

2023年商场促销创意活动策划方案 商场 促销活动策划方案(通用12篇)

提供必要的培训和学习机会，提升员工整改的专业能力和水平。游戏策划不仅仅是单纯的规则制定，还涉及到游戏的情感表达和文化遗产。

商场促销创意活动策划方案篇一

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，违规多射击无效处理。

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

商场促销创意活动策划方案篇二

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。

商场促销创意活动策划方案篇三

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

商场促销创意活动策划方案篇四

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。

商场促销创意活动策划方案篇五

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：

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、

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、

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、

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、

2、保持本土化经营、

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、

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、

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、

商场促销创意活动策划方案篇六

20xx年10月30日

【xx商场】

室内装饰+剪彩仪式+演艺节目+军乐演奏+锣鼓欢舞+礼品赠送+发放传单

具体安排为：

8: 30—10: 00现场布置、礼仪接待

10: 00—10: 35剪彩仪式

10: 35—11: 30演艺节目

1、在【xx商场】开业新禧之际，通过【xx商场】内外的装饰，开业剪彩，军乐队热闹表演，传播开业喜讯，扩大其知名度。

2、加深和消费者的近距离沟通，增强【xx商场】对外的亲和力。

3、以开业活动为载体，让每位消费者能更明了的看到企业优越的环境，了解企业高层次的经营品位，有一种身临其境的感觉。

4、借助开业庆典活动让消费者了解【xx商场】的经营品位、理念和文化等，树立其独特的品牌形象，为【xx商场】日后在服务业赢得有利竞争建造好基石。

第二部分：筹备工作

一、人员邀请

1、表演人员邀请

身着亮丽民族服装的锣鼓舞狮队，表演各种鼓令、双狮吸珠、双狮祝福等精彩节目为开业添声添彩，渲染喜庆氛围，吸引更多的路人驻足观看。

2、六名礼仪小姐，着统一的红色旗袍，身披绶带。负责帮助嘉宾签到和引导嘉宾进入场地等工作。

3、保安人员10名，负责安全保卫和指示车辆行进、停放工作。

4、保洁人员10名，负责现场的清洁卫生工作。

5、主持人邀请

聘请专业的、善于调动现场气氛的舞台节目主持人，能主动与观众一起参加活动，并反复宣传本公司形象，由艺唐负责联系。

6、邀请媒体有关饮食栏目的记者（贵单位拟订邀请计划，并自行联系）。

7、有关职能部门领导和政府领导邀请（请贵单位拟订邀请计划，并自行联系）。

二、剪彩现场布置图：

现场布置详细说明：

店内装饰：详见艺唐文化提供的“店内装饰效果图”或具体事宜双方协定。

店面装饰：详见艺唐文化提供的“店面装饰效果图”或具体事宜双方协定。

高空气球：为了制造欢快、喜庆、热闹的氛围，在【xx商场】门前放置高空气球，数目待定，气球采用红灯笼球，显得喜气大方。条幅内容主要为开业庆贺类词语，具体内容可由贵单位提供。

拱门：在【xx商场】门前直径为18米的拱门一个，上面悬挂“热烈祝贺xx商场隆重开业”等之类的词语，能够简洁明了地传达开业的喜讯。

迎宾通道：在【xx商场】门前铺一条宽为3米左右的红色地毯，

在地毯的两侧放置鲜艳的花篮，既可以为现场创造气氛，又可形成隔离带的效果。

花，既可以为现场创造气氛，又可形成隔离带的效果。

灯笼旗杆：在【xx商场】门前的附近可挂红色的灯笼，每2个为一组穿起来，上面写有“悦”、“豪”字样，吸引过往的人群，无形中向市民传达了【xx商场】开业的喜讯，并且扩大了【xx商场】的知名度和影响力。

三、片区规划：

礼仪接待区：

可安排在剪彩场地的一侧，由两张签到桌和六名礼仪小姐组成，签到桌上铺红平绒桌布，摆放签到处，礼品处的桌卡和签到簿，笔墨砚，桌上一侧放置胸花，礼品，由两名礼仪小姐负责在【xx商场】入口迎接来宾，一名引导来宾到签到处，两名礼仪小姐负责在签到处协助来宾签到、为来宾佩带胸花、赠送礼品，一名礼仪小姐引导来宾到休息处休息并随时处理紧急事件。

来宾休息区：

可安排在【xx商场】内部的服务区，桌上摆放适当的茶水、饮料等供各位来宾享用，由工作人员播放轻柔的音乐，给人心情舒畅的感觉。

第三部分：活动方案实施

一、活动议程

1)活动当天【xx商场】所有人员统一着装，展现【xx商场】全体员工的精神风采；

2) 贵方安排专人疏导车辆，维持现场秩序；

3) 来宾、贵宾、领导、记者到达后，由礼仪小姐负责迎接，为其佩带胸花、赠送礼品、引导各位来宾签到、留言、进入休息处休息。

签到接待处

礼仪小姐：6名

由工作人员及礼仪小姐负责来宾签到，礼品的接收，为来宾佩戴胸花，赠送礼品，引导来宾就位。

4) 礼品赠送。礼仪小姐为来宾赠送礼品。

礼品数量——贵公司确定

5) 现场发放dm刊：向来往的人群进行人员直接宣传。

7) 仪式完毕【xx商场】领导与嘉宾合影留念。

二、活动流程

8: 00所有布置装饰全部到位，为开业仪式做好准备

9: 30军乐队奏响嘹亮、高亢的乐曲，在欢快的音乐中迎接来宾光临；

激昂豪迈的锣鼓队演奏使沸腾的现场更加沸腾；

演艺人员到场，做好演出前的准备处休息；

礼仪小姐微笑的面容，优雅的气质，使来宾充分享受到礼仪服务；协助来宾签到，为来宾佩带胸花、向来宾赠送礼品。

9: 30主持人到场，熟悉庆典讲话稿，并了解当日嘉宾到场情况。

10: 00主持人宣布庆典活动开始并简单讲解【xx商场】的风格与特色。

10: 10【悦豪xx商场】总经理作致词。

10: 15主持人邀请贵宾讲话。

10: 20主持人邀请政府职能部门领导讲话。

10:25【xx商场】总经理致答谢词，并宣布“【xx商场】正式开业”！

工作人员拉响8发礼花弹。

同时，悦耳的军乐曲悠扬飘荡。

10: 30主持

人邀请嘉宾、领导剪彩并宣读剪彩的人员名单。

礼仪小姐手持托盘（内装剪彩用品）上台等候领导、嘉宾剪彩。

10: 35剪彩仪式开始。

军乐队伴奏迎宾，为剪彩添声添色。

工作人员拉响8发礼花弹，五彩礼花在空中怒放使现场成为花的海洋。

工作人员放飞氦气球，喜庆、吉祥的氛围使开业活动达到高

潮。

10: 40女声独唱

10: 50主持讲述【悦豪xx商场】的总体情况和规划。

10: 55舞蹈队表演

11: 05现场互动游戏纪念品（若干）

11: 20男歌手独唱

11: 30主持人宣布本次活动圆满结束。

商场促销创意活动策划方案篇七

（一）大型商场市场分析

世界知名的麦肯锡商业咨询公司最近发表的调查报告指出：“中国加入世贸组织以后，经济领域中受冲击的将是中国零售业。由于缺乏现代先进零售管理模式和整体的规划运作，目前中国由发展商开发经营的各种业态商场，亏损面高达60%；随着沃尔玛、家乐福等世界零售巨头抢滩中国，中国零售业的竞争进入了白热化的境地。许多大型商场纷纷搁浅，陷入困境”。以昆明为例：名噪一时的“新东方女人广场”不复存在，一度被消费者和传媒追捧的“金碧辉煌”无人问津，风光一时的“天恒时代名店”难以为继，昆百大火线“变脸”、西南商厦重新洗牌整合、盛兴接盘五华大厦、华联入主和平盛市、美辰百货摩拳擦掌……硕果仅存的百盛、金龙百货也正苦思良策。这一切说明：传统的经营模式必须与国际接轨，必须接受先进的管理理念，并进行全方位、专业化的运作；另一方面，我们激扬时代针对昆明目标消费市场进行长期的专业化、系统化的定向市场调查研究也进一步证明：随时把握时尚前沿动态，引领昆明时尚潮流，充分领

悟目标群体需求，才能将企业立足昆明市场，并获得消费者的青睐与推崇。

大型商场竞争激烈，各种庆典优惠活动常常被众商家所使用，长此以往，有很多活动已不被消费者所注意，这也让很多商业活动大打折扣，尤其是在开业庆典活动中都必须追求一种一开始就特别能吸引人们的注意力的理念，才能使之在最短的时间内提高知名度和美誉度。

时尚春天要在这一激烈的商业竞争中脱颖而出，首先在开业庆典上就要做足文章，为此，必须要将时尚春天购物中心的a□地理优势——青年路中段繁华地区□b□产品优势——时尚潮流、荟萃与各项活动紧密结合，才能达到出奇制胜的良好宣传效果。

（二）活动终极目的

通过极富新颖、特色、影响力和吸引力的开业庆典活动来加速度提升时尚春天的知名度、美誉度和忠诚度，才能为“时尚春天——时尚潮流”这一定位积累良好的品牌资产。

（三）活动构成三步曲

- 1、开业前的热身曲：媒体运用、新闻发布会；
- 2、开业时的热烈曲：开业当天活动内容完全亮相；
- 3、开业后的热闹曲：

内容：每三个月举办一次“赛装节”，每次花样翻新，精彩迭出，并长期在云南强势媒体上发布“时尚流行前沿”的图文并茂式系列追踪文章。

主办：时尚春天购物中心

承办：激扬时代

- (一) 召开新闻发布会
- (二) 开业庆典揭牌仪式
- (三) 舞狮、舞龙表演
- (四) 街舞表演
- (五) 现场时装秀
- (六) 赛装节
- (七) 购物有奖活动
- (八) 现场答题抽奖
- (九) 时装发布会

- 1、 将时尚春天的牌坊用红布覆盖；
- 2、 在商场入口处用彩色气球扎成两层彩虹门；
- 3、 空飘6个，并配6条布标，上面标有醒目广告语；
- 5、 在t形台的周围用布带圈定活动范围，布带上同样印有广告语；
- 9、 在商场入口处安排穿着时尚的3—6名礼仪小姐迎接嘉宾。

(一) 召开新闻发布会(开业前的热身曲)

- 1、 时间：开业前一个星期之内

2、地点：时尚春天会议室

3、内容：发布时尚春天购物中心的开业庆典及活动安排情况，赛装节筹备情况，并答记者问；与此同时，在春城晚报、都市时报时尚版刊1/2版登彩色平面广告。

4、目的：通过强势主流媒体的宣传报道，宣传和强化“时尚春天购物中心”引领时尚潮流的新形象、新理念。

5、现场布置

(2) 在会议桌上摆放一些鲜花盆；

(3) 在桌子的两端各竖一小条幅，上书“时尚春天”“引领潮流”的广告语。

6、新闻发布会费用

(1) 相关领导、商界专家(3-6人，时尚春天操盘，邀请及其费用自理)

张德文 中共云南省委宣传部副部长、省政府新闻办主任兼新闻发言人（建议）

(2) 省内新闻记者(29人，激扬时代操盘)

xx电视台 3人×400元/人=1200元

xx电视台 3人×400元/人=1200元

xx日报 1人×400元/人=400元

xx经济日报 1人×400元/人=400元

xx晚报 1人×400元/人=400元

xx信息报 1人×400元/人=400元

xx新报 1人×400元/人=400元

xx时报 1人×400元/人=400元

xx时报 1人×400元/人=400元

xx日报 1人×400元/人=400元

xx晨报 1人×400元/人=400元

xx消费报 1人×400元/人=400元

xx科技报 1人×400元/人=400元

xx报 1人×400元/人=400元

xx广播卫星台 1人×400元/人=400元

xx广播电台 1人×400元/人=400元

xx广播电台 1人×400元/人=400元

xx新闻单位5家 8人×400元/人=3200元

相关礼品每人50元，计1050元

(3) 材料准备（时尚春天协助，激扬时代操作）

份计90份，主持人主持稿1份等的撰写、打印、复制、汇总、装订等。

7、方案效果

通过此次新闻发布会，进一步扩大时尚春天的知名度、美誉度、市场受众面和品牌形象。

（二）、揭牌仪式

1、时间：（9：30—10：30）

2、内容：

（1）主持人宣布庆典活动开始，并逐一介绍嘉宾；

（3）行业主管、商界精英、商场领导分别致词。

（三）舞狮、舞龙表演（10：30—10：45）

1、地点：购物中心前的广场上

2、内容：邀请表演队伍在揭牌仪式结束后，在一片掌声中开始登场表演中国传统节目。现场邀请开业嘉宾给4只狮子点睛。同时，表演中的4只狮子献字（口中吐出开业吉祥语，吉祥语由激扬时代设计创意），以渲染开业庆典吉日的吉祥气氛，吸引更多消费者的注意力。

（四）街舞表演

（10：45 12：30 15：00与时装秀同时进行三场）

1、地点：购物中心前的广场上

2、内容：邀请云南省有名的街舞表演队表演前卫、时尚的街舞。

3、目的：通过充满活力的时尚街舞表演来宣传时尚春天引领

时尚潮流、传播青春活力的形象，同时能吸引更多消费者的眼球。

（五）现场时装秀（10：45 12：30 15：00）

1、地点：广场上搭的t型台上

2、内容：邀请全国、西南地区、云南省模特冠军和其他知名男女模特各10名穿着时尚春天的服装进行时装表演。

3、目的：用名人效应来快速提升时尚春天的知名度，以模特青春、靓丽的形象来展示时尚春天引领时尚潮流的理念和时尚春天的高雅品位。

（六）赛装节（14：00—14：40）

1、地点：时尚春天门前广场

2、内容：邀请昆明时尚女性30名参加（经开业前组委会选评而出），嘉宾现场评分。选出前10名参赛选手，冠军给予价值8000元的时尚服饰，永远爵士铂金卡1张；亚军给予价值5000元的时尚服饰，爵士铂金银卡一张；季军给予价值3000元的时尚服饰，爵士铂金铜卡一张；优秀奖5名，给予价值1000元的时尚服饰，贵宾卡一张。

3、目的：大范围吸引昆明时尚女性前来参加此项活动，旨在将时尚春天的时尚风格及品位通过参与者的亲身感受快速在消费者中传播美誉度。

（七）购物有奖活动（整天）

1、内容：

（1）第1位在时尚春天商场购物满500元者，奖价值8000元人

民币的时尚服饰；

（此活动视具体情况可以在以后长时间变化着进行）

2、目的：通过高额奖励吸引消费者踊跃购买，与此同时，高额奖励还能产生轰动效应。

（八）答题抽奖活动（13：30—2：00 穿插进行）

1、内容：

（2）在开业当天，凭刊有广告的报纸现场答题，完全正确者即可参加现场抽奖；

（3）奖项设置：在一纸箱中放置若干乒乓球，乒乓球上面写有“时”、“尚”、“春”、“天”（第一组），“时尚”、“春天”（第二组），“时尚春天”（第三组）字样。摸中单独的任何一个字者，奖价值500元的时尚服饰（限5名），摸中单独的两个字者奖价值1000元的时尚服饰（限3名），摸中四个字者奖价值5000元的时尚服饰（限1名）。

2、目的：通过有趣答题活动的高额奖励吸引消费者前来参与，这对提高时尚春天的知名度有着极佳的传播效果。

（九）时装发布会（20：00——22：00）

1、地点：昆明会堂或艺术剧院或另选

2、内容：

（1）以“时尚春天、时尚前沿、引领时尚潮流”为主题进行时装发布会；

（2）邀请强势媒体参与宣传造势，媒体应包括中央驻滇新闻媒体和云南主流媒体；

(3) 公布当天参加赛装节获奖人员名单；

(5) 邀请20—40位知名男女模特与获奖人员同台献艺，进行时装表演。

3、目的：通过时装发布会向消费者渗透时尚春天就是昆明“时尚前沿、引领时尚潮流”的最前沿阵地。

为了更广泛的传播时尚春天的时尚特点及开业庆典的盛况，为了吸引更多的人前来参与开业庆典，并在开业前的一周内，选择发行量较大、传播面较广、影响力较大的媒体——《春城晚报》和《都市时报》的时尚彩色版面进行产品以及开业活动的宣传，以提前引起广大市民和消费者对时尚春天的格外关注。（媒体费用另算）

1、 开业前：

(1) 次数：六期，《春城晚报》、《都市时报》各三期1/2版彩色平面广告；

(2) 内容：告知广大消费者时尚春天的开业时间，当天活动主要内容，知识答题，赛装节参赛细则等。

2、 开业后：

(1) 次数：四期，《春城晚报》、《都市时报》各两期1/2版彩色平面广告；

(2) 内容：公布赛装节、购物有奖、答题抽奖获奖人员名单，公布时尚春天第1—3天的营业状况，以渲染时尚春天成功开业的盛况，从而使时尚春天获得市场和消费者的广泛认可。

1、 终极目的

激扬时代人认为：时尚春天要长期占领昆明时尚前沿的主导

地位，就必须将自身的优势与激扬时代的专业策划结合起来共同打造“时尚春天的核心竞争力”，只有用好联合智慧，才能杜绝“虎头蛇尾”、“昙花一现”的尴尬境况。只有通过随时了解、洞察、分析市场信息，结合自身特点与优势，改进自身不足和劣势，推陈出新，推新出优，推优出品，时尚春天才能五度俱全（知晓度、美誉度、定位度、知名度、忠诚度）；时尚春天才能立于昆明消费市场的不败之地，并试图独占鳌头。

2、终极关怀

（4）激扬时代对时尚春天的目标市场与销售量、销售额进行预测；

（7）每3个月举办一次时尚春天赛装节；

（8）根据市场行情变化，协助时尚春天适时调整营销整合策略，并为时尚春天制定详尽的促销方案及应对策略。

商场促销创意活动策划方案篇八

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

家的感觉，价的乐趣

x月x日~x月x日

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

商场店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，联系一家做场外大型促销（演出）等活动。

买赠、现场试吃、抽奖等。

1、“五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区（小食品、小百货、日化类等），做封面。

3、凡一次性购物满xx元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动□xx元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次（外场专柜、家电不参与此项活动）。可幸运获得以下丰厚奖品：（见奖品设置：）

一等奖：价值xxx元礼品一份（总计x份）

二等奖：价值xx元礼品一份□x份）

三等奖：价值xx元礼品一份□xx份）

四等奖：价值x元礼品一份□xxx份）

五等奖：价值x元礼品一份□xxxx份）

注：1、当日现场抽取奖品，购物小票不予累计（多买多重）。

2、店内所有员工一律不允许参加此次活动。

商场促销创意活动策划方案篇九

1、内容：向社会征文，题目“我与x店的故事”。目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。

2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购买力强的会员来本店消费。

活动一：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

3、内容：5元至30元不等办理家友会员卡！会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

4、分工：1)、企划：向总部申请，1元办卡活动；数量根据情况定；制作办卡台（要求：商业气氛少，具有浓厚的公益性）和捐献箱（规格大，最好透明，上面要有公证单位的提名）

2)、理货组协助总台安排现场办卡人员

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选择捐献金额；另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

活动一：主题：爱心起点站

1、起始时间□20x.12.31

2、内容：给周边社区双下岗工人、没生活来源、病人、残疾人等困难人员提供帮助和物品支援。（选定需帮助对象100人）。

3、物品：油、棉被、米

4、物品费用来源：1)、倡导社会献爱心，动员顾客来办会员

卡，会员卡除成本外，其余的收入作为赞助的一部分。

2)、 供应商赞助一部分

3)、 准备一部分爱心商品，内容是凡购物此类商品一份，就献爱心一份，其中的一份利润赞助（比如一元、各二元等）

分工□a□理货组准备爱心商品名录（商品数量暂定10个，建议：是高毛利的，或者是能向供应商争取让利的）；根据现场安排陈列□b□企划给爱心商品陈列区进行装饰，营运“爱心”气氛。

互动情节

1、 联营专柜的促销活动。

活动内容：店庆其间，开门营业前100名顾客，凭dm□或是报纸）上的广告，可需花1至5元可购买50元左右的商品一件。
（商品：被套、枕套、衣服、茶叶、洋参等）

补充活动： 特价或打折

分工： 1)、 企划进行特价品筹集。

2、 供应商买赠活动。

分工： 由理货组筹集并上报活动内容。

企划根据上报的活动进行安排

3、 店庆拍卖。（此活动在商谈中）

联系诚皇拍卖行，通过互动活动来拱动现场气氛，如游戏、现在抢购等活动。

商场促销创意活动策划方案篇十

2021年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品将会热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

活动内容：

$202x=200+8=2000+8=\square$

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品；

购物满2000元，加8元可换购价值88元的商品（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

操作说明：凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置：（奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券）

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值2000元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

四、一谏值千金——我们倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物（价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等），而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并于次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

操作说明：

a.地点可以选择在商场中央大厅一、二楼电梯旁或服务台一侧，准备好建议单（上面标有建议内容、建议人、联系地址或电话等选项），同时准备好笔、椅子、桌子等。

b.具体奖励金额也可以视商场自身实力而定，不过当然是金额越高，吸引力也越大，正所谓“重赏之下，必有谏夫。”

c.选择商场老总坐堂值班，是体现商场的诚恳，可以是老总和副总轮流值班。

商场促销创意活动策划方案篇十一

随着炎热的夏天的来临，大部分消费者一开始足不出户。再者七月是一个假期，很多消费者有空闲的时间来打扮自己。

切合市场情况，大多数商家已经开始了行动！夏季即将过完，影响到夏季服饰的销售。

推广品牌，提升销量，拉近与客户的关系！

“清凉夏日，时尚感受”

七月（待定）

xx广场右侧

前期：

a□的活动宣传（宣传单的发放、报纸广告的刊登）

b□店面进行装饰（主要突出热血沸腾的环境）

c□活动货品的发放及整理

d□人员的安排落实

活动中期：

a□门边站一位礼仪小姐

b□收银台安排两位人员

c□店内剩下的人员和顾客沟通（导购）

d□总监控人员活动现场气氛（纳帕佳，加油！1，2加油□ e□
店内音乐伴随（纳帕佳网页主页音乐及相关音乐）

符：仓库管理人员与店内人员协助及时补充需求量大的货品

活动后期：

a□软性新闻跟进，报道特卖活动当日的火爆现场。为活动持续加温。

b□结束后有店铺自行清货物数量并做好记载，进行上报。

c□店内收拾整理特卖的相关宣传硬件，注意保存。

1、室内：

店内天花板上挂特卖宣传吊牌、店内四周的天花板上挂折扣牌
(鞋子和衣物的吊牌

分类)

橱窗外贴写真宣传画

收银台贴背景墙

弧形墙面贴海报3张

2、室外：

门上帖条形图文(3张)共6张

门外方柱用写真包裹

进口地贴一张

店面装饰人员

仓库管理人员

收银人员2名

现场导购8名

迎宾礼仪小姐1名

总监控1名

总调度2名

基本达到本次活动的目的，吸引更多的顾客进入我们lapargay的品牌店进行消费和了解。提升品牌知名度和亲和力！

商场促销创意活动策划方案篇十二

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

xxx的目标消费群

全国xxx零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高xxx在当地的销售业绩和知名度。

运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

五一3+1天狂欢购

xxx各系列特价产品

为完成年前库存换季清销工作，本次五一促销活动策划以向消费者让利为主要操作手段；为了展示xxx品牌产品线的完整性，向消费者传达一线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一定的销售量。

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊

喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

1、曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过xxx产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、现在来买，立刻送！（第二重礼）五一4天，指定产品均享受五一快乐价！新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何xxx产品满xx元送内裤一条，折上再送！

3、特款特价，特别送！（第三重礼）：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送！（第四重礼）：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

温馨提示：到xxx专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的也可以参加抽奖游戏活动。

奖品设置：一等奖价值xxx元的美容护肤品（也可用价值比较高的xxx产品替代）

二等奖xxx彩棉内裤一条或等值xxx产品

三等奖xxx袜子一双或等值xxx产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地平时销售情况预估而设定名额，抽奖工具选择使用手机微信营销功能，这样，无需购买和制作抽奖游戏道具，就

能够进行抽奖，同时商家在后台还能够查看抽奖数据，省去了管理的人工成本。再者，活动聚的手机微信营销功能其中的抽奖玩法有多种可以选择，成本最低也不过198元，可以说是有很高的性价比了。

1、活动期间活动点派销售人员在各大大商场入口处派发活动dm单页；

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个（x展架或其他物料）；

4、活动面积至少保证50平米以上，五一活动策划可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭建、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容选择都要细致，周到。

场地要求：场地中央可搭建t型台，后面制作的大型背景喷绘，可以走秀，表演节目。t型台周围放几个模特，花车10-20节围在周围。货品全部放在花车与t型台之间。现场所有能利用的地方都要有xxx的广告喷绘，以制造良好的现场氛围。

本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派

发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有xxx明显标志。

2、活动检查人员

活动执行期间，各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。