

最新商场活动策划方案(优秀10篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商场活动策划方案篇一

x的装饰品使汤圆

xxx年2月x日

活动1□x天的元宵灯谜来猜

活动期间，在这个市场或超市每个楼层挂灯谜，每个客户都可以参加这场猜谜游戏活动，猜测正确的总服务台可以得到相关的礼物。

活动2：吃汤圆几乎一个爱情故事

活动期间，凡购买汤完成20元的人，都可以发送的“f”字小对联一幅画，他们越吃越多，“福”。

活动3：一个汤圆烟”元宵凭证”

在竞选期间，所有在商场或超市买满60元的人，都可以和小议案服务台在“元宵券”，和交换一个饺子。满120元的人，可以在元宵注意两个，可兑换汤圆和一份快乐，等等，可以实现不同的礼物。

活动4：做汤圆，饺子包，后者在最团聚

节日期间，举行了一个包饺子大赛，活动，通过头发的形式在客户x宣传，有兴趣均可参加。任何报名条件，此外邀请各大市场经理或其他知名人物作为法官进行比较，并建立相应的奖项，第一名在家庭可以发送两天游，可以发送第二个家庭艺术作为一个奖，可以发送一个家庭聚会餐桌，安慰奖将授予一个精致的礼物。

商场活动策划方案篇二

以重阳传统佳节为切入点，大肆宣传“敬老”这一中华传统美德，利用受众感性面，大打感情牌，突出“_____”品牌的经营理念，拉近与消费者之间的距离，树立品牌形象，最终达到拉动销售的目的。

活动以老年人体验服务为主，同时宣传老年人生活保健常识，宣传关爱老年人的重要性。

人间百善孝为先，九九重阳感恩情

关爱老人就是关爱自己

关心我们的父母，关心我们的未来

10月17日全天

待定

1、九九重阳节，金菊贺天伦

a□活动时间：10月17日

b□活动表现形式：

c□活动流程

凡在xx商场购物的老年顾客，凭电脑小票可在收银台免费领取菊花茶一袋

收银台工作人员在已领取礼品的小票上做好记号，并登记领取人基本资料

d□准备工作及完成时间：略

e□注意事项

小票不拆分，不累计，当日领取，逾期视为无效

收银台工作人员做好领取登记工作，避免重复领取

f□两点建议

从活动经费成本方面考虑，可采取“30袋菊花茶/店/天”的形式赠送

2、九九敬老日，浓浓感恩情

a□活动时间：10月xx日—11月xx日

b□活动表现形式：特价

c□活动流程

准备与节日相关的促销商品(老年人保健品、生活用品为宜)

在活动时间内，以感恩的噱头特价销售

促销商品摆放在门店显眼处

制作大的特价标识，吸引视线，刺激销售

d□注意事项

本活动特价商品要有绝对的针对性和冲击力

f□一点建议

媒体支持

本活动是以促销活动与形象活动相结合的形式进行，带动销售为主，树立品牌形象为辅助，所以，预计本次活动的销售量较以往会有大幅度提高。

而节日主题活动的举行，亦可很好的树立品牌形象，并与本月“_____商标”授牌仪式相呼应，能使品牌美誉度的提升起到拉动作用。

凡在重阳节当天，年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

凡在重阳节当日的子女陪同父母到商城购物，均可得到一张重阳节献礼券一张，凭此券享受购买商品七折一次(每券仅限一次购物，特殊商品不在购买范围之内)。

组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

重阳节当日凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。

场外布置：

制作条幅：99重阳节xx提醒您：常回家看看

制作版面：

- 1、喷绘重阳节的来历。
- 2、制作活动内容版面。

商场活动策划方案篇三

活动方案指的是为某一次活动所指定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。对具体将要进行的活动进行书面的计划，对每个步骤的详细分析，研究，以确定活动的顺利，圆满进行。下面，小编为大家分享商场活动方案，希望对大家有所帮助！

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。现在沃尔玛入驻郑州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。

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很大。

优势：沃尔玛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作为参考并以“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。

商场活动策划方案篇四

一、活动分析：

每年农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾

客感受一个难忘的端午节。

二、活动时间□20xx年6月x日—x日

三、活动主题：端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式

【商品促销】

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2、商品陈列

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1)活动时间：6月x日—x日

(3)活动方式：在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子；让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣

传——各店组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

六、费用预算

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤*22店=660斤；

商场活动策划方案篇五

9月21日(周五)——10月7日(周日)

合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

1. 中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

2. 活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

3. 活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

4. 活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

5. 活动内容：

在所有品牌现有折扣上当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

1. 活动时间：9月28日(周五)——10月7日(周日)

2. 活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

3. 活动内容：

穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。（超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折）

购物某商场，尽享意外惊喜——“国庆购物不花钱”

4. 时间□20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

5. 操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元（含超市）的顾客，

均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为220元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

商场活动策划方案篇六

促销□4p营销理论的重要内容，中国广大营销人每天都再思考的问题。在我入行前，在网上下载最多的资料。广义上的促销基本是销售总监以下级别营销人的一半工作内容，包括传播、人员促销、降价促销、现场促销、赠品促销等。现在，我与大家探讨的是现场促销。因为我是做家电的，而且是做冰箱的。家电的“决胜终端”时代，比以往更加喧嚣，现场促销是重要且必修的课题。

商业大厦现场促销方案

活动目的：

- 1、迎接五.一旺季，品牌宣传造势
- 2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件

3搞好客情关系(本人4月份调到该市场)

活动主题：迎五一，容声冰箱大优惠

活动时间：20__ . 4. 24—25(实际操作效果好，延长到4. 27)

前期工作：

- 1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。
- 2、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。
- 3、22日检查库存和现场物料
- 4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五.一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

现场操作：

- 1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

活动费用：包装三轮车(5辆)200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2=60元，共310元(场地有商场申请)。

活动总结：

- 1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对手当月销量是47台。
- 2、为“五.一”旺季做了充分的宣传，就“五..一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号(290s□163g等)就开始断货影响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。)

4、使钦州市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的209s□(意外收获)

5、取得了客户的信任。

可能许多同行在浏览到这里时，并没有找到自己所想要的东西，当然，上面所写的都是一般的、大方向的东西。本人认为这场活动成功的主要之处在于：1、活动的时间选择恰当，五一前一个星期的周末。2、客户支持□163g在进价的基础上加几十元销售。另外在场地、人员等方面都给了支持。这是沟通方面的工作，需要做好，但不要认为客户的目的是为了赚钱，所有的让利在其他机型我已保证了其满意的利润。3、统一说辞的提炼，在活动期间购买的顾客，很多是打算等到五一再买的，但我们宣传这就是科龙公司的五一的促销活动，特价又礼品。突出厂家活动在活动中的地位，厂家为了做宣传而做促销活动，没有理由不比平时优惠，上帝喜欢“促销消费”。这时我们要做的就是：职业装+普通话+名片=厂家经理。4、样机的节日化输出，立牌□pop□特价标签、赠品、鱼缸等把样机打扮得“美丽动人”。

案例升华

看过《大腕》吗?做现场促销就要想葛优筹备那个葬礼一样，开始时不要去考虑结果。有多大就做多大，资源允许就做到你自己害怕为止。

商场活动策划方案篇七

欢乐圣诞节（圣诞狂欢夜）

每年的12月25日，是基督的教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，能够和新年相提并论，类似我国过春节。为提高商场在本地的影响，提升营业额，增进宣传活动的互动性和娱乐性，吸引消费者。

1、门前广场可设置这样一个场景造型：在商场门口矗立一颗高5米左右的圣诞树，圣诞树上挂上各式各样的装饰品，并配以装饰彩灯。圣诞树周围作配套装饰（小鹿雪橇圣诞老人等），栩栩如生、充满情趣。加上海报喷绘横幅，营造出圣诞的主题氛围。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，能够播放一些经典的曲子。

2、营业员和收银员，商场工作人员全部戴一顶红色圣诞帽，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

3、商场内部划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，配以彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场转成圣诞晚会的天堂。

4、商场门口安排一名工作人员扮演圣诞老人，向消费者派发一些圣诞小礼品。

1、购物送手套，还有连环大惊喜，商场购物满x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。

活动说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同色彩的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

2、圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经的故事中的三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分搞笑。

操作说明：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕能够做得尽量大，也能够分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

3、购物砸圣诞节金蛋

凡在商场购物满x元，即有获得免费砸圣诞节金蛋的机会一次。

操作说明：在事先准备的金蛋中放入写有不同礼品的奖券，赠送奖品待定

4、购物送免费餐券

兑换地点：总服务台商场消费满x元，可获得美食天地免费券

一张x元，满x元送两张，限单张小票，不可累计。

操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，而在美食天地里过圣诞节更具圣诞味道。

5、圣诞节火鸡大餐

圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销售火鸡必定能激起的顾客的好奇心和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源务必准备充足。

6、其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等圣诞限时特卖：开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等。

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮忙。

为配合圣诞欢乐的氛围，在商场门口搭建小舞台，圣诞节当天举行两场主题表演，以吸引消费者前往购物。

表演时间：第一场下午2点，第二场晚上8点。

表演资料：圣诞歌舞表演，有奖问答，圣诞主题模特走秀等。

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存在着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“期望的火柴”。您只要将自己的购物小票投在募捐箱内：

1、我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们。

2、征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升商家的知名度，美誉度等。

商场活动策划方案篇八

活动背景：当代大学生的心理健康不仅影响着我们的发展，也关系到全民族素质的提高，更关系到国家人才的培养。心理素质作为整个精神活动的基础，对我们大学生的影响是极其广泛而深刻的，他影响和制约着大学生各方面素质的发展，渗透到大学生的一切活动中。自信心作为心理素质的重要组成部分，重要性可见非同一般。自信心是一种积极有效的表达自我价值、自我尊重、自我理解的意识特征和心理状态。自信心的个体差异不同程度地影响着学习、竞赛、就业和成就等多方面。自信心是健康心理的需要，也是人际交往的需要，自信心使人勇敢、果断和谦虚。

活动主题：培养健康心理，勇于挑战自我

- 活动目的：
- 1、使同学们能够以全新的面貌面对大学生活
 - 2、培养同学们的健康心理，正视生活中所碰到的一切
 - 3、培养同学们的自信心
 - 4、促进同学们之间的交流
 - 5、培养同学们的团结协作能力
 - 6、增强班级的凝聚力

活动安排：

活动时间：12月20日下午1：00——4:00

活动地点：学校东大操场足球场区

活动负责人：第一组织者：史永琦

主要组织者：

活动环节：1、第一个游戏：“我的位置”

2、第一个游戏：“敞开心扉”

3、第一个游戏：“嘴巴、手指不一样”

4、第一个游戏：“玫瑰开花”

5、自由游戏环节

经费预算：南孚电池两节共4元

附录：

游戏规则：

- 1、我的位置：要求成员排成一排，站在场地中间，按照指令迅速找到自己的位置。如：按身高又搞到低排序、按学号从小到大或从大到小。行动迟疑或缓慢者接受惩罚。
- 2、敞开心扉：成员分成内外两圈，两两相对，内圈的成员向外圈的成员说出他的一个优点，然后互换角色；内圈成员按顺时针移动一个位置，重复以上环节。
- 3、嘴巴、手指不一样：成员在的带领下鼓掌打节奏的同时，轮流说出一个数，同时还要伸出手指示意。要求速度要快，手指示意的和嘴巴说出的数不能一样，否则接受惩罚。
- 4、玫瑰开花：所有的同学站在一起，有组织者发号施令即玫瑰花开几瓣，开几瓣则几个同学抱在一起，抱在一起的人数需和玫瑰花的瓣数相同，没有抱在一起的人或是抱在一起的人数不对的都被淘汰，直至剩下最后几个人即为最后赢家。
- 5、自由游戏环节现场出节目现场表演，具体规则需看情况而定。

商场活动策划方案篇九

每年的农历五月初五,是我国富有民俗传统节日——端午节.今年是6月22日(星期二).端午节一方面是纪念爱国诗人屈原,但在现代生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,主要是满足人们“驱邪,消毒,避疫”的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本促销方案,以求达到提升我司知名度和节日销售的目的.

二,促销活动时间

6月10日—6月24日

三, 促销活动主题

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2, 猜靓粽, 超级价格平

3, 五月端午节, 包粽赛

四, 促销方式

一) 商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在各连锁超市一次性购物满38元, 即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只, 每店限送200只, 数量有限, 送完即止.

2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的.)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3, 商品特卖

二) 活动促销

1, 《猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间:6月10日—15日

2) 活动内容:凡在6月10日—15日促销时间内,在各连锁超市一次性购物满18元的顾客,凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3) 活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子,让顾客进行粽子品牌及价格竞猜;商品由采购部落实价格一定要相当低,以顾客意想不到的价格出售给顾客,使顾客感受到真下的实惠,为节子下一步的销售立下口碑打下基础.

2, 《五月端午节,包粽赛》

1) 我司去年已经举行过,顾客反响强烈,效果也不错,实施与否敬请公司领导定夺;

2) 操作步骤:采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛;

3) 参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得.

3, 《五月端午射粽赛》

1) 活动时间:6月20日—22日

2) 活动内容:凡在6月20日—22日促销时间内,在各连锁超市一次性购物满38元的顾客,凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3) 活动方式:

4) 道具要求:气球,挡板,飞镖;

5) 负责人——由店长安排相关人员.

五, 活动宣传方式

- 1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;
- 2, 我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一, 二期各40000份, 第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园, 莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)
- 3, 场外海报和场内广播宣传.

六, 相关支持

- 1, 采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;
- 2, 采购部联系洽谈1000斤粽子材料, 举行包粽比赛;
- 3, 采购部联系洽谈2200只粽子, 举行射粽比赛;

七, 活动费用预算

- 2, 《猜靓粽, 超级价格平》活动:(数量价格由赞助商在各店促销决定);
- 3, 《五月端午节, 包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;
- 4, 《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只.

费用总预算:

- 1, 装饰布置, 气球, 横幅, 主题陈列饰物, 平均每店300元, 费用约6600元;
- 2, 吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

小组成员对该促销方案的一些看法和建议:

卢怡蓉:

1. 方案中, 活动实施的人员分配不够明确具体.
2. 零售企业促销预算包括两项内容, 一是需要资金量, 二是资金的来源. 但本方案中, 第七项费用预算中, 并没有明确资金的来源. 除此之外, 还要注明活动中要注意的事项, 比如, 在进行场外促销时, 尤其是客流量高峰期和客流较集中的地方, 要注意防损, 包括时刻提醒顾客看好个人财物; 促销粽子期间, 要注意冷柜的安全使用事项. 还有, 活动期间种种突发事件的即时处理.

蔡肖玲:

这个促销方案有几点做的不好: 1. 促销场地的布置不够灵活, 没有根据商场的不同设计方案, 有一些场地不允许这样布置, 反而这样做了, 可能会影响人群量和销售量.

2. 猜粽品牌这项, 是可以让顾客更了解公司品牌和形象, 但是活动之前让顾客了解粽的品牌, 这样会更有效果.

3. 当天应该雇用一些兼职人员来帮忙.

4. 预算之前应该在市场上调查一下, 才估计比较有真实性, 可行性.

蔡肖群:

虽然主题是端午节, 但是为吸引更多顾客的来临, 应该让各专柜也一起参加这次活动, 可以通过打折促进整个活动的气氛. 每天活动结束后, 应清点礼品数量, 粽子数量等, 作为一个活动

记录.

赖丽何:

促销活动中要注意事项:促销商品是否齐全,数量是否足够;出售场所人员是否均了解促销期限及做法.

最后,在促销活动后,零售企业要做好促销活动成效评估,通过总结评估本次促销活动的效果,记录活动中的成功与不足之处,改善缺点,以便下次促销工作做得更好.

杨霏:

注意事项:用电安全,兼职人员的培训及礼貌用语的使用,活动区域的卫生,和活动后的善后.

商场活动策划方案篇十

惊喜重:购物积分送大米,积多少送多少!

市场分析:目前,积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施,但随着中秋这个销售大买点的逼近,竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段,要稳定积分卡客户,势必推出比对方更为有利的政策,削减竞争对手的力量。

活动时间:8月29日—9月5日每晚7:30开始

活动内容:

“顾客是南康百货的.上帝,南康百货的发展更离不开顾客的支持”,为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客,南康百货超值大回报:凡于此期间当日晚7:30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米,积15分送15斤,积20分

送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送 50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动!凭积分卡和电脑小票(限当日7:30之后小票，金额不累计)到商场出口处领取。送完即止。(建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。)

第二周：9月6日—9月12日

惊喜第二重：南康积分卡再次与您有约!

分析：由于周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢?唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9日12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场服务台办理。

第三周：9月13日—9日19日

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：9月13日—9月19日

活动内容：活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性削费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，

送完即止。(每天限量50份)

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周：9月19日—9月28日

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)