# 最新春节商场促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案(四篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-09-29

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。春节商场促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**春节商场促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇一**

针对生鲜、食品商场，逐步推行滚动降价及每周从周一至周六，每天推出周一蔬菜日，蔬菜的特价品，周二熟食日，周三粮食日、周四面包日、周五海鲜日，每天推出不同主题的特价，吸引顾客天天到良友广场购买不同的特价，对自制品加大投入与开发，用其独特的商品吸引顾客。

针对服装，逐步推广良友服装品牌，通过软文、电视逐步把良友服装品牌，鞋类推广起来。

引进4---5家国内、国际知名品牌，在条件及个方面可适当放宽，使良友广场服饰类商品结构调整更合理，吸引不同年龄，不同层次的消费者，使良友广场的服饰类商品更具竞争优势。

第一部分：20xx年元旦----春节促销计划总体主题： 良友广场“新年欢乐送”“九礼贺新春”

活动日期：20xx年12月27日-----20xx年1月31日也可分为二个促销阶段：第一阶段元旦12月27日---元月5日第二阶段为春节阶段20xx年1月10日----20xx年1月31日总体布置：

1、印制1300面吊旗，3000面小吊旗，悬挂在中厅，及各连锁店内容为“新年欢乐送”“九礼贺新春”颜色以红色为主，突出节日欢乐的气氛。

2、共享空间借用圣诞布置，再点缀一些汽球礼包等。

1、门头玻璃幕墙，换上“新年欢乐送”“九礼贺新春”主题。

2、南、北、墙体悬挂两条巨幅

3、东墙楼顶、灯箱换上喷绘。

1、dm广告配合，元旦-----春节，做两期dm海报配合，以“年货大采购”为主题，以食品、生鲜、酒类、糖果、干货、礼品、保健品为主。

2、锅、碗、筷子、厨房用品，清洁用品，家用电器为辅，并配一期：新年换新衣“为主题的服饰类、鞋类广告。

3、报纸广告：12月27日烟台晚报半版广告、1月10日烟台晚报半版广告、1月17日烟台晚报通栏广告、1月24日烟台晚报半版广告

1、采购部----提前做出年货备货计划。

食品采购部以酒类、糖果、干货、食品、礼品、保健品、生鲜、配装为主，并推出促销特价品，绝对特价10个，相对特价30―50个，敏感商品提前备货，保证商品全方位到货，商品量化率100%

2、日用采购部---把过年锅、碗、筷子、盘子、清洁用品，厨房用品等商品，提前采购到位，外调商品保证库存量。

3、家电采购部----提前做好家用电器的采购计划，并针对郊县区居民做好配送计划，保证春节前销售不断货。

4、营运部----规划商品区域摆放，黄金海岸线堆头端头以年货陈列为主，并规划出“年货一条街”主题陈列，仔细核对商品与标签是否一致，细致过滤每一件商品，如发现问题及时通知采购，电脑部及时修改，确保商品销售的顺利进行。

5、人力资源部：组织一批临时工，并组织后勤人员在销售高峰期及时协助一线，确保一线销售顺利。

6、电脑部：根据客流、人流、合理、安排、收款机，不定时派人员巡场，及时维修pos机，确保销售顺利。

良友广场“新年欢乐颂”“九礼贺新春”。

超市：----首届“糖果、干货美食节”并配合“甜蜜一把抓”-----黄金免费送活动。

1、超市拾宝城----精明眼----慧眼拾宝----特价活动。每天推出不同特价---滚动降价。 周一蔬菜日;蔬菜特价周二熟食日;熟食特价周三粮食日;特价周四面包日;特价凡当日购物30元以上抓糖果一把，抓多少送多少，并设有黄金戒指两枚，包好放进箱内，抓中18、28、30块，另有礼品赠送。

2、碰碰乐-----碰出无限欢乐凡当日在超市购物50元即可参加，设立一游戏看板，从顶部，投放小球，小球经过多种碰撞，落到下面奖品盒中，奖品设有饮料、牛奶、可乐、香皂、花生油等，让顾客在购物的同时，享受一片购物的欢乐。

3、年货大采购：推出年货一条街，在食品商场主题陈列，(以酒类、食品、礼盒、干货、花生油、肉礼盒等为主)一是新年欢乐颂----喜包、福包、大派送。 20xx年1月1日。2日购物20元以上送喜包一个(内装糖果)会员持卡购物20元以上送福包一个(台历，礼品)二是新年送福大行动凡当日购物10元以上送福字一对，为您新春添福。三是新年送“财”大惊喜凡当日在超市购物50元以上送“财”包一个(内装配菜或无公害蔬菜，同搭配送)四、新年送“鲤”-----年年有“鱼”

凡当日在超市购物50元以上。送鲤鱼一条(1.5----2斤)祝您年年有鱼整体促销活动;促销的目的是配合商品销售，而不是主流方式，不能用促销活动为主流，而应以商品及价格吸引顾客。如以促销活动为吸引顾客的主流，那么会走入一个销售的误区。

促销本是：薄利多销-----是指超市以低价位，平价吸引客流走量，薄利多销。

厚利促销----是指百货、服饰类，毛利高用促销活动加以辅助，促进销售。

元旦，春节、整体促销活动：

方案一;“新年欢乐送”点“十”成金。 点“十”成金----积点换礼大惊喜。

积点制是良友广场推出的新举措，顾客可根据购物金额，按点数换取相应的礼品，点数从10点、30点、50点、100点、8000点，礼品从日用品、礼品、微波炉、手机等，应有尽有。

购物金额超市以20元为一个点，服饰类为10元为一点家电以100元为一个点(累计)方案二;新年红运照----百万红包大赠送红色摇钱树-----红包任您选设立一个发财树，上面挂满各种红包凡顾客当日购物50元----300元任选一个红包300元以上限二个，内设各种礼品及礼券。

**春节商场促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇二**

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，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。

春节活动方案：满100送150(年货券)

1、活动时间：xx年x月x日——xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在商场累计购物满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，赠券与现金一并退还顾客。

**春节商场促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇三**

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。

**春节商场促销活动策划方案 商场元旦促销活动策划方案篇四**

大吉大利开门红，志邦开门送现金

20xx年1月30日——2月6日

(备注：1月30日和2月4、5日为活动的爆发期，活动地点可设置主场(如合肥的形象店)，主场活动时间可以延长至当天晚上9:00)

志邦厨柜全市各大连锁专卖店

(各销售单元可自行设置)

1、开门送红包：600元现金红包等你来抢

活动期间预定并交纳1000元定金，即赠送600元开门红现金红包。

2、欧州风情：仅售x元/套

活动期间，原价x元/套欧州风情套餐，现仅售x元/套

配置：3m地柜+3m台面+1.2m吊柜+zbom烟机+zbom灶具(配置：a类吸塑+法兰石台面)

3、加200抢20xx

活动期间，定单加200元现金即可获赠20xx元新年购物券，可用于购买zbom电器、水槽或功能用具。

4、全场疯狂折扣：

活动期间美厨/名仕系列和人造石，国产石英石折御庭系列和进口石英石折

1、活动时间：仅限20xx年1月30日至2月6日，预交1000元定金有效;

2、前期预定未签单的用户需重新交纳定金才可享受本次活动优惠，同时前期的优惠活动不能同时享受，参加本次活动的用户20xx年7月31日前签单有效;

3、参与本次活动的用户，预定金不退;

4、套餐每米加x元可换哥德堡石英石，超出套餐尺寸按正价折核算;

5、通过志邦官方网站报名活动的客户，可免费抢得20xx元新年购物券;

6、本活动最终解释权在法律允许范围内归志邦厨柜所有;

(特别说明：1、本次政策要区别于3.15的活动政策，尽量少进行电器捆绑，让客户不好进行政策对比;2、本次活动的20xx元购物券不可和其他政策同时享受，例如：不可在3.15的政策之上再使用此券。3、各地可设置客户的进店有礼奖，不论订单与否均可获赠价值50元左右的订单礼品。)

1、活动时间规划：

活动阶段活动规划

时间内容

抢抓意向阶段20xx年1月12日—20xx年1月29日各渠道和店面抢抓一切可以购买的客户信息，并对意向客户高度关注

预定阶段20xx年1月30日-2月6日(30、4、5日为爆发期各志邦专卖店集中订单

2、宣传安排：

形式信息传达方式发布时间负责人内容

意向客户跟踪短信1月19日各地总负责人人人短信群发：官方提醒春节期间注意安全

短信1月20日各客户负责人私人提醒春节回老家注意安全

短信除夕夜1月22日各客户负责人拜年短信私人祝福

短信年初一1月23日各客户负责人志邦官方拜年短信祝福

短信年初二1月24日各客户负责人私人祝福回娘家

短信年初六1月28日各客户负责人私人提醒春节返程祝福，并告知活动内容

电话年初六1月28日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

短信年初七1月29日各客户负责人私人提醒上班工作顺利，并告知活动内容

电话年初七1月29日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

电话年初八1月30日各客户负责人电话确认客户是否来?何时来?哪天来?来?

店面包装年初六1月28日各地市场负责人包装氛围+活动信息发布

备注：1、意向抓取每日分解，每人均有日指标。

2、过程维护全员营销，全国各销售单元全体同仁，均需上下同心，确保执行力!

3、物料安排

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