)明牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份

3)明牌裸钻成本价销售。

4)明牌铂金免费换(只须递增30%——40%)

5、欧瑞德银饰、你我银饰、ss8银饰、七好银饰、嘉缘银饰全场6.8折

6、元旦开门红，戴新表走正点7、化妆元旦惊喜接连不断选份礼物送给心中的“她”

鞋帽商场

1、元旦开门红兴隆鞋城旧鞋换新鞋

活动细则：在12月31日—1月3日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠80元，特价商品可优惠20元。(单张信誉卡只可购买一双鞋,不可累积使用)

2、兴隆鞋城精品男鞋展皮尔卡丹金利来卡帝乐沙驰花花公子啄木鸟等

3、元旦开门红运动春款上市贵人鸟新品上市冬款8.8折购物再送好礼361新品上市达额送好礼冬款8.5折李宁新款上市冬款8.8折4、元旦开门红箱包送财运金利来8.8折鳄鱼恤8.8折卡帝乐8.8折米奇8.8折万里马7折烟斗7折保罗7折特价包198——385元皮带59—98元

家电商场：

1、元旦开门红以旧换新大行动国家财政补贴10%厂商再补贴10%

双重补贴更省钱

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新

2、苹果店迎新开业

3、精品电器展

百货商场：

1、兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展

4、送礼送健康，健身器材大推广

5、健康三部曲：

(1)、健康送父母——足浴盆推广

(2)、健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼

(3)、健康送领导——按摩椅推广

6、应季新品全新上市：

(1)鼠年送祝福——兔子大会

(2)新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展

(3)红红火火过新年——鸿运专柜全新上市

(4)欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展

(5)“瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展

(6)冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋

服装商场：

1、冬季商品大清仓。

2、服饰推荐。

3、贺岁款服饰推荐

针纺商场：

1、红运专柜，休闲春款抢先上市

2、新年贺新春羊绒首选礼

**商场元旦促销活动方案设计篇九**

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节，元旦节，为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

12月22日－1月6日

1、狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

a、超值100（12月22日-23日）

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

b、温暖100（12月24日-25日）

100件知名保暖内衣，100台知名品牌电热水器1元起拍，最高100元限价，等你来赚。这个冬天不会冷

c、激情100（12月26日-31日）

购物参加抽奖，10台21寸彩电非你莫属

晚8：00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作）。20xx年12月31日上午9点，统一抽奖。

d、快乐100（1月1日-2日）

来者都是客，大家都有礼。顾客凭购物小票即可领取开年金鼠红包一个，内装市内各知名餐饮、娱乐、服装、宾馆等商家的折扣券、代金券、赠品券及本商场现金1元。吃喝玩乐，食行住行尽在其中，这个鼠年真快乐

e、幸运100（1月3日-6日）

自20xx年12月22日一20xx年1月6日20：00，凡在本商场购物的顾客均可参与此次活动，每1000名顾客中抽出一名幸运顾客，手机白送，幸运100。

f、dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第一期：12月22日－12月31日

第二期：1月1日－1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、超级男生，最后一场激情（圣诞狂欢夜）

圣诞狂欢夜，邀请xx电视台20xx年度超级男生尽情演绎20xx年度圣诞夜

上午10：30－11：30超级男生10强见面会，签名合影

晚上19：30－21：30“20xx年的最后一场激情” 与超级男生共渡圣诞狂欢夜。

**商场元旦促销活动方案设计篇十**

迎新贺岁，元旦疯狂送

12月31日——1月03日

1、市场概况及分析

每年的元旦根据惯例，势必会引发一波新的购物狂潮，而在此期间商场和大厂商也会紧握此良机展开强势促销，以期强占更多的市场份额。

竞争对手方面，xx已日趋成熟，xx处于萌芽状态。其肯定会在元旦期间开展“一元拍卖”、“来就送，抽奖送”等集聚人气类的案子;

2、营销策略概述：

拟定由三个企划完成：

a、疯狂来就送：1月1日当天共有1500份大礼免费赠送

b、会员来店礼：

①、1月1日——1月15日当日凭会员卡获赠精美礼品

②、20xx年1月1日(周日)——1月8日(周日)、1月14日——1月22日期间整合馆内商家为vip金卡会员推出各类特价商品。

c、会员满就送：会员购物按品类送大礼。大礼包括折叠车、数码产品、小彩电等

d、极限气球满就抽：抽奖大礼包括34寸液晶彩电、暖瓶、洗衣机、数码相机、精美礼品等构成活动以强有力的产品折扣力度、dm单密集宣传制作轰动效应，强占新华路地段元旦消费群体，预计可以吸引人流25000人。

(一)、人气活动：

1、迎新疯狂来就送

活动时间：20xx年1月1日

活动地点：外广场

活动目的：形成大排长龙的气势，提升当天的人气与买气。

活动内容：20xx年1月1日，活动事先准备大量的礼品，礼品包括手套、化妆镜、小型吹风机、耳机、马克杯等礼品。共1500份大礼送完为止。

活动预算：

制作物：300元

礼品费用：手套4元/付x400付=400元

暖瓶10元/付x400付=1000元

化妆镜2元/只x400只=200元

杯组5元/只x300只=500元

2、现场演艺活动

活动办法：20xx年1月1日下午2：00—3：00，在广场举行极限运动大赏活动，现场邀请小轮车手进行表演。并且邀请乐队进行现场伴奏。

费用演算：乐队：1200元

小轮车手：200元/人x6人=1200元

小计：2400元

备案：

30秒速递篮球赛

活动办法：20xx年1月1日下午2：00—3：30期间，在一楼正门广场进行速递篮球挑战赛。在30秒内，球员站在2分线上进行定向投篮。10名顾客为一组。以进框最多的顾客为冠军。冠军即可获得价值20元寒冬三件套一套。

预算：

租赁球架300元/天

购买篮球5只x60元/只=300元

小计：600元

(二)、买气活动

1、十分友礼，购物满额赠

活动办法：20xx年1月1日当日，凡会员光临本店购买馆内商品凭会员卡及消费凭证即可获得心动大礼。当日共限50名，先到先得。

买床用满1000元即可获得折叠自行车一辆，共20辆x400元/辆=8000元

买电脑类商品即可获得笔记本电脑音响一套，共20套x200元=4000元

买手机类商品即可获得暖手宝一只，共50只x15元/只=750元

买服装类商品即可获得小型吹风机一只，共100只x8元/只=800元

小计：13550元

2、心跳极限，气球大抽奖

活动办法：20xx年1月1日当日顾客不限金额购物即可参加抽奖活动。在活动区内，设置两个抽奖点，每个抽奖点上方悬挂100个氦气球，每个气球上均设有奖品名称。顾客至活动区域内，工作人员审核票据无误后，将抽奖卡发给顾客。顾客凭抽奖卡至门前气球抽奖处选中要抽取的气球线绳。气球线绳上方均加以固定，使顾客不能拉动。顾客选中气球绳后，工作人员即将球绳解开，查看气球上的商品名称。顾客即可领取奖品。工作人员遂将气球放回气球群。每位顾客凭购物发票及质保卡即可参加一次抽奖活动。每位顾客限制抽一次。

抽奖流程：

顾客购买奖品完毕—>至活动区领取抽奖卡—>至活动现场参与抽奖

当日限100名顾客参加。

奖品及费用预算：

1、24寸液晶彩电5000元/台x2台=10000元

2、500百万象素数码相机1500元/台x2台=3000元

3、mp38台300元/台x8台=2400元

4、暖手宝20元/个x40个=800元

5、精美礼品146个5元x146个=730元

小计：16930元

(三)、会员活动

vip主顾客行销活动

a、vip感恩回馈礼

目的：有力提升vip的使用价值。利用vip和周边商场形成差异化营销。

活动办法：20xx年1月1日(周日)—1月22日期间，馆内将推出各类特价商品。vip主顾客凭vip卡方可购买商品。每卡限购一件。

1月1日—1月8日推出服装类商品，每日100件。

1月14日—1月22日推出鞋类特价商品，每日100双

b、卡友新年来店礼

活动办法：20xx年1月1日(周日)—1月22日(周日)期间，卡友至本店不限金额购物即可至会员中心领取精美礼品一份。

略

**商场元旦促销活动方案设计篇十一**

主题：找个理由乐乐感受疯狂万圣节

时间：xx年120月28日—120月31日晚间：18：至闭店

内容：活动期间，当日单张小票累计购物满3元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值320元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满5元以上即送万圣节特级礼品一份(价值520元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

分工：

1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；

2、总务课：负责采购万圣节礼品各1个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)

3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。

4、营运部：根据企划部的规划安排好活动期间的店内广播；负责活动期间接待来店客的咨询及活动解释工作；活动期间礼品的发放工作；在第四联小票及电脑小票上加盖\"贩促1号章\"，将第四联保留做帐备查同时登记顾客资料；

5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾各正确的传达活动内容。

**商场元旦促销活动方案设计篇十二**

1、元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。（本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。迎元旦时间选择是20xx年12月29日—31日，29日是星期六，周末促销可以借助“迎元旦”来造势。

2、促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3、元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4、元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

购物满20xx元，再花15元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

\*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地\*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx年支，赠完为止。

\*此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

\*活动时间可以为1—2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看。同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3、展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右。

二等奖2名运动鞋价值200元左右。

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

\*报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日—31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30—50人左右。

\*为加快比赛进度，可以设立2—3台跑步机。

\*活动地点：门前广场

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10—100元的商品

操作说明：

\*元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

\*商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成。同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

\*邀请公证人员现场公证。

\*联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

\*邀请有关新闻媒体到场采访。

活动时间：20xx年12月20日—20xx年月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1、会员大抽奖或积点兑奖活动。

2、会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3、开展新卡换旧卡活动和优惠。

**商场元旦促销活动方案设计篇十三**

迎新年真情回馈 来润发实实在在

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

经开区繁华大道中环城2楼

20xx年1月1日-----3日

20xx年元旦恰逢周三，按照国家放假规定，1月1日至3日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在元旦促销期间，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，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

1．有奖购物促销。凡在大润发购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点：大润发一楼服务中心

2. “糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3. 服装打折 自己做主

在1月1日到1月3日期间，凡在我超市商场购买男装、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限时抢购活动。、

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4.疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

★满100元，赠送 高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器；

★ 300元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板；

★满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯；

★满1000元，赠送高档清洁旋转拖把、高档全自动电饼铛、高档加湿器；

礼品领取地点：地下小商品城蓝岛化妆品专卖店旁

5.五一惊喜三重奏

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

1月1日至1月1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

1月1日至3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.某超市“元旦”部分特价商品：

元旦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

6．建立大润发购物广场网站。全程报道大润发购物广场五一节的.促销活动。

1．在安徽经济台中全面介绍大润发购物广场元旦节的各项促销活动。

2．广播电台新闻台、文艺台利用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3．利用新安晚报、合肥早报各做一次整版广告。

4．营业现场广播滚动播出活动内容。

5．大润发网站全程报道元旦节系列活动。

6．与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7．利用上述媒体新闻报道。

1．装饰店面。利用绢花制作浪漫五一彩门，费用600元左右。

2．天井和一楼天顶处，利用花球装点，撤下红灯笼。费用1000元左右。

3．彩色气球装饰约200元。

4．绿色仿真植物装点1000元左右。

设总负责小组，由店长要有关领导直接领导，企化部或合作单位共同参与（是为了更好的和企业进行有效的沟通），下设宣传、各活动负责、基础，联络、监督、安全等部分，确保分工明确，责任到头。

人员安排：

分工 人数 所属部门 人员名单

现场统筹 1 总负责

现场督导 1 监督

现在咨询 3 客服

主持人及演出团队 各活动负责

音控 1 宣传 传单发送 4 宣传 治安人员 5 安全 现场协调 2 联络

场地安排 2 基础 合作单位 2 联络

（一）活动的策划准备期：

20xx年12月10日－20xx年12月31日

工作统筹安排

明细项 完成时间 责任人

方案确定 12月10日前 总负责

场地安排 12月20日前 基础

人员落实 12月10日前 总负责

宣传筹备 12月15日前 宣传

合作单位 12月15日前 联络

相关手续 12月25日前 联络

设备到位 12月30日前 基础

彩排 12月31日前 监督

1、广告投入：10000元

2、设计、制作、印刷费用：5000元

3、报广设计、海报设计、设计费：5000元

4、赠送礼品：20xx元

5、装饰费用：3000元

1、活动前期注意天气预报，若预报期内天气不理想，做好雨具准备或考虑备用方案。

2、音响设备必须提前1天到达并完成调试。

3、及时掌握现场群众情绪， 协调人员做好调节气氛的准备。

4、任一环节专人盯防。

5、活动现场要有安全人员在场。

1、本方案由于制定时间较为仓促，加之一个好的活动方案不是一个人可以独立完成的，特别是各个活动的细节问题需要大家一同探讨完善。

2、在资金计划方面，需要结合各个活动细节和各部门协商结果，故此处无法做出正确预算

迎新年真情回馈 来润发实实在在

广播词：

伴着纷纷扬扬的雪花度过了一个极富情趣的圣诞节，

侧耳倾听，新年的脚步声已渐渐临近。

翘首东望，时光隧道中正姗姗走来一个晶亮晶亮的日子，

让我们轻轻向它招手：

新年，你好！

期待已久的新年，

满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的厚礼登陆润发精品商场；

为我们送来了所有的欢乐；

琳琅满目的商品，

为您辞旧迎新装点着美丽和吉祥

让我们相聚润发精品商场，

释放所有的快乐

20xx年1月1日至20xx年1月3日

是属于我们自己的日子，千万把握，不要错过!

**商场元旦促销活动方案设计篇十四**

一、活动主题：迎新年真情回馈来润发实实在在

二、活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

三、活动地点：经开区繁华大道中环城2楼

四、活动时间：20xx年1月1日-----3日

五、活动背景：20xx年元旦恰逢周三，按照国家放假规定，1月1日至3日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在元旦促销期间，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，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

六、活动内容

1.有奖购物促销。凡在大润发购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。一等奖：现金2元(每天限3名)二等奖：现金1元(每天限120名)三等奖：现金520元(每天限220名)四等奖：现金120元(每天限620名)五等奖：现金5元(每天限8名)活动地点：大润发一楼服务中心。

2. “糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3.服装打折自己做主

在1月1日到1月3日期间，凡在我超市商场购买男装、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限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4.疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满1元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：★满1元，赠送高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器; ★ 3元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板;

★满5元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯;

★满120元，赠送高档清洁旋转拖把、高档全自动电饼铛、高档加湿器;

礼品领取地点：地下小商品城蓝岛化妆品专卖店旁

5.五一惊喜三重奏

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

1月1日至1月1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

1月1日至3日，一次性在某超市购物满320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、5ml食用调和油。

七、“元旦”部分特价商品：

元旦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

1、建立大润发购物广场网站，全程报道大润发购物广场五一节的促销活动。

2、设计、制作、印刷费用：520元

3、报广设计、海报设计、设计费：520元

4、赠送礼品：220\_\_元

5、装饰费用：320元

八、意外防范

1、活动前期注意天气预报，若预报期内天气不理想，做好雨具准备或考虑备用方案。

2、音响设备必须提前1天到达并完成调试。

3、及时掌握现场群众情绪，协调人员做好调节气氛的准备。

4、任一环节专人盯防。

5、活动现场要有安全人员在场。

九、本方案说明

1、本方案由于制定时间较为仓促，加之一个好的活动方案不是一个人可以独立完成的，特别是各个活动的细节问题需要大家一同探讨完善。

2、在资金计划方面，需要结合各个活动细节和各部门协商结果，故此处无法做出正确预算

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