

# 2023年商场促销活动方案的手抄报(优秀8篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 商场促销活动方案的手抄报篇一

随着新年钟声的渐渐远去，2014年春天已悄然来到，一年一度的‘三八妇女节’也日益临近。经过企划部工作人员的讨论，建议在三八节前后组织多种商品和多个项目的促销活动，向全国妇女同胞们致以节日的问候，并借此活动提高商场知名度和销售额。具体方案如下：

霓裳扮靓半边天漂亮健康天天见

3.4—3.12

一至三层卖场

(1)活动期间内商场各楼层妇女商品专柜特价销售，务求折扣做到最低。商品范围包括：珠宝化妆、服饰饰品、皮鞋皮具等。

(2)开展“只有他才最爱你”活动。“三·八”节当天，只有男士到商场业务部门指定的数家相关专柜购物才能享受特别优惠或购物到一定金额赠送特别礼品。

(3)活动期间，在共享大厅组织不少于10辆花车做促销。促销商品建议为服装、鞋帽、饰品等女士购买热情高、售价又相对较低的物品。

(4) 举行“时代女性风采飞扬”内衣展示秀。三八节当天上午和下午各进行一场内衣展示秀。模特所穿内衣由二楼女装部提供。

(5) “做漂亮健康的女人”活动。邀请妇女健康咨询工作者现场解答女性顾客提出的问题。联系多家健身、美容、娱乐、技能培训等单位，为三八节在商场购物到一定金额的女性顾客提供优惠，同时也为他们争取客源。

商场入口等明显处设立活动须知；活动期间播音室滚动播出活动内容；3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。店内参加活动商品pop特别注明。“三月女人天，亮丽妇女节”

## 商场促销活动方案的手抄报篇二

20xx年2月9日(五)-200\*年2月25日(日)17天

1. 活动的时间：0\*年2月18日(初一)-0\*年2月20日(初三)3天

2. 活动的地点：1-4楼

3. 活动的内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4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)

1. 活动时间：0\*年2月9日(五)-0\*年2月25日(日)17天

2. 活动地点：1-4楼

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

1. 活动的`时间：0\*年2月9日(五)-0\*年2月25日(日)17天

2. 活动的地点：1-4楼

3. 活动的内容：活动期间，凡在本商场1楼-4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-200元级；送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

201元-300元级；送成本价5元的礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

301元-400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-500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-600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-800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\*2.5%计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元-1600元领第一级礼品，1601元-2400元领第二级礼品，2401元-3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品：(见上)数量：400份/天\*17天=6800份合计赠品预算：

平均价8.75元/份\*6800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)

1. 活动的时间：0\*年2月18日(初一)-0\*年2月25日(初八)8天

2. 活动的地点：1-4楼

3. 活动的内容：活动期间，凡在本商场1楼-4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\*1=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\*2=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\*3=600元

(四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床)

成本金额：100元\*16=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)

成本金额： $1.2\text{元}/\text{人} \times 500\text{人}/\text{天} \times 8\text{天} = 4800\text{元} / 4\text{元}(\text{每斤}) = 1200\text{斤}$

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

1. 活动时间：0\*年2月18日(初一)-0\*年2月19日(初二)2天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4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：红包装纸与包装带共计200元

1. 活动时间：0\*年2月9日(五)-0\*年2月25日(日)17天

2. 活动地点：1-4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，与组织黄金饰品在(2月18日-2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)

1. 活动时间：0\*年2月13日(二)-0\*年2月14日(三)2天

2. 活动地点：1-4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：情人节礼品包装纸与包装带共计200元

1. 气氛布置：

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)

宣传单：10,000张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3,960元

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

## 商场促销活动方案的手抄报篇三

元宵灯谜会

20xx年x月x日——x月x日

红红火火、热热闹闹过元宵

小活动一：庆团圆吃元宵美味汤圆大联展

在商场设立元宵美食街，突出传统文化氛围及汤圆品种全、质量优的特点，推出各式特色汤圆及礼盒，引导顾客佳节送汤圆，推出部分特价汤圆促销，拉动销售。

小活动二：庆团圆吃元宵猜灯谜中大奖

在各楼层均开辟字谜游乐区，来的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法

- 1、必须由本人将谜底贴于谜面之上。
- 2、按编号对证确认后方可领取。每人每天限3次。
- 3、凭有效证件（身份证、学生证、驾驶证等）登记后方可领取。

### 小活动三：庆团圆吃元宵开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前xx名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满xx元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

### 小活动四：庆团圆吃元宵购物打折又送礼

正常商品92折后满xxx元，（超市商品不打折满xxx元，化妆品97折满xxx元）送汤圆1包，满xxx元送2包，当日小票可累计，多买多送，以此类推。（会员卡可积分）

（黄白金、烟酒、手机、特价、削价商品不参加，羽绒服88折不参加）

### a□商场内部：

- 1、分区域布置，使卖场形象化、特色化，吸引顾客。
- 2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断的提升企业形象。
- 3、制作一批购物温馨提示语，创造良好的购物氛围及增加顾客消费信心。
- 4、重要位置宣传主题促销活动。
- 5、商场广播滚动宣传促销活动及特价信息。
- 6、楼梯换元宵节广告语，“汤圆格外甜”或“大红灯笼高高挂、红红火火过元宵”，超市元宵美食街悬挂kt板制作的元宵造型进行装饰。
- 7、超市副食区走廊喷绘玫瑰花背景，铺设地面，红火卖场节

日氛围。（元宵节、情人节共用）超市入口地面、出口地面喷绘装饰。

8、制作元宵灯谜，正月xx□活动前）全部悬挂装饰到位。

9、超市元宵节与情人节的装饰一起考虑，共同进行装饰。

b□商场外部：

1、商场入口制作写真版面，宣传主题促销活动

2、装饰布置入口立柱，在门外放置彩虹门，增加节日气氛。

## 商场促销活动方案的手抄报篇四

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月份调到该商场)

迎五一，容声冰箱大优惠

：24、4、24—25(实际操作效果好，延长到4、27)

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、2日在钦州商场做宣传：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。

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)2元、运输费用5元、临时促销3元/天×2=6元，共31元(场地有商场申请)。

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，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号(29s□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、使钦州商场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的29s□(意外收获)

## 商场促销活动方案的手抄报篇五

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.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。

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`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。

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。

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

## 商场促销活动方案的手抄报篇六

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。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。

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、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。

## 商场促销活动方案的手抄报篇七

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

20xx.8.1x(周四)-20xx.8.14(周日)

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在商场卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的`效果，营造情人节烂漫的气氛。

### (一) 钻饰节

#### 1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

## 2、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

### (二) 全场活动

#### 1、全场主题活动

##### (1) 活动主题

浪漫七夕，幸运77——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

##### (2) 奖品

在相应的类品在购买满77元以上，凭购物小票即可获得小礼品一份。

## 商场促销活动方案的手抄报篇八

8月15——20日

浪漫七夕相约——鹊桥会

8月15日—20日，——商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念。
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生。
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

## 浪漫七夕乞巧大赛

七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。

乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧等。

为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7：07，一一商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验。

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

报名方式一：电话报名，咨询热线：

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至XXXXXX

报名方式三：现场报名，地点：——商城一楼总服务台。

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市。

——黄金屋七夕情侣专柜送情人礼。

浪漫情人礼情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚  
(幸福戒、誓言戒、福字戒)

梦幻珍藏礼情侣吊坠。

祈福爱人礼—黄金项链、手链。

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛。

从xx—xx日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。

xx日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；

二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。