

2023年商场元旦活动宣传语 商场元旦活动策划方案(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

商场元旦活动宣传语篇一

2、时间：1月1日—1月11日(共11天)

3.2扮靓新家迎新年

活动期间，家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列：吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板腊、洗衣液、油污净等。新年饰品：龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间，锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列，统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清，超低折扣。

1、主题：会员岁末大回馈

2、时间：1月12日—1月25日(共14天)

3.2会员惊爆大抽奖

特等奖：2名，各奖液晶电视一台；

一等奖：50名，各奖电饭煲一台；

二等奖：100名，各奖胶棉拖把一个；

三等奖：3000名，各奖纪念品一份。

3.3感恩1.16/17/18(23/24/25)会员岁末大回馈

活动期间，__超市各门店同步推出全品类万种会员抄底价商品□high翻全场，引爆全城！一年一次的巨大优惠，优惠仅三天，不来要后悔哟！感谢会员朋友一年来的支持和厚爱。

商场元旦活动宣传语篇二

活动重点说明：

1. 元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。（本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。庆元旦时间选择是2015年1月1日-1月3日。）
2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。
4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

（一）二元家电惊爆大放送

2002=2000+2

购物满2000元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

（二）2018朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共2017支，赠完为止。

操作说明：

*此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖 1名 运动鞋 价值300元左右

二等奖 2名 运动鞋 价值200元左右

三等奖 5名 运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明：

* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

* 活动地点：门前广场。

（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。

* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间：2018年12月20日-2019年1月10日，时间为20天。

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。

2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

商场元旦活动宣传语篇三

借特殊的日子,进一步把握销售旺季,特为服装店节、元旦节做出以下促销活动方案策划:

一、活动主题:双节同惊喜无限多

二、活动时间:

三、活动目的:提升销售,降低库存,发展vip客群

四、促销内容:(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢,惊喜无限多

幸运大转盘,凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动,所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算),另加128元赠军靴一双,台历一份vip一张。

全场服装参与活动,平均折扣约:(58%+68%+78%+88%)73%

活动对象:周边潜在消费群体

利润说明:

58%折扣(最低档)

1件400元(吊牌均价)58%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=360元

商品成本:400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：360元-268元=92元

88%折扣(中高档)

1件400元(吊牌均价)88%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=480元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：480元-268元=212元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均扣折：(70%+78%+85%)77%

活动对象vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

五、活动宣传计划：

1、公司统一设计提供:kt版、pop海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置:促销信息必须要提前安排制作宣传单(内容准确无误、主题突出)和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰

品

商场元旦活动宣传语篇四

通过大型促销活动，形成年度销售冲刺，并减少为不良库存…

通过特买活动进一步拉升梦飞品牌在当地消费者和同行中的影响力…

通过特买带动常规品的销售…

20xx年11月10日—12月25日(汇款时间)

全国各地地区现有专卖店、专柜…

会员特供：(活动期间配发会员金卡及银卡)

平面体现：在派发海报□x展架上公布会员有礼信息，

会员通知：活动前3天通过电话、手机通信、邮寄资料等不同方式通知会员促销活动信息，并告知会员在活动开始前一天持会员卡到店内可提前选购商品。

人气抢购：吸引更多消费人群，达到现场购物的火爆场面，从而提高每天销售。

具体产品：待定…

套餐系列(用于海报的设计)可以选择：

1、经济套餐… 2、乔迁套餐… 3、新娘套餐… 4、新年套餐…

活动方式：全天分三次人气、分别为：堆头陈列以多为主，辅以其他人气产品；以小件产品(如：……)为主，辅以其他人气产品；以特价产品辅以其他人气产品。这可以以人气价格购买以上人气产品。

(金卡、银卡)金卡全国统一5折，银卡全国统一6.5折。

活动期内一次性购店内任何商品1000元，可获赠金卡一张。

活动期内一次性购店内任何商品500元，可获赠银卡一张。

(室内)以下方式可根据情选择做…

以上所有策划公司可派人现场协助…

1. 促销活动前5天在主要街道、小区做广告宣传。
2. 促销活动前3天进行报纸、电视、海报派发、企事业单位邮寄等宣传。
3. 促销活动前3天通过电话、手机短信、邮寄等形式通知会员在活动前一天进店选购产品。

规划方案

5. 仓库准备：大型活动最好租借临时仓库，建议离活动地点不超过500米，以备随时补货。
6. 促销期每天早上按时开门营业, 在营业前不要放顾客进店购买促销品。
7. 在店内顾客特别拥挤的情况下, 可先放一批顾客进店购买, 其余顾客在店外等候, 这样给顾客一种神秘好奇感, 在人越聚越多的情况下, 造成抢购风潮。

8. 提前一天把小件产品的票据开好, 不造成第二天顾客多时来不及开票的局面.
9. 人气产品在店内聚集众多顾客时再拿出, 通常在每天早上9点后顾客聚集越多的情况下开始卖人气产品.
10. 不同促销产品要求各拆开一套进行陈列展示, 便于顾客购买。
11. 堆头摆放要求丰满, 同系列产品堆放在一起. 不要分开摆放, 这样导购员能同时介绍到每款产品, 顾客挑选也方便.
12. 当某款促销品出现滞销时, 调整该产品原摆放位置, 移店内最醒目处, 重点陈列摆放, 导购员加强对该款产品的. 介绍.
13. 导购员介绍产品时, 抓住顾客心理, 重点介绍顾客感兴趣的产品, 不要无重点的每款产品都去推荐.
14. 当某款促销品销售到仅剩一套时, 把这套产品作为样品陈列, 如顾客看中, 须付20%定金, 十天后给货。
15. 销售过程中不要两位导购员同时对一位顾客介绍产品。如一对夫妻来店购物, 重点放在可做主的一方进行介绍。
16. 导购员在活动期间采用定位销售, 选择自己最长的产品区域进行介绍。不脱离岗位。
17. 在店内客流量下降时, 派专人到人流多的地段发放海报, 指引顾客来店购买。
14. 促销第一天结束, 做促销产品进度信息分析, 快速补货, 减少脱货、断货情况
发生。如来不及到公司补货, 可在周边城市调货。

15、活动结束后：立即收起促销品，并恢复原价，显示促销的真实性，有利于下次活动。

1、活动客户一次性汇款、发货5万元以上【常规品】(含5万)的可享受7000份免费三折页海报。(或享受1200元的宣传费)两者不可同时享受。人气品不限量。

2、活动客户一次性汇款10万元以上(含10万)，发货【常规品】可享受15000份免费三折页海报。(或享受4000元的宣传费)两者不可同时享受。人气品不限量。

3、活动客户一次性汇款20万元以上(含20万)发货【常规品】可享受35000份免费三折页海报。(或享受10000元的宣传费用)两者不可同时享受。人气品不限量。

4、活动客户一次性汇款30万元以上(含30万)发货【常规品】可享受60000份免费三折页海报。(或享受18000元的宣传费用)两者不可同时享受。人气品不限量。

注：可欠款客户本次活动需现款发货。

注：活动客户公司可协助全程策划和免费设计dm单和写真喷绘等。

注：此次全国各店的活动统一由梦飞公司营销中心策划安排…接受活动申请截止日期20xx年11月3日。

(下例产品不提供退换)。

冬被系列：绣花冬被 加厚舒适冬被 新一代雪绒冬被

全棉二胎被 30%鸭绒被 驼绒被(活动)

枕芯系列： 新一代健康枕

毛毯系列： 功能型毛毯-1 功能型毛毯-2 多功能随意毯

大套件系列： 灿炫霓裳 绚然华美 情丝叶雨 朵朵柔情

六件套系列： 宫廷花苑

仿真丝六件套： 11个花型

绣花四件套： 4个花型

特供仿真丝： 5个花型

提花绣花被套： 规格： 2.0*2.3 2.2*2.4

全棉印花被套： 规格： 1.5*2.0 2.0*2.3 2.2*2.4

商场元旦活动宣传语篇五

一、活动目的：

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来__汇吧！

三、活动思路

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销

手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

四、活动时间：

12月25日--1月3日

五、活动地点：

__汇购物广场

六、活动内容：

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！