

某百货商场搞促销活动 百货商场促销活动方案(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

某百货商场搞促销活动篇一

随着清明节的到来，“踏青”也成了眼下一个高频率出现的词组。对市场一贯敏感的蓉城商家，自是少不了在各个时节推出应景的促销主题。今年清明节，各大商家依然继续以“踏青”的名义设置了众多商品促销，护肤用品、户外服饰、手机数码、休闲食品等成为了商家的重点展销商品。同时，不少商家还为清明节安排了户外运动讲座、踏青摄影比赛等趣味活动。

从前年开始，清明节已被列入了法定假日的名单。经过了两年摸索和总结，精明的商家们已避开了清明节的伤感情绪。记者从各百货卖场了解到，在春意盎然的卖场氛围下，各商家都轻车熟路地打起了“踏青”出游牌，让市民在祭祀、追忆之余，缓解凝重的氛围，融入大自然怀抱。

(1) 针对春季踏青郊游这一主题组织相关商品进行促销；

(2) 针对全馆春季商品全面上市，以新品推介为主，组合相关业种，以特别周的形式作重点促销。在促销业绩的同时，辅以有关的pr活动来进行“先帅百货”的形象树立，培养主客层。

(3) 本期活动主打商品：百货部(服饰、化妆品、珠宝、鞋包)，家电部：(空调节第一波)，超市部：(踏青节活动继续延续，卖

场氛围营造)。

让我们一起踏青去

四月新情抢先报

4月1日--5日

通州区人民商场及周边

(一)、百货:

扮靓自己新春新装扮

各区主题:化妆品spring春妆密码春化妆品节

服饰类早春新装上市

中性休闲+户外运动改装特卖会

耍个性抢流行

珠宝类春媚炫动我的风采

鞋包类春色甜甜儿鞋包特卖会

(二)、超市

踏青郊游—寻找第一抹春光

主推商品:旅游装、家庭装洗化妆品、保湿护肤品、配饰、春季针纺织品、烧烤用品以及烧烤的关联商品等(户外帐篷、铁锹、水桶、烧烤架、烤肠、海鲜、饮料、零食、桌布、餐巾纸、湿巾、一次性用品、保鲜盒、储物桶等;)

(三)、家电

启动空调节(第一波)，以先帅家电我价最低，为活动口号，向大家电厂家要政策支持，家电部再配统一的活动，礼品赠送。

(四)主题抽奖活动

活动期间，当日单票购物满300元可参加电脑拍奖1次，满1000元可参加2次，满5000元可参加3次，单票最多参加3次，100%中奖。奖品待定。

(五)文化活动

1、春暖四月天购物扬纸鸢

形式一:采购一批样式新颖的风筝，顾客购物300元以上，即可加2元换购风筝1只，每人仅限换购1只，日限500只，换购完为止。(此活动对年轻人及儿童会有很大的吸引力)

形式二:事前征集手工风筝作品，在活动期间进行陈列展览，由顾客投票，在活动时，根据票数评出奖项，奖励风筝作者。此活动还可以为后续放活动举办风筝比赛提供铺垫。

2、感受自然从“心”呼吸——清明节徒步环湖赛。

从运河出发——环湖徒步。中途设立接待点，提供饮用水及盖章。根据用时排出名次。(此活动主要是倡导环保、接近自然，体现公益性。也可鼓励员工参加，提升士气。)

本期dm计划8版，超市4版(含中原店、百花店特色活动)、百货2版、家电2版。

dm商品:超市100—120种，百货全部参与，家电主推大家电

小家电为辅。

dm印刷数量:1、综合版25000份。

2、家电乡镇版0份(a4一张2版)

发放时间:1、综合版活动前2天发放、3月29日发放。

2、家电乡镇版活动前4—5天发放，3月26日发放。

发放范围:1、综合版主要发放城内生活小区

2、家电乡镇版主要发放

城东和城北5公里范围内。

发放负责部门:1、综合版，企划部负责

2、家电乡镇版，家电部负责。

1、3月10日下午召开第一次活动草案讨论会议，16日上午召开第二次会议，确定各品牌商品具体促销方案，并明确责任和分工;22日递交确定后的活动商品，22日拍照，24日定稿。

4□dm□条幅、喷绘、写真等于3月31日之前制作完毕。企划部负责;

5、3月31日前，将各门店展板□pop□特价签统一制作完毕。企划部负责;

6、3月31日晚各门店将本次活动的pop全部悬挂完毕。保安部负责;

7、电脑信息于3月31日晚将调整完毕。采购部负责;

9、保安部于3月31日将各门店条幅悬挂好；

10、电视台前期广告及活动中广告落实运营策划部负责；

a.场内：

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客；

2、重要位置宣传一系列主题促销活动；

3、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息，作为本次活动的重点；

4、现场统一制作特价牌或折价牌，力求精美、醒目；

5、店内悬挂导购pop□导示吊旗、各区域特色挂牌。

b.场外：

1、场外入口制作条幅，宣传主题促销活动；

2、利用送货车，采用车厢广告宣传活动主题；

3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆；

4、舞台搭建及相关商品展示(促销棚、拱形门等必需物品都要及时到位)；

企划部在活动后15日内提供促销评估告。

某百货商场搞促销活动篇二

(一)主题活动:主题活动的目的主要是提升整个店铺的形象和气氛，或提高某种商品的短期销量。

(二) 公益活动: 公益活动一般在商场所在的社区参与社区的建设或其它活动。此活动一般是非盈利性的, 但可增强商场的亲和力, 保持商场在社区居民中良好的社会形象。

某百货商场搞促销活动篇三

1、采购提前二周确定dm品项。

采购应在二周前就与供应商接触, 对本期dm商品的价格和数量进行洽谈, 以确定dm商品输入电脑并做变价动作。

2、企划部在采购人员确定dm商品后, 到楼面收取样品进行拍照。

dm商品如属新产品, 则需采购人员通知供应商携带样品前来拍照, 并于制作过程中添入价格栏目; 如属特价商品, 则需有明显标志, 最后打出本期dm之初稿。

3、初稿完成后, 采购人员应认真仔细核对dm初稿, 如有变化或差异应迅速更正, 最后确定初稿并交企划部彩印。

4、当dm完成彩印后, 通过邮递或分发等方式, 传递到消费者手中。楼面工作人员应到电脑部领取快讯清单, 熟记下期dm商品。

5、楼面人员按dm清单做出端架计划时, 需遵循以下几项原则:

a□商品相近原则;

b□整体规划原则;

c□销售额原则。

6、楼面人员核实dm商品的订单及到货情况，查看订货量是否充足，如货量少时，则可暂时将几个商品并作一个端架陈列；货量多时，则可做退货。

楼面人员到企划部申请pop卡：pop卡是指商场为促进销售的广告，也称销售时点广告。凡是店内提供商品与服务信息的广告、指示牌、引导等标志都可以称为pop广告□pop卡是介绍dm商品品名、价格且悬挂于货架旁的广告纸，它具有强烈的视觉效果，可刺激消费购买欲望。

7、更换端架：时间为此期dm的前一天下午18:00到晚22:00，更换步骤如下：

c□所有新dm商品的陈列应在快讯前一天22:00前逐一完成；

d□撤除上期dm快讯商品pop卡和价签，不能有遗漏。

e□更换新dm商品和pop卡和价签。

8、新dm生效当天，楼面人员逐一检查新dm商品的电脑售价与dm宣传单□pop卡是否一致，如有错误，立即做电脑更正。

9、为方便消费者咨询及加快收银速度，客服员与收银员应熟记新dm商品，楼面人员检查上期dm商品价签是否恢复原价。

10、新dm商品的销售。

某百货商场搞促销活动篇四

“促销”是指短期的宣传行为，目的是鼓励购买的积极性，或宣传一种产品，提供一种服务。在零售业中促销活动是购物中心、广场、百货商场策划出的主动自我推销的一种方式，除用以吸引人流，还可以塑造企业、商场的形象。

某百货商场搞促销活动篇五

- 1、优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛和环境。
- 2、优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。
- 3、优异的服务品质：3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份“服务质量有奖调查活动”表，填好后交回，即可获得佳用“好口杯”一个。
- 4、优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品(确保质量和品质)，超低价促销。
- 5、优厚的促销内容：推出一批百货和小食品进行买3送1活动。