# 2024年商场元旦营销活动策划(6篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-10-07

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。商场元旦营销活动策划篇一  1 挂历/...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**商场元旦营销活动策划篇一**

  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：

**商场元旦营销活动策划篇二**

  (一)、人气活动：

  1、迎新疯狂来就送

  活动时间：20\_\_\_\_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：20\_\_\_\_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\_\_400付=400元

  暖瓶10元/付\_\_400付=1000元

  化妆镜2元/只\_\_400只=200元

  杯组5元/只\_\_300只=500元

  2、现场演艺活动

  活动办法：20

  15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\_\_6人=1200元

  小计：2400元

  备案：

  30秒速递篮球赛

  活动办法：20\_\_\_\_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\_\_60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：20\_\_\_\_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\_\_400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\_\_200元=4000元

  买手机类商品即可获得暖手宝一只，共50只\_\_15元/只=750元

  买服装类商品即可获得小型吹风机一只，共100只\_\_8元/只=800元

  小计：13550元

  2、心跳极限，气球大抽奖

  活动办法：20\_\_\_\_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\_\_。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\_\_2台=10000元

  2、500百万象素数码相机1500元/台\_\_2台=3000元

  3、mp38台300元/台\_\_8台=2400元

  4、暖手宝20元/个\_\_40个=800元

  5、精美礼品146个5元\_\_146个=730元

  小计：16930元

  (三)、会员活动

  vip主顾客行销活动

  a、vip新年感恩回馈礼

  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：20\_\_\_\_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：20\_\_\_\_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。

  四、活动预算：略

**商场元旦营销活动策划篇三**

  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。

**商场元旦营销活动策划篇四**

  1、市场概况及分析

  1月3日元旦恰逢双休，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，\_\_\_\_已日趋成熟，\_\_\_\_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、20\_\_\_\_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。

**商场元旦营销活动策划篇五**

  整体活动：20\_\_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\_\_。\_\_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z元，30年茅台z元，xx茅台z元，冬虫夏草\_元，海参\_元。

  2.常规食品——大升级。

  榛子\_元/斤，的大枣\_元/斤，的开心果\_元/斤，的核桃\_元/斤。

  (一)名品商场

  1.20\_\_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.\_牌首饰新年送惊喜。

  (1)\_牌黄铂金每克优惠价。

  (2)\_牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份。

  (3)\_牌裸钻成本价销售。

  (4)\_牌铂金免费换(只须递增30%-40%)

  银饰、\_\_银饰、\_银饰、\_银饰、\_银饰全场6.8折。

  5.元旦开门红，戴新表走正点。

  6.化妆元旦惊喜接连不断，选份礼物送给心中的“她”。

  (二)鞋帽商场

  1.元旦开门红，兴隆鞋城，旧鞋换新鞋。

  活动细则：在\_月\_日-\_月\_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\_元，特价商品可优惠\_元。(单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用)

  等。

  2.元旦开门红，运动春款上市，\_\_新品上市冬款8.8折购物再送好礼。\_\_新品上市达额送好礼冬款8.5折。\_\_\_新款上市冬款8.8折。

  3.元旦开门红，箱包送财运，\_\_8.8折，\_\_8.8折，\_\_\_8.8折。

  (三)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%。

  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

  (四)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)\_年送祝福——\_\_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。

  (五)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。

  (六)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。

**商场元旦营销活动策划篇六**

  活动一：购物送礼

  礼品发放地点：一楼前台大厅。

  凡在\_\_店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

  购物\_元以上(含\_元)，送洗手液一瓶。

  购物\_元以上(含\_元)，送时尚抱枕一个。

  购物\_元以上(含\_元)，送电饭煲一个。

  购物\_元以上(含\_元)，送床上用品一套。

  (一)活动细则：

  1.买赠(一单购物达\_\_元赠\_\_物品)

  2.互动有奖游戏(一单购物达\_\_元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)

  3.活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动。

  4.若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

  5.演艺(请演艺队营造气氛)。

  6.样品，特价商品不参与购物送礼活动。

  (二)活动现场礼品发放程序：

  1.顾客持消费兰票到三楼收银台。

  2.在礼品登记处接受登记并签名确认。

  3.礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

  (三)退、换货程序：

  1.若发生退货须同时退回获赠奖品，并保持赠品的包装完整。

  2.若退回奖品影响二次赠送，则顾客须按照礼品实际价值，退回相应金额的现金。

  3.一单商品发生部分退换货，造成成交金额增加，不予补发礼品;造成成交金额减少，将按照金额减少比例退回获赠礼品，具体方法如下：退奖顺序为本购物单所产生的奖→最低奖;奖→最低奖......(以此类推)。

  4.若发生全单退货，则须退回所有礼品。

  5.其他事项按本商场退换货规定处理。

  活动二、百年好和迎新春

  活动时间：12月30日-1月7日

  持20\_\_年结婚证的消费者(全年有效，限一证一个)，在\_\_家居\_\_店消费满1000元(含1000元)，除参加商城同期现场促销外，还可再获得时尚抱枕一个。

  活动三、元旦抽大奖

  抽奖礼品：

  一等奖现金\_元(每天10位)

  二等奖现金\_元(每天5位)

  三等奖现金\_元(每天15位)

  20\_\_商场元旦活动方案篇二

  一、商场元旦活动主题

  20\_\_到了!新年好!

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