

# 商场春节活动方案 春节商场促销活动方案 (优质8篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

## 商场春节活动方案篇一

春节是每年销售地顶峰时期，也是各个行业全年最繁忙地时间，为了能使门店在今年春节集中精力打好销售战，本次春节，我们将以商品组合销售为主要促销方式，同时配以适当地促销活动，以引导消费，挖掘潜在消费为提升途径，同时注重套餐购促销，希望于正常销售途径之外尽量挖掘市场潜力，迎合顾客购物心理(大批量购物、一站购物)，体现我们地经营特色，从而提高客单价，提升销售。

福多春意浓

本阶段地活动以突出套餐购特色地商品和其他特价商品相结合地形式，以商品为活动主要角色，挖掘节日前期地消费力量。活动以套餐购特价商品为主，以网络页面为主要体现形式，先期吸引年后装修群体购买，优惠券赠送主要针对装饰公司地新客户地吸纳，挖掘和培养地新消费群体，同时也希望籍此活动，吸引对我们地优惠券有感兴趣地潜在消费群体。

20xx年1月2xx日-xx日

淘宝网

## 1. 特价套餐商品

(1) 在所有新价格更改后，推出套餐商品。

(2) 规格：家装套餐：2+12+1+1

综合套餐：1+12+11+1+1+11+1+1+3

(3) 要求所有套餐购版商品价格平均下降幅度在5%；

(4) 商品选择要求为光大客户近常做地为主

3. 辅助装饰：制作套餐商品页面，主页醒目标识，提示购买

活动期间赠送优惠券共计30张，50元地优惠券20张；100元地优惠券10张，涉及金额共计xx元。

增加新地合作伙伴；增加新会员从而提高每月销售量。

## 商场春节活动方案篇二

1. 礼动新春贺佳节xx来店有喜，买即送拜年礼

2. 金猪送福迎财神x满100省60元、50元、40元、30元、20元

3. 金猪送福好运连连xx红火靓礼满100六重送

4. 金猪报喜刮卡连年xx购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年

5. 立丹新春礼上礼xxx合家满堂红红红火火过新年

6. 金猪进门全家旺xx立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

## 7. 浓情蜜意爱要久久xx温馨恋爱礼2. 14千支玫瑰送给您

20xx年xx月xx日

### 1、礼动新春贺佳节x来店有喜，买即送拜年礼

1. 活动时间□xx年xx月xx日xxxx年xx月xx日

2. 活动地点□1x4楼

3. 活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼x4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

### 2、金猪送福迎财神x满100省60元、50元、40元、30元、20元

1. 活动时间□xx年xx月xx日xxxx年xx月xx日

2. 活动地点□1x4楼

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

### 3、金猪送福好运连连x红火靓礼满100六重送

1. 活动时间□xx年xx月xx日xxxx年xx月xx日

2. 活动地点□1x4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼x4楼购物单张票满100元以上(金额不可累计)可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭

配。

### “红火靓礼六重送” 奖品设置

100元x200元级;送成本价2.5元的礼品(赠品: 牙膏、卷筒纸二选一)

201元x300元级;送成本价5元的礼品(赠品: 洗衣粉、洗洁布二选一)

301元x400元级;送成本价7.5元的'礼品(赠品: 新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元x500元级;送成本价10元的礼品(赠品: 精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

501元x600元级;送成本价12.5元的礼品(赠品: 套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元x800元级;送成本价15元的礼品(赠品: 不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注: (礼品金额设置按每一级别奖品最小金额x2.5%计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元x1600元领第一级礼品, 1601元x2400元领第二级礼品, 2401元x3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品: (见上)数量: 400份/天x17天=6800份合计赠品预算: 平均价8.75元/份x6800份=59500元每日赠品预算: 59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业额220,000元计算)

印刷气氛牌：2,000张费用预算：1120元(单色单面)

4、金猪报喜刮卡连年xx购物满200元，..... 为您备足精选年货

1. 活动时间□xx年xx月xx日xxxx年xx月xx日

2. 活动地点□1x4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼x4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“金猪报喜刮刮乐”活动，刮出金猪心动礼品。201抽一张;401抽二张;601抽三张;最多可抽3张，(黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推)最多3张。

4. 奖项设置：

(一等奖1名金猪抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一台)

成本金额：3000元x1=3000元

(二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台)

成本金额：1720元x2=3440元

(三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台)

成本金额：200元x3=600元

(四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床)

成本金额：100元x16=1600元

(五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等)

成本金额： $55\text{元}\times 32=1760\text{元}$

(六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件)

成本金额： $38\text{元}\times 64=2432\text{元}$

(纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额： $17632/8=2,204\text{元}$

印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元(四色双面)

道具预算(装糖果花生用)：425元

5、新春礼上礼xxx合家满堂红红红火火过新年

1. 活动时间□xx年xx月xx日(初一)xxx年xx月xx日

2. 活动地点□1x4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼x4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6、金猪进门全家旺xx春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1. 活动时间□xx年xx月xx日xxxx年xx月xx日

2. 活动地点□1x4楼

3. 活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在(2月18日x2月20日)举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1,000张费用预算：760元(单色单面)

7、浓情蜜意爱要久久xx温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您

1. 活动时间□xx年xx月xx日xxxx年xx月xx日

2. 活动地点□1x4楼

让浪漫的情歌表达你的爱意!用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

写真、喷绘：

费用预算：6,782元杂费：520元

2. 印刷类：

1. 印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3,560元

2. 印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元(四色双面)

印刷费用预算：10,320元

1. 17天(广场广告架占道费)2,312元/1个

2. 2月9日晨报四分之一套红36,600元

(略)

(略)

## 商场春节活动方案篇三

20xx年春节即将到来,为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货,xx商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓,过大年”促销活动,以此送给消费者真正的春节大礼。

一:满100送150(年货券)

1、活动时间:20xx年x月x日—20xx年x月x日

2、活动内容:活动期间,在xx商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照相器材类、小家电商品累计300元,可获得大家家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元,可获得xx商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券):

1)年货券:除黄金、手机、裘皮等特殊商品外,在某某商场均可使用。

2)压岁券:限在初一至初七期间使用,除黄金、手机、裘皮等特殊商品外,在xx商场均可使用。

3)元宵券:限在正月十五使用,除黄金、手机、裘皮等特殊商品外,在商场均可使用。

- 4) 烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。
- 5) 礼品券：仅限商场内使用。
- 6) 翡翠券：仅限商场及xx珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

#### 4、赠券使用规则：

- 1) 赠券只适用于商场内，复印无效；
- 2) 赠券需对等消费或按比例收券；
- 3) 赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；
- 4) 现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；
- 5) 赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客；
- 6) 赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；
- 8) xx商场保留对此券使用的最终解释权。

## 二：大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间□20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、春节活动方案：新春佳节即将到来□xx商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间xx商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持□xx商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年最低价让利消费者。

## 商场春节活动方案篇四

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。

### 【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10日—12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。

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

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只x22店=4400只；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤x22店=660斤。

## 商场春节活动方案篇五

活动内容：

20xx=20xx+xx

购物满xx元，加x元可换购价值xx元的商品；

购物满xx元，加x元可换购价值xx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xx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。

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。活动策

划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。

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。

## 商场春节活动方案篇六

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的.：以目前的影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的;不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭

好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

## 商场春节活动方案篇七

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的.影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的;不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭

好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

## 商场春节活动方案篇八

- 1) 统一制作春节员工帽子，每位员工必须佩带。
- 2) 春节期间员工服务用语：你好!新年快乐!欢迎光临!
- 3) 收银台的收银员穿戴塘装。

### 1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

### 2) 赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的'商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

赠品由厂商提供赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动.

2) 厂商做大型的文艺活动，进行轮回演出，提高客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

报纸：晚报

年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。