

# 购物中心七夕情人节庆典活动方案市场分析(模板5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 购物中心七夕情人节庆典活动方案市场分析篇一

店庆、国庆双节将至，x自助ktv店面临严峻的市场形式，周边同行恶性竞争，团购、降价等多方面因素威胁，店借此国庆店庆期间拟计划做“双庆”活动，购买ipd2在x自助ktv大厅，利用大厅屏幕，举办ipad切西瓜比赛，游戏规则简单移动，又富有挑战性。将ipad切西瓜、大屏幕结合“双庆”，在x自助ktv店举办活动，可以有效的将时尚、互动、好玩等元素有效结合，促进国庆、店庆期间大厅氛围的营造，利于提升企业的品牌形象，也能促进门店待客率的提高。

xipad水果达人秀

20xx.10.1——20xx.10.31

x自助ktv店所有顾客

x自助ktv解放路店

ipad切西瓜比赛灵感来源于休闲益智类游戏“水果忍者切西瓜”，这是一款基于目前年轻人最流行时尚的平板电脑ipad游戏，游戏规则很简单，目的只有一个，就是砍水果！屏幕上会不

断跳出各种水果——西瓜，凤梨，猕猴桃，草莓，蓝莓，香蕉，苹果等等——在它们掉落之前要快速的全部砍掉！千万别砍到炸弹！不然就over了。

由于“一分钟或一分半钟模式”的随机性太大，比赛的分数往往取决于运气和游戏中爆发奖励分数的概率，所以我们决定放弃选用这种模式，而改用更为传统和公平的“经典模式”——就是游戏目录中选择英文“classic”的模式，即不的，以最终掉落三个水果或者切到炸弹为比赛结束的模式。经过实践，这种模式能够更公平公正地测试出玩家的真实水平。

1、10月1日—10月30日期间凭超市小票参加活动，超市消费每满50元可兑换游戏筹码一个，凭游戏筹码至大厅参加游戏。（游戏筹码可累计使用）

2、游戏得分及奖项设置：

得分奖品

200分k歌礼包一份（限次日使用）

300分现场赠送大爆米花一份500分现场赠送大果盘一份

600分100元包厢抵用券（限次日使用）800分200元包厢抵用券（限次日使用）

1000分邀请函一张（免唱3小时加6瓶啤酒，限次日使用）  
（游戏分数和奖项还有待实际验证后再确定）

3、每日达人榜更新，取每日得分前20名录入达人榜，之后每日更新，最终留在10月30日达人榜上的人员进入10月31日ipad水果达人秀总决赛，最终得分的前三名分别颁发奖项。

冠军htc手机一部（附xipad2水果达人秀证书一本）亚军美的

电磁炉一个（附xipad2水果达人秀证书一本）季军飞科剃须刀一个（附xipad2水果达人秀证书一本）

1、苹果ipad2一台

2、高清数据转接头1个，15米高清数据线1条

3、比赛现场桌子/桌布

4、大厅大屏幕

1、电梯海报、电梯门口海报、展架、桌贴、胸牌dm单、写字楼电梯门广告（拟）。

2、活动每日达人榜kt板+太空架制作）

3、包厢字幕、点歌屏屏保、电脑屏保、会员短信、新浪微博、腾讯微博/空间

1ipad2一部、高清转接头、高清数据线（费用约4800元）。

2、现场物料布置费用2000元。

3htc手机一部800元，其他活动所需礼品为原有库存或由赞助商赞助。

4、短信发送费用 $280000.05=1400$ 元（从原有短信平台中扣除）  
费用合计：7600元。

## 购物中心七夕情人节庆典活动方案市场分析篇二

每年的“六一”这一天为了表示对孩子的祝贺，家长会带孩子逛商场购物，而儿童的消费带有特殊性。通过搞本次活动能提高庆南休闲购物中心儿童服饰、儿童娱乐区域的影响力、

连带销售公司、物业公司以家庭参与形式借助儿童节来提高成人的消费，今年端午又是6月2日，怎样以特别的方式来营造“六一”“端午”的节日气氛，促进销售，进一步提商业、地产、物业的知名度，现将这一期间促销活动归纳如下：

拾趣童年品味端午

5月29日—6月8日（共计：11天）

（参加范围：购物中心销售公司物业公司）

（参加范围：购物中心）

（一）夏季新品8折起。

儿童服饰、玩具低至2折。

床品、箱包、珠宝3折起。

男女服饰、靴鞋低至3.5折起。

男女鞋、运动、户外全市最低价。

家用电器、套购销售、全市最低。

全场正价商品九折优惠。部分商品2折起促销。

（二）vip会员卡享受折上折优惠。

“沙里淘金”赢金条，人人有奖乐不停（5月29日—6月8日共计11天）（10：30至19：30）

（参加范围：购物中心销售公司物业公司）

活动期间在庆南休闲购物中心当日单笔购物满168元、红岗新

城业户持业主权益卡消费68元、地产销售公司达成意向性购房协议的业户凭活动“参与卡”即可拥有一次机会沙里淘金，（皮草、家电、手机3倍），每单最多参加3次。

奖项设立：

特等奖：（价值2788元）10克金条（3根）

一等奖：（价值299元）美的微波炉（5台）。

二等奖：（价值199元）美的电饭煲（5台）。

三等奖：（价值119元）精美家居被（10个）。

四等奖：购物中心50元提货卡（20张）。

纪念奖：（价值5元）精美牙签盒（200个）

清风纸巾200抽（200包）。

注：赠品数量有限，赠完即止，部分赠品需缴纳20%个人偶然所得税。

活动地点：

购物中心一层b区通道处。

**pr**活动1：儿童室内嘉年华——麦鲁小镇

（活动时间：5月29日—6月8日）

带您的孩子来体验时空穿越的世界，感受不一样的童年。  
（儿童角色扮演）

**dp**点卡通形象的设计。例如：机器猫、喜羊羊、倒霉熊、动

漫人物等。

活动地点：3层童装、娱乐区域、

制作材质kt板异型。

**pr活动二：天使义卖爱心公益活动**（活动时间：5月30日—6月1日共计2天）

活动目的：

借助此次天使义卖爱心公益活动，为五区四县贫困儿童筹集资金实现心愿，并以此为契机，提高公众对社会弱势群体的关注度，鼓励更多人参与到社会爱心活动当中，同时增进父母与子女间的情感交流，提升孩子的`爱心意识。此次活动旨在进一步增强社会的团结凝聚力，提高公众“以人为本”、服务社会的意识。

主办单位：大庆市共青团青联文员会。

协办单位：大庆电视台《今晚60分》。

《今晚60分》、《大风故事会》、《大城小事》、《百湖周刊》《大庆晚报》等多家媒体支持。

5月30日（全天）6月1日（上午）集中义卖，6月1日（下午）义卖晚会现场与贫困学生代表对接集中捐助。地点：室内阳光大厅  
捐赠时间：6月1日15：00—16：30。

**pr活动3：大庆首届儿童“红岗新城杯”四轮遥控车挑战赛**

（活动时间：6月2日—6月3日12：00—17：00）

（参加范围：购物中心销售公司物业公司）

遥控车挑战赛开始啦，让宝宝们high起来！

## 购物中心七夕情人节庆典活动方案市场分析篇三

一、活动名称：

——寻找有缘人一起走魔棋，勇敢人的游戏！

二、活动时间：

xx年3月29日至xx年4月1日

三、活动地点：

连锁店总店

四、活动内容概述：

- 1、愚人节前三天起，每一个在华美都公司一次性购物达二十五元的顾客都可以抽取一个印有：“华美都”、“愚人节快乐”及一个号码的一个半圆型精美小卡片。
- 2、每两个半圆一个相同的号码，相同的号码分布在相隔较远的不同的连锁店里，以便让不同的人抽取。
- 3、四月一日下午五点半在华美都总店里寻找与自己半圆同一数字的人，找到的人将有机会参加愚人节走魔棋惊险刺激的活动。
- 4、活动将是由两个数字相同的人一起参加配合的。
- 5、由主持人现场抽出号码，抽到几，拿有这个号码的两个人就可以现场参加走魔棋活动。（抽出具体人数由现场主持人随情况而定）

6、由华美都公司准备一些难题让参与者去完成，每过一关都将会获得一份奖品，过关越多奖品最多，走到最后的将会获得的奖励。

7、做一个如篮球大的三面体，三面各有“1、2、3”三个数字，让参与者去投，投到朝下的那一面，上面数字是多少就走几步，完成相对的那一道题。（如开始游戏，参与者第一次投到朝下的那面数字是3，第一步就完成第三关的题目，不需要完成一、二关的题了，如果完成了，就再投，投了个2，就走两步，完成第五步的题即可，如果是1就完成第四步的题，但从倒数第三道题开始将不再投数字，最后四题每对参与者都必须完成。）

8、活动中还将有一个临时搭档奖，和一个特别鼓励奖，将分别发给配合的一对参与者和在活动中过难关时碰到特别的事处理的的一对搭档，还有一个贡献奖，奖励给华美都公司出了最多的意见的参与者。最后抽出一个的奖，幸运愚人奖（此奖由某指定人在过完所有的关的人中现场抽出）。

9、活动中没有被抽到的，但到场又找到了同自己半圆相同数字的人都可以领得现金代用卷，拿两个数字相同的半圆领取一份。

## 购物中心七夕情人节庆典活动方案市场分析篇四

活动目的：稳定消费群体，提高公司的整体形象，刺激消费、提高销售业绩。

### 一、抢购超低价商品

时间：4月2日、3日、10日、11日

每天9：00—10：00，14：00—15：00，19：00—20：00



地点：一、二楼超市

方式：特买商品限量抢购，售完即止；

超市提供让利超低价单品：生鲜3个、食品3个、日用品3个、家电3个、超市部、采购部洽谈商品让利及备货。

注意事项：

- 1) 按时段投放特价商品；
- 2) 防损部现场维持秩序；
- 3) 抢购时段独立设收银台支持；
- 4) 严禁顾客超时、超量购买；
- 5) 严禁内部员工参与抢购（违者除名）
- 6) 企划部布置现场及与各部门沟通，确保活动的正常进行。

二、特别企划：愚人节大戏娱人一谁是四月大傻瓜？

时间：4月1日晚19：00—20：30

地点：广场舞台

哈哈……无限的惊喜礼品等你抱回家！

顾客吃到与产品内容不一致的食品，那将成为我们的“四月大傻瓜”。

三、费用预估：

dm□4p3万份夹报：5000份0.1元=500元

条幅：12条10米6.5元/条=780元商品让利：3000元/天4天=12000元

共计：22000元

## 购物中心七夕情人节庆典活动方案市场分析篇五

- 2、买空调到申艺-----实惠!申艺电器商场
- 3、通达、通达, 电器精华!通达电器行
- 4、传说神奇的故事发生在石梅湾, 据悉绝秘的行情总源于万国商场!万国商场
- 5、天天到“兴浦“, 日日有新意!兴浦商场
- 6、翔鹰盖飞天!翔鹰皮草行
- 7、“万佳“更上一层楼, 您不想光顾了吗?万佳商场
- 8、买“兴华“的商品, 就是买放心!兴华商场
- 9、完美、优质属派力!派力商场
- 10、宝大祥的羊毛衬衫, 定会给您好兆头!宝大祥商厦

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)