

2023年商场平安夜促销活动策划方案(大全8篇)

“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”。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

商场平安夜促销活动策划方案篇一

随着一年一度的圣诞节即将来临，校园的节日气氛渐渐活跃起来了，几乎这里的.每一个人都期待着平安夜的到来，期待着有人会为自己送上温馨的祝福。在节日即将到来之际，我们班将组织一次“派送小卡片”的活动，让祝福在同学之间传递，也让爱心温暖你我。

祝福陪伴你我，爱心传递真情

这次活动旨在为大家传递祝福的同时，将每一份真诚的爱心征集，让大家拥有一个更加温馨而有意义的平安夜。

20xx年12月24日

校园的各个通道。

(一)前期准备

1. 12月20日之前，由班干好活动宣传单(负责人□xxx)
2. 12月24日之前班上的每一位同学做好一些圣诞贺卡。
3. 由班级负责人在学校收集卡需要派送的.卡片。(注：目的是能够在圣诞前夕帮他们把卡片送出去。传递爱心，送温暖。

)

(二)活动中期。

1. 把之前收集的卡片送出去，并为他们送上温馨的祝福。在看到收卡片的人送到卡片的快乐时，班上的同学也会收获到一份快乐。
2. 班上的同学把自己制作的卡片，送给自己的亲人朋友，一定要给自己的父母。

(三)活动后期。

1. 访问几位同学的父母当他们收到自己孩子送的卡片时，有什么感想。
2. 让班上的同学谈谈通过这次活动你有什么体会?你收获了什么?

商场平安夜促销活动策划方案篇二

苹苹安安

平安夜将至，同学们都想为自己心底关心的那个人送去一份祝福。此外，在这个特殊的日子，校园里也需要一个节日的氛围。

本活动旨在为大家传递对关心之人的那份祝福，以表达对对方的默默关心，并为大家提供一个平安果的购买平台。对于举办方来说，这也是一个锻炼大家销售能力的机会。

1. 活动时间：

2. 活动宣传词：忙碌的的大学生活，是否有个你关心的人被你

忽视？平安夜将至，想为心底的那个ta送去一份属于你的祝福吗？平安果将会带着你的祝福，陪伴ta度过这个温馨的平安夜。

3. 活动对象：本校全体学生

4. 活动描述：由举办方购置苹果及包装，在校园内设置摊位销售苹果。苹果分为裸苹果、包装纸包装的苹果、包装盒包装的苹果、花样包装的苹果，价钱不一。同学们可以自己送，也可以由举办方代送。需要代送的同学要做好登记，以便苹果可以准确发放。在24日下午五点左右，举办方开始整理需要代送的苹果并代送。

5. 工作人员安排：23日上午、中午、下午，24日上午、中午、下午，共分为六个阶段，每阶段由四至五人负责销售。24日下午五点后，无课的成员都到安排好的教室整理苹果并分送。

6. 善后工作：由于种种原因，可能会有一些苹果没能送到。如有买家提出，举办方负责与买家协商来解决这一问题。

商场平安夜促销活动策划方案篇三

活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

活动说明：策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

活动地点：门前广场

活动内容：

一、卖场圣诞氛围营造

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座

别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c□划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

二、主持人节目促销活动

(1)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺)：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名□vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

商场平安夜促销活动策划方案篇四

浓情二月 hold我所爱

二、促销时间

年 2月 8日—— 2月 14日(情人节)

三、宣传档期

年 2月 8日—— 2月 19日(14天)

四、促销主题

- 1 . 示爱有道 降价有理
- 2 . 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1 、 商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列： 2月 8日—— 2月 14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a □情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b □各店必须包装至少 11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

推广时间： 2月 8日—— 2月 14日

1、以头饰为主，现价按原有价位 6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品 80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束” 售价表

名 称	数量	原价	现价
-----	----	----	----

只有你	饰品一个送鲜花一支	元	元
-----	-----------	---	---

一心一意	套系 +送鲜花一支	元	元
------	-----------	---	---

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过 100元，送货范围不超过 2公里。

七、活动促销

1、情人气球对对碰

费用： 0.155元 /套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间： 2月 10— 14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□ dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧.....

九、店内布置

1、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

a. 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b. 彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c. 购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买x元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

商场平安夜促销活动策划方案篇五

6月30日——7月3日，凡是在孝武超市购物满38元的前100名顾客，凭本人党员证，可免费领取xxx□

**年前，中国共产党人为了谋求全中国老百姓的幸福，毅然走上了革命的道路。

今天，为了谋求全家的幸福，勇敢的举枪吧！

7月1日，凡是在孝武超市一次性购物满18元的顾客，均可凭当天购物小票参加孝武超市举办的“枪杆子里出礼品”七一特别活动，享有1次免费打靶射击的机会，射中有礼。

7月1日

活动地点：孝武超市(九真店、红光店、建设店、交通店)

活动内容：详情见店内公告

- 1、购物满28元的顾客，凭小票到活动地点参加活动。
- 2、单件商品仅限一次机会，每人凭票限射击1次，违规多射视无效处理。

活动道具：枪、枪靶(可租赁)、气球

活动奖励：根据击破的气球内装的纸条上写的礼品领取奖励。
奖品设置规则：

活动三：红歌大家唱参与赢大奖

中国共产党的革命史，就是中国社会的现代史，在这期间，诞生了无数脍炙人口的经典革命歌曲，至今，被人们广为传

唱。

7月1日，凡是在孝武超市购物的顾客，均可凭购物小票参加孝武超市举办的“红歌大家唱，参与赢大奖”七一特别活动。各位，赶快在家牢记歌词熟悉歌名吧！参与有惊喜，红歌大送礼！

活动时间：7月1日19：00——20：30

活动地点：孝武超市各门店

活动细则：

- 1、参赛者凭购物小票到活动区的命题箱里抽取命题。
- 2、参赛者需在规定时间内根据命题回答出正确的歌名或上/下一句/或演唱者
- 3、参赛者不得借用其他工具来答题，否则视为违规取消资格处理。

活动道具：秒表、命题箱(纸箱)、纸条

商场平安夜促销活动策划方案篇六

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”。并逐步发展成为零售企业的龙头老大。其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评。从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业。

- 1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客。扩散商场知名度树立良好的企业形象。

3、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都非常大。

优势：沃尔玛具有非常强的规模效应。在一定程度上具有非常大的竞争力。而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势非常好市场机率非常高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障

促销期间商品的正常运转。

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估。而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传。也分析了市场的状况。可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人来组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写。这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自已的活动变得非常成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润。并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己只是从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书。而策划书对一个企业也是非常重要的. 企业活动的成功与否在于策划书写得好与否。

商场平安夜促销活动策划方案篇七

春节是一年当中最重要的节日，对于客流量较大的超市业态，即是不做活动生意也不会淡，但是在有竞争的情况下，好的企划方案不仅是提高客单价的有效途径，同时也是增强顾客好感度，提升企业美誉度的良好契机。

在做方案之前，我们可以把前来购物人群按购物的目的性分为三大类-----

第一类：普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物。

消费高峰从腊月二十三开始到腊月三十。一般消费金额在50、100或200不等，所购商品主要是柴米油盐和特色年货，那么针对这类人群一定要在采购上下大功夫把一些相对实惠的民生用品或是比较有特色的年货精品采回来，这样在宣传环节可以把这些做为主推产品，吸引顾客前来购买。企划方案可以从提高客单价入手，以100为单位进行操作，从而达到提高销售的目的。当然为了突出春节的喜庆气氛，活动可以溶趣味性和参与性于一体给顾客留下深刻的印象。

第二类：普通百姓家庭为走亲访友而准备的烟酒副食类礼品。

消费高峰应该在正月十五之前。因为走亲访友一般会带至少两样礼品，我们可以考虑捆绑销售的方案，但是根据以往的经验，要捆绑销售的商品一定得是畅销品，而且必须得让顾客感觉实惠，例如火腿肠+牛奶+方便面+桶油=?钱 或牛奶+桶油=?钱等，可以定为两件套，三件套，四件套等，要么从价格上给予优惠，要么以实物买赠的形式。为了突出“套”这一亮点，可以把这几件东西做上同一标示或系上飘带等，增加喜庆的气氛以促进销售。

第三类：个别单位的大宗团购。

消费高峰期从进入腊月便陆续开始，针对这一群体，往年我们仅仅做的是宣传口号，没有明确的优惠措施，今年可以尝试把不同金额的团购优惠在dm单上详细的进行宣传，明码标示，刺激销费。

商场平安夜促销活动策划方案篇八

xx商场由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”.并逐步发展成为零售企业的.龙头老大。

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评，从一九x年在x开业现已有多家连锁超市也相继开业。现在x商场入驻x的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客，扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的xx金博大等大型商场等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势□xx商场具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发

展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得的经济效益。

2、保持本土化经营。

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客xx商场在x开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递xx商场的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

促销总费用□xx

广告费用□xx

营业打折费用□xx