

# 最新商场体验活动 商场活动策划方案(精选6篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 商场体验活动 商场活动策划方案篇一

5月20日是网络情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

5月10号—5月22号

爱你一世真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包(价值x元的抵扣卷)

凡在本店购买情侣对戒第二件半价。

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值xx元定制婚纱一套。

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值xxx元浪漫结婚照一套。

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值xxx元蜜月双人游。

(这是针对结婚的礼品，如果觉得不合适也可以把礼品换成传统的送黄金，银饰等等)

2、“爱我，你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印□xx珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值xx元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。(现在钻石回购的机制随着珠宝类越来越让人们接受，现在很多珠宝店都有钻石回购，若干年后钻石回购绝对珠宝类发展的趋势)

3、“浪漫佳节，金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买xx元送xx元。

4、“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价xx元和xx元的高档千足金金镶玉，只卖xx元和xx元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

## 商场体验活动 商场活动策划方案篇二

女生节，于上世纪九十年代初起源于山东大学，是一个关爱高校女生、展现高校女生风采的节日，也是校园趣味文化的代表之一。\_\_女生节是每一年的三月七日，这也是与三月八日妇女节相互呼应，展现了在进入社会成为一名职业女性或者职业祝福之前的所有处在自己最美好年华的女生朋友们青春的活力与光彩，让人们在关注女性权益的同时也更加关注

还在校园里的各位年轻的女生们。

## 一、活动目的

值此女生节到来之际，为了活跃校园文化氛围，为女生们营造轻松温馨的节日气氛，让女生感受到男生的热情和祝福，丰富校园精神文化生活，为男生、女生们提供一个相互交流的平台。特举办女生节系列活动，促进男女生之间的友谊，丰富整个校园生活，展现优质大学生风貌。

## 二、活动地点

\_\_学院报告厅

## 三、活动时间

20\_\_年3月7日晚19:00

## 四、活动对象

\_\_学院全体研究生

## 五、活动概述

女生节的活动包括：

### 1、“心愿·女生节”活动策划

童话里的一千零一个愿望，今天你也可以实现！

### 2、“我为她唱”音悦汇

庆祝女生节，快乐你我他！在你的女神面前尽展歌喉吧！

## 六、活动流程

## (一)前期宣传:

- 1、制作多张海报，张贴在学院门口。
- 2、网络宣传，利用各班和年级的qq群，充分做好活动的前期宣传工作。

## (二)活动前期准备

活动前的工作：活动安排，由研会协调、安排。

- 1、场地布置
- 2、音响设备借还及使用维护

## (三)具体活动安排

### 1、“心愿·女生节”活动

(1)参与方式：女生在字条卡片上写上自己的一个小心愿并留下自己的联系方式，把它投进心愿箱中，负责活动的同学在班级中寻找一些男生来抽取心愿箱中的卡片并协助他帮助女生达成心愿。

(2)心愿征集截止时间：3月6日;心愿完成时间自行安排.

(3)负责部门：女生部及各个班级班委。

### 2、“我为她唱”音悦汇

(1)报名方式：各班级负责本班学生的报名，班委统计好本班报名人员后统一提交，自己准备好伴奏。\_\_级每班出三个节目，\_\_级每班出一个，其他年级不限。

(2)报名截止时间：3月5日，各班委负责人于当天晚上八点前

提交报名情况。

(3)比赛规则及要求：各班级参赛者可以是男生独唱，合唱或男女生组成一组，形式不限，选一首健康向上，能很好反映大学生生活和年轻人美好情感的歌曲演唱。

(4)比赛环节：所有参赛者依次献唱，每位女生有一张票，从中选择五个节目，女生投票评选出各个奖项。歌唱比赛环节中会穿插一些互动的小游戏。比赛结束后设有抽奖环节，作为每位女生的女生节礼物。至此，女生节活动圆满结束。

(5)比赛奖项：一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名，分别颁发奖品和奖状，优秀奖若干。

(6)负责部门：女生部，文艺部。

## 商场体验活动 商场活动策划方案篇三

策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯。如果你想写一份优秀的策划书，就不要犹豫，赶紧到本站来瞧瞧吧，本站策划书频道提供各种策划书范文，包括活动策划书汇总精选、2018策划书模板大全汇总。下面是本站策划书频道提供的商场营销策划方案。

一、活动背景

二、活动目的：

三、目前营销状况：

四、swot问题分析：

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

## 五、价格策略：

2. 给予适当数量折扣鼓励多购.

## 六、促销策略：

2. 保持本土化经营.

## 七、广告宣传：

4. 注重卖点的广告宣传即pop广告.

## 八、公共关系：

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.

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.

## 九：营业推广：

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.

策划书频道资料推荐

2018策划书格式大全汇总

活动策划书汇总精选

1.端午节商场策划方案,商场策划方案

2.商场超市春节营销策划书-活动策划方案

3.商场圣诞节商场活动策划方案

4.商场圣诞活动策划方案

5.国庆商场活动策划方案

6.商场活动策划方案

7.元旦活动策划方案商场

8.商场元旦活动策划方案

## 商场体验活动 商场活动策划方案篇四

为了全面贯彻落实素质教育新课程标准，推进新课程改革，增强学校、教师、家长之间的沟通，让家长走进校园，走进课堂，了解学校的管理与发展趋势，了解课堂教学和课改动向，缩短学校与家庭，学校与社会的距离，向家长展示学校的办学思想和理念，展示师生风采，创设和谐育人的氛围。让家长亲历子女在校的学习和生活，走近孩子，倾听心声，走进教室，关注教育；走进学校，参与评价，从而更好地配合学校，共同关注每一个孩子都能健康的成长。使“以社会为平台、学校为重点、家庭为基础”的三位一体的育人网络能为学生全面素质的培养提供广阔的舞台。因此，岳会小学决定举行课堂教学开放日活动，诚邀全体学生的家长参加。

### 二、活动目的：

1、让家长参与学校管理，了解学生的学习与生活；

2、让家长了解每一位教师的工作，体会教师工作的艰辛；

3、使每一位教师的课堂教学开放化，主动接受家长监督；

4、加强家校联系，呈现社会、家庭、学校共同关注学生的良好局面；

5、向社会宣传学校管理，恳请社会、家长对学校工作的监督和支持。

三、总体要求：

课堂教学开放日活动，不仅是让家长们看

到自己孩子在学校的表现和学习生活，而且从中也是对学校老师素质，教育水平的一个全面、立体的检查和展示。因此，全体教师要高度重视，用我们的诚意尽心为家长，学生服务。将本次课堂教学家长开放活动作为宣传学校、展示自我的平台，科学安排，精心组织，保证质量，力求实效，努力让家长安心满意，让孩子受益开心。

四、活动时间：11月10日

五、活动内容：

1、参观校园环境、教室布置。

2、深入课堂，随堂听课，参与教学活动，和自己的孩子一起感受新课程。

3、发放意见反馈表，广泛征求各位家长对我校教育教学各项工作的建议。

六、具体安排如下：

按课程表安排进行。



## 七、有关事宜：

- 1、各班主任应积极动员、组织家长参加本次活动。
- 2、全体教师要提高认识，精心安排，认真上好每节课，严格遵守学校各项规章制度。
- 3、如使用有关专用教室，请学科老师提前告知学生，转告家长，以方便家长有选择地听课。请使用多媒体教室的老师本周五前到教务处备案，以便统筹安排。

## 商场体验活动 商场活动策划方案篇五

1、儿童商家重要的消费群体，在儿童身上有很大的消费潜力，父母的很多消费都是围绕儿童展开，可跟商场内的促销活动结合起来，亦可开展儿童周活动。

### 一、玩具总动员。

通过玩具这个卖点来带动其他商品促销，另外对儿童来说玩具，是永远具有很大的吸引力，是一个很好的卖点。

热力宣传并建议招商部开辟玩具卖场，在种类上，数量上必须丰富，最好是能引进一些独家经营的特色玩具，其中包括：各种器械玩具卡通、卡通玩具、智力玩具等等，建议六一儿童节当天特价优惠。

器械玩具：各种玩具枪械、武器、汽车、飞机等。

卡通玩具：各种卡通动物、卡通人物等。

智力玩具：有助于开发智力的玩具，如一些智力小霸王游戏机、英语学习机。

跟学习用品相关的玩具：学习用品玩具的是一中国教育总网

文档频道大趋势，有关这样的商品也越来越多，家长也乐意在这方面花大消费。

成人玩具：现在成人玩具也日益流行，放置一些这样的商品对成年顾客也有很大的吸引力，有助于扩大整体销售额。

活动时间：5月29—6月1日

活动地点：商场内儿童玩具特卖区。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

## 二、新形象。

### 1、美丽童年新形象。

凡在六一儿童节当天在二楼童装、鞋帽玩具及卖区消费满200元，凭购物小票可获取由商场赠送的“漂亮宝贝”儿童摄影卡一张，价值20—30元做参与可由摄影城提供，为您宝贝的童年定格永恒的美丽。

活动时间：5月29—6月1日

活动地点：商场内。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

### 2、“我眼中的购物广场”儿童绘画作品展

选择菏泽市区百名儿童优秀绘画作品展，选择商场内合适的地点，并制作展板、将作品在展板上展示，通过这些绘画作品，向人们展示孩子眼中的商场形象，此项活动与儿童节紧

密相连，更有利于提升商场形象。

### 三、缤纷节日、欢乐儿童。

给儿童一个特殊的时间来享受来自父母、社会的关爱，营造一个童话般的世界。让孩子们梦想成真，同时提升商场内儿童用品品牌的知名度，通过活动带动销售。

#### 1、儿童靓装闪亮登场。

六一儿童节欢庆酬宾特别企划，童装鞋帽区、玩具、书店、文化用品、卖区数十种品牌商品联手热卖，上百种应季新品任你挑选，全面商品全面让利，价格优惠(建议招商部通知调整节日期间的售价，以最低的装扮节日中最漂亮的宝宝，以此活动提升销售。(可在中央大厅举办儿童用品特卖会。))

活动时间：5月29—6月1日。

活动地点：商场内各儿童用品卖区。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

#### 2、儿童新款服装流行秀。

六、周日来举行，这两天，客流量大、孩子家长也会带着孩子来休闲购物，届时可参与商场内的各项活动，以及提升销售。

建议招商部参与本次活动，5月29、30日，活动当天由企划部邀请一支专业儿童文艺表演队，参与本次活动，由儿童模特队为商场内各种儿童服装品牌及儿童用品(书包、童鞋、童帽)作新款舞台展示(所用物品由招商部负责与联营商联系)，活动中将有精彩的儿童歌舞及器乐表演，吸引顾客的观看，

提高宣传儿童各种用品 的知名度，促进销售。 活动时间：5月29日—5月30日。

活动地点：商场中央大厅。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

活动所需提供赠品的申请，因参与表演的孩子年龄很少，为了带动孩子的积极性，建议商场应在活动演出结束之后给孩子演员发送赠品(以铅笔盒、书包等)。

四、读书也快乐。

活动地点：商场x楼图书区

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

五：六月中每六、周天准备举办儿童文化艺术活动，（以比赛的方式举行，详细方案选定。）

## 商场体验活动 商场活动策划方案篇六

在我校发行的有关英语学习 的报纸和杂志有21世纪报、英语周报、英语辅导报、疯狂英语等七种，竞争异常激烈，目前我又了解到学习报的英语版正在大量进入我校市场。据了解他们的销售模式只是单纯的在大学校园宿舍进行推销，但覆盖面不广，往往是各据一方。但后期报纸或杂志的发送成了最大的问题，往往出现发送报纸或杂志不及时，或报纸积压的问题，没有给学生留下好的印象。这对于刚进入我校市场的是一个不错的有利条件。

推销对象：西北工业大学20xx级本科新生

对象总人数：预计本科新生在3600人左右

宣传主题：读，做未来的主人！

推销宗旨：诚实守信，服务至上，让顾客满意！

前期准备：

(1) 人员招募：考虑到前期推销的艰难性，我将招募比较有责任心的、想做的并且想执着地干下去的同学和朋友，特别是以前有过推销经验的同学和朋友优先。同时也要考虑到人员地域的分布和性别比列，将招募的人员分为5个小团队，其中一个小团队为女生，并选择能力较强的人为队长。

(2) 人员培训及经验交流：作为推销团队，就应该有团队精神，同心协力将推销的事情做好。团队精神的培养需要团队成员更多的相处和彼此的了解。为了获得更好的推销成果，掌握一定的推销技巧是不可少的。虽然个人的智慧或者经验是有限的，但积水成河，聚沙成塔，团结的力量是无穷无尽的，要求我们能够广泛的汲取经验并互相交流。除此之外，更要努力学习理论知识，多学习有关推销的技巧。

(1) 提前两天到校，制定推销详细规划步骤。

(2) 协调组织成员，鼓舞士气！

(1) 定点宣传：新生入学阶段，在宿舍的主要路口设接待点。为新生及其家长提供免费饮水并制作相应的宣传版进行平面宣传。同时如果条件允许可以适量地提供免费报纸。

(2) 宣传与推销：新生入学的时段到新生宿舍进行宣传推销。

(3) 抓住老乡会的时机，帮忙新生了解大学生活及英语学习，为新生对大学的诸多困惑进行解答，同时对英语的重要性和

学习方法进行讲解，借助推销我们的报纸。

(1) 首先要给人一种亲切的感觉，自我介绍很重要，带上学生证是必须的，作为学长或学姐的我们要在新生们眼中是很值得信赖的。可以以学长或学姐的身份向他们介绍学校情况，像交朋友一般。交谈时要面带微笑，拉近彼此间的距离，言语中透露大学英语学习的重要性：作为我校的大一新生，进校后会有个英语分班考试，这将决定他们在那个级别的班里学英语。讲清楚分班考试的重要性，快班的同学的英语老师较好，有利于他们的英语成绩的提升，更早的参加英语四级考试。而且很多同学来校时没带任何与英语有关的书或资料，买了这份杂志可以为考试做些准备，找回英语的感觉，同样可以受用于以后大学英语课程及英语四级的学习。

(2) 推销时要带上一份样品，言谈应尽量言简意赅，切入推销主题时不能表现得太商业化，这会使得新生们显得反感。

(3) 如果能顺利的推销出一份杂志，一定要开正规的订阅发票，最好该杂志专用的。还要留下校园主管的联系方式，如有任何报纸发送方面的问题可以向校园主管反映。同时推销人员还要主动留下自己的联系方式，主动提出什么问题都可以找我们学长或学姐。即使在某个宿舍没能推销成功，同样要以学长或学姐的身份留下联系电话，一来可以留给新生回头机会，二来可以向他或她的室友进行宣传，为以后征订的人留下途径。

(1) 每天从各队长处收集整理最新征订情况。

(2) 每天开队长会，共同解决推销中遇到的问题。

(3) 每天开组内会，鼓舞团队，齐心协力！

(1) 基于前面对于市场实地的分析，后期发送杂志同样做到方便快捷。因此会在校园各个新生宿舍选取个别人作为发送

员，对每期的杂志进行及时地发送，给新生以满意的服务和印象，同时这也是占据市场和扩大市场的有效途径。

(2) 鉴于其它杂志和报纸在发送方面存在的漏洞，给新生客户造成了很不好的印象，有人甚至提出退款，所以后期的发送服务一定要及时、周到，据此建立读者反馈机制：根据各个宿舍区征杂志订的人数安排该区域内发送员（一个发送员负责一个宿舍楼）；另外发送员也要受到新生客户的监督，客户对杂志发送方面的问题，如发送不及时、错发、漏发等问题均可向校园主管反映，由校园主管处理解决，通过这些来间接地监督和考核业务员的业绩。

(3) 为了避免错发、漏发等问题，需要制作相应的表格将杂志发送员所负责的学生信息进行汇总，每发一份杂志在表上做好相应记录，使发送工作有条不紊进行，避免出现问题而引起客户的不满！

对每位订购客户进行问卷调查，提出杂志的优点和缺点，有利于报纸的改进和发展。