

# 商场大型活动活动策划方案 大型商场活动策划方案(优秀5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 商场大型活动活动策划方案篇一

沃尔玛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。从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业。

### 二、活动目的：

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。

### 三、目前营销状况：

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非常大。

#### 四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有非常强的规模效应。在一定程度上具有非常大的竞争力。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非常好市场机率非常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。

#### 五、价格策略：

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。

#### 六、促销策略：

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。

## 七、广告宣传：

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。

## 八、公共关系：

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。

## 九：营业推广：

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。

十、物流配送：

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。

十一、策划方案各项费用预算：

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

十二、分析预测：

十三、感想

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估。而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传。也分析了市场的状况。可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写。这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自已的活动变得非常成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润。并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己只是从书本上来知道策划书要从这几

方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书。而策划书对一个企业也是非常重要的企业活动的成功与否在于策划书写得好与否。

## 商场大型活动活动策划方案篇二

商场，或称购物中心（英国英语□shopping centre□美国英语□shopping mall□□是现代城市或市镇中常见的建筑物，是结合购物、休闲、文化、娱乐、饮食、展示及资讯等设施于一体的商业设施。下面是小编为大家带来的大型商场促销活动策划方案，欢迎阅读。

沃尔玛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。从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业。

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非常大。

优势：沃尔玛具有非常强的规模效应。在一定程度上具有非常大的竞争力。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非常好市场机率非常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。

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：

广告费用：

营业打折费用：

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评

估。而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传。也分析了市场的状况。可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写。这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自已的活动变得非常成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润。并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己只是从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书。而策划书对一个企业也是非常重要的企业活动的成功与否在于策划书写得好与否。

## 商场大型活动活动策划方案篇三

一、主题：

骄傲中国，喜迎奥运一个请假

二、时间：

8月2日(星期六)8月3日(星期日)

三、地点：

福州市康城百货

四、主办：



欧尚坊个人护理用品专卖店福州市康城百货联合举办

五、协办：

福州市康城百货内有意参加促销活动的其它商户，厂家。

六、营销模式：

联合营销，异业联盟，共创共赢

七、目的：

吸引人流，丰富广场活动，让利促销，促进销售，共创共赢，提升康城百货及欧尚坊等其它商户在当地的知名度。

八、促销思路：

提前制作宣传单张，在商圈范围内发放，或夹报发放，让顾客知晓活动，营造活动气氛，提前造势，通过大型文艺活动吸引顾客，宣传企业产品与品牌，在路演现场组织促销台，提前组织大力度促销活动与促销产品，让利顾客，提供一场赏心悦目的文化大餐与让利优惠大餐，营造清凉夏日。

九、合作方式：

康城百货：提供场地、电源、其它相关事物协调，协助舞台的搭建、相关气氛营造宣传物料的安全维护(如拱门、灯笼柱、看板等)，现场秩序维持、其它商户的沟通洽谈，邀请更多的商户参加活动。

欧尚坊：组织活动策划、执行，搭建舞台、邀请文艺演员

十、会员区促销活动：

1)、购买88元免费办理会员卡一张，送20元购物券

活动期内在店内，或活动现场购欧尚坊产品满88元可免费办理会员卡一张，并返20元购物券一张，每人限送一张。

## 2)、会员来就送

为庆祝欧尚坊福州1周年店庆，凭会员卡，可到欧尚坊店免费领取价值30元礼品一份(生日蛋糕一份，20元购物券一张)老会员介绍新会员可以免费办理会员卡一张，新老会员均可赠送价值24元面贴2张，数量有限，送完即止。

总部提供：面贴400张

## 3)、会员买就送

a会员一次性购物满598元，送价值380元咖啡壶一个，限3名(先到先得，购买特价商品除外)

b会员一次性购物满398元，送价值280元真丝睡衣一套限5名(先到先得，特价商品除外)

c会员一次性购物满120元，送价值59元(d-0218)香薰舒压足部磨砂膏200g一支，(限50支)

d会员一次性购物满60元，送价值36元he姜活化美手霜一支(限200名)

## 十一、促销活动：

### (1) 周年庆，来就送

内容：活动期内凡亲临活动现场，或店内均可赠送精美礼品一份，每人限送一份，限前300名，每天数量有限，送完即止：送试用装2-3包，试用装可以通过店员或演员在台上发放。

赠品：提供价值12元/片的面贴100片

提供he百花峰蜜柔滑护发蜜试用装600包

成本费用：

(2) 周年庆，满就返，返再送

时间：预计(做10天左右)

内容：为庆1周年店庆，感谢广大顾客长期以来对欧尚坊护理店的支持，隆重推出“满就返”优惠活动：

d购物满300元，返120元购物券送售价在68元芦荟隔离霜一支  
e购物满380元，返160元购物券，送售价在83元玫瑰泡泡浴500ml一支(h-0218)操作：

(1)、购物券需每次购物满60元以上才能使用1张，120元以上2张，以此类推，最多不超5张。

(3)、周年庆，买就奖

时间：(只做2天)

均有机会中奖，奖品多多，机会多多，千万别错过。

一等奖：冰箱(4升)一台1名

二等奖：名贵餐具一套3名

三等奖：价值78元he美白防晒修饰乳60ml50个

四等奖：价值59元香薰舒压足部磨砂膏200g(d-0218)一支100支

纪念奖：送(乳木果护卷弹簧素)试用装一瓶，奥运脸贴一张，1000包操作：准备200张小纸条，分别在上面写上一等奖1个，二等奖5个，三等奖20个，四等奖100个，其它的就是纪念奖，第一天不要放入一等奖，二等奖只放3个，其它的全部放入，第二天所有奖项全部放入，第二天再补充一些四等奖项放进去。采用彩纸，在纸上写上奖项，顾客抽出后打开纸就可以看到相应的奖项。

准备一个透明的抽奖箱或罐，要求体积要较大，如果没有的话，就做一个抽奖箱，便于长期使用，或到康城百货借用一个，在外面贴上一个奖字，本活动由专人负责，并与奖品陈列在一处，让顾客能看到活动内容，或放在舞台上，顾客购物后邀请上台参加抽奖，抽完奖后，主持人进行现场采访。

#### (4)、趣味夹球，“夹”送好礼

趣味夹球，“夹”送好礼(适用广场活动)

在2分钟内在2张桌子上各放一个小筐，里面有1个乒乓球的小筐放在1张桌子，一个为空的放在另一张桌子上(距离5-8米，)，用筷子从有球的筐里向空的筐里夹球，球放到筐里后再去夹其它的球，途中球如果掉到地上需要捡起球回到起点重新夹球，2分钟夹球满20个以上送礼品一份，筷子要选择那种特别长的。(提前作实验，让参加的顾客基本上都能得到奖品)

#### (5)、大型歌舞表演晚会

为了吸引人流，白天星期六以趣味活动为主，现场播放音乐，并由主持人组织店员跳企业舞蹈，下午安排文艺活动，安排星期六、星期日下午各一场文艺活动，在活动现场，在舞台旁边要摆上最少4个促销帐篷台，并主动邀请顾客免费试用，分别设为会员专区、抽奖区、趣味活动区、今夏畅销区，每个促销区都要展示陈列计划好的商品，每个促销区安排好2名工作人员。

活动时间：

8月2日(星期六)下午15：30---18：30晚上：19：30---21：00(即兴活动，主要以抽奖活动为主)

8月3日(星期日)下午15：30---18：30晚上：19：30---21：00(即兴活动，主要以抽奖活动为主)

(6)dm促??

规格：16开5000份

内容：

1p促销内容：会员促销内容、抽奖活动内容，大型歌舞活动内容，满就返，返再送

2p特价商品：下列特价商品：(建议由门店选择提供，计划在8-10个商品，商品价格要有吸引力，)

支持：费用及设计由总部支持

(7)、气氛宣传类：

店内气氛：

(1)、门口悬挂活动条幅，制作大型海报，宣传本次活动的所有内容。

(2)、条幅内容：“热烈庆祝欧尚坊福州店成立1周年，大型促销真情反馈!”

(3)、海报：需要制作：4张，活动现场2张，店内2张;分别放于店门口，最好能放置花蓝2个，突出喜庆。

(4)、店内悬挂汽球，渲染气氛，

(5)、店内的奖品与特价产品需要展示在入口，外店外，让顾客一看就知，引起顾客注意。

广场气氛：

(1)、舞台背景设计，舞台的装饰，在舞台周围需要安装看板，或x展架，提前播放音乐。

(2)、帐篷、促销台的摆放地点安排，奖品、商品陈列，活动现场海报书写。

## 商场大型活动活动策划方案篇四

一、活动时间：

4月30日-5月8日

二、活动目的：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一劳动节国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升xx的企业形象。

三、活动主题：

庆五一劳动节，享方便实惠，赢精彩大奖

四、活动口号：

五一劳动节逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传：

六、场景布置：

七、活动策略：

2) 五一劳动节逛xxx□购物中大奖（具体方案见附页）

3) 低价降到底，好运转不停（具体方案见附页）

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一劳动节逛xxx□购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出（内部员工）

7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛（具体方案见附面）

8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

9) 5月12日“五一劳动节逛xx□购物中大奖”颁奖晚会。

## 商场大型活动活动策划方案篇五

xx百货商都是xx市兵和商业经营管理有限公司倾力打造的在xx县境内第一个商业项目。一期项目面积达1万平米，共四层，汇集综合百货、特色美食、儿童游乐等为一体的综合体商城。公司秉承：“以人为本，诚信务实，创新进取，合作共赢”的企业宗旨，打造“人无我有，人有我优，人优我

特，人特我精”的商业经营理念，所以，如何针对性地吸引大众中端消费者，如何将活动形势和活动内容同商场的中端定位及中端消费人群的消费形态相契合，就成了本次活动的关键。在策划过程中，我们着重考虑将开业庆典、促销活动和树立商场中端形象有机结合；活动主题尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于目标消费者，更能打动目标消费者。从前期的广告宣传和活动中的主题风格，我们都从特定的消费人群定位进行了全方位考虑。在活动过程中，时间不宜过长，隆重、大气即可。

## 开业庆典

### 隆重 大气

(2) 塑造宣汉县第一中档商场的崭新形象；塑造兵和百货商都时尚氛围；

(3) 开业庆典活动，开拓多种横向、纵向促销渠道，掀起开业期间促销高潮，奠定良好的促销基础和良好的社会基础。

#### 1. 前期宣传.

开业前xx天起，分别在xx日报□xx晚报□xx广告□xx电视□xx电台各传媒等展开宣传攻势；有效针对中端目标消费人群。

#### 2. 后期广告.

开业后xx日内，分别在xx日报□xx晚报□xx广告□xx电视□xx电台传媒等媒体进一步展开宣传攻势，吸引目标消费者的眼球，激起目标消费者的购买欲和认知度。

1□20xx年xx月 xx日上午xx□开业典礼正式开始。

2、播放迎宾曲。



3、乐队、威风锣鼓开始交替演奏，主持人介绍兵和百货商都打造“人无我有，人有我优，人优我特，人特我精”的商业经营理念，和开业促销活动内容，调动现场气氛，吸引来宾和顾客的目光，聚集人气。

4、主持人宣布开业正式开始，礼炮、放飞小气球、彩屑缤纷、典礼推向高潮。主持人宣布正式营业，消费者可进场购物。

5、活动进入表演及相关互动活动。

6、整个活动结束。

现场布置与开业庆典的主题结合，力争做到“细心、精心、认真、全面”。

现场布置所需物料。

[贺幅]

1、数量□xx条；

2、规格□xx

3、内容：各商家及合作单位祝贺。

4、布置：广场楼体（灯笼、刀旗、花篮）。

[礼炮] 8门 每门6响 共48响。

[礼花]88发\_100响。

[鞭炮]10万响。

布置：开幕时鸣炮。

使整个会场显得隆重祥和，更能增加开业庆典仪式现场气氛。

[高空气球]

1]数量：6个

2、规格：气球直径3米。

3、内容：祝贺及庆祝语

4、布置：现场及主会场上空。

[充气华表拱门]

1、数量：2座

2、材料]pvc

3、布置：主会场东、西各1座

[充气跨街龙拱门]

1、数量：8座

第3 / 5页

2、布置]xx

3]

[t形台]

1、数量]1座：

2、材料：钢管、木板、红地毯

[红色地毯]

数量：60平方米，突出主会场，增添喜庆气氛。

气氛营造

[军乐队]

人数□xx人

在迎宾时和仪式进行过程中，演奏各种迎宾曲和热烈的庆典乐曲，使典礼显得隆重大气。

[威风锣鼓队]

人数□xx人

在庆典进行过程中，进行各种热烈、振奋、喜庆的锣鼓表演，体现地方特色。

[男主持]1人

1、介绍重庆市兵和公司的发展及兵和百货商都的规模及经营理念及

开业优惠酬宾的活动规则。

2、调动现场气氛。

[音响]

1、数量□1套

2、说明：专业

3、位置：主会场

4、媒体配合（略）

1. 本草案中各项活动内容均为暂定，方案所略之处及其它未尽事宜或因时间问题，或需同主办方进行更深入的沟通和研讨才能决定，所以在本案中未能体现，敬请谅解。

2. 一般情况下，开业日期应选在法定休息日，以便于嘉宾和消费者出席，而主办方现定的时间xx月xx日刚好是周xx[]建议再做决定。

3. 我们十分重视本次活动的策划及承办，希望能与主办方在深度的沟通和合作中使本次庆典活动取得圆满成功——取得良好的促销效益和广泛持久的社会效益及新闻效益。