

最新商场店庆活动方案创意点子(模板6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

商场店庆活动方案创意点子篇一

超市百货商场经常会策划店庆促销活动方案，好的店庆促销主题加上好的店庆促销活动方案，有助于商场店庆促销活动的成功。下面为大家介绍下某商场五周年店庆促销活动案列。

- 1、热烈庆祝广州天虹商场开业五周年店庆。
- 2、通过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。
- 3、开发新顾客，培养忠实顾客。
- 4、提升天虹商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩大市场占有率。

天虹商场五周年，欢乐购物high到底。

**年8月8日至8月10日。

广州天虹商场所有门店，深圳天虹商场所有门店、厦门天虹商场所有门店。

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

- 1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，可以凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。
- 2、全场所有商品一律最低五折起。
- 3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的购物券。
- 4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。
- 5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，只有凭借购物小票（额度不限），就能得到精美礼品。

商场店庆活动方案创意点子篇二

20xx年珠宝市场总体低靡，局部活跃。节节攀升金价降低市场热度。而以打折为主价格战千篇一律，忽视品牌建设和维护。

xx珠宝作为业界翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。

xx珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品上市。

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销重点市场。

2. 活动控制范围：优先选择特定区域。（一、二级市场）

3. 促销主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚；注重品牌；对珠宝有所诉求。

4. 促销次要对象：注重装饰；关心质量和服务。

1、确定活动主题

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？选择什么样促销工具和什么样促销主题，要考虑到活动目标、竞争条件和环境及促销费用预算和分配。一个好主题很关键。

我们主是：价格折扣+抽奖+服务促销

价格折扣：按产品实际价值加上合理利润(40%-100%)，把得到结果除以其相应折扣点，最终数字作为产品定价。折扣点选择吉祥数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司售后服务。归纳为八项保证服务——保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

2、包装活动主题

在确定主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销商业目，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

本次促销活动主题是“高贵、尊崇、祥和”。(具体形式见小册子)

整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，最好是唐装，表达春节传统、祥和意思。

卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖，但不要显得暖

味。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。

其它设置如吊旗、灯笼□pop□展架等要尽量凸现春节喜气祥和气氛，同时彰显xx公司大气精致形象。

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当刺激程度和相应费用投入。建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买xx珠宝首饰顾客：

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

活动时间：1月24号——2月7号。

此次活动在xx珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

商场店庆活动方案创意点子篇三

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□xx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。

20xx年6月16日—18日

端午节靓粽，购物欢乐送

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

(3) 要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子。

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1) 活动时间：6月16日—18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、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只x22店=4400只；

2、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤x22店=660斤

商场店庆活动方案创意点子篇四

1、回报老顾客，加强汇丰电器品牌在顾客心中的口碑传播，提升汇丰品牌价值；

2、提高销量，扩大汇丰电器的市场占有率；

3、树立所代理商品的品牌形象，为品牌持续增长奠定基础。

1、活动宣传阶段：时间为12月4日—12月29日

宣传形式：

2、店内销售活动准备：（12月?—?日）

(1)店内棚顶悬挂店庆宣传吊旗、灯笼。

(2)参与特价商品张贴统一活动特价签，要求醒目，标明原价及现价。参加活动商家展台前张贴本产品活动“手写促销海报”（可以标明原价、现价及赠品明细）。

(3)购物赠品活动赠品准备，需要堆码的提前做好布置，赠品发放流程安排。

(4)相关销售道具准备。

3、演出活动准备(演出活动时间：12月?日)：提前一周联系演艺公司，协调具体活动事宜，活动前一天确认各部门到位。

具体可以有：

(1) 舞台、音响、背景及周边促销活动喷绘、海报、易拉宝等。

(2) 演艺人员准备工作：歌手x名、舞蹈x人、主持人、礼仪小姐x人

(3) 现场组织活动可以分为三项：（此类活动可迅速聚集人气，培养销售宣传气氛）a有奖知识问答，提问若干有关汇丰公司的问题，由主持人根据公司要求发放礼品□b现场答卷抽奖活动，可以准备1000份问卷，问卷内容可有相关活动内容、公司相关讯息及市场调研信息等，可于特定时间组织抽奖（圣诞/元旦等）。

c现场互动，根据演艺节目选定。

活动小礼品（例如：油笔、钥匙扣、通讯录、小本等，计x份）
活动小奖品（例如：雨伞、淘米器、水具等计?份）(4)、演艺公司确定节目单四、促销活动内容：

感恩十五载，回报老顾客八店同庆迎圣诞，八大豪礼相送

1、生日当天送蛋糕：凡阳历12月16日生日者，当日可凭身份证免费领取生日蛋糕一个。（数量100名，先到先得，赠完为止！需提前5天预订，预订电话：7515883）

3、套购超值赠：活动期间，当日购三件大家电以上（含三件）礼品免费送（本次活动特价机、工程机除外）

满25999元送微波炉+套刀+七件宝+高档米桶

4、买家电赠移动无线宽带：汇丰电器携手中国移动公司推出免费入网中国移动宽带的活动，活动期间每天会在当天所有购买电脑顾客中抽出一名幸运顾客，免费赠送中国移动宽

带上网2880小时。(宽带咨询电话：18863121119)

5、天天抽大奖，再送元旦抽奖卷：15万礼品(奖品)现场免费抽(送)。小点单间满200元以上，大家电单间500元以上即可参加抽奖!(单件商品限抽一次)

一等奖：名牌冰箱15台二等奖：微波炉30台三等奖：开水煲150台纪念奖：若干名现场开奖，100%中奖!

6、回馈老客户，先到有好礼：活动期间，每天凡持本单页和购物发票进店的前100名老顾客，均可免费获得精美礼品一份!

8、买家电免费测甲醛：活动期间购买任何一件家电产品，您都有机会免费获得价值200元的室内甲醛含量检测卡一张(数量有限，赠完为止)

五、活动组织机构设置及人员职责(活动期间)：

活动负责人：职责：负责活动期间的所有决策及处理突发事情。

重点：监督并协助做好活动各部门的具体工作事宜。

商场店庆活动方案创意点子篇五

提升xx的知名度与常州人民的热心

背景主色调：09春夏华丽妩媚的珊瑚色，引领着我们走进20xx季专属的.时尚舞台上。

五月中旬(作为店庆月活动)

香格里拉

慈善酒宴

企事业老板、高管、市政府要员、精品会员。

1. 前期做大量的宣传

2. 会员的邀请

办公室邀请政府要员、部门经理邀请企事业老板、会员部邀请精品会员

3. 媒体的互动

兰花展：恬淡素雅

”天下第一香”古人曰：“兰花生于幽谷，不以无人而不芳”。

及现场布置专厅各摆兰花

每个专厅

每个楼层推出2个名品大特卖1-3折

备注：明细附后

1. 制作周年庆会徽

2. 礼品袋

3. 会员卡换卡(会员部整合)

商场店庆活动方案创意点子篇六

1、主题：激情从此开始

2、活动时间：12.15——12.31

3、内容：购物满100元，献爱心1元送当令生鲜商品一份（价值5元左右），团购不参加，单张小票限送二次。

4、赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶。

5、赠品落实部门：生鲜。

6、分工：

1) 企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备；

2) 理货组，每天提供人员3名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作。

3) 总台根据赠品的量，进行每天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行；

7、宣传：场内：带“活动内容”的吊旗制作和安排悬挂工作。对外：店庆专刊、社区辅助宣传等手段。

8、设想分析：通过此类活动，一方面烘动人气，在有限的来客量里提高客单价，从而增加销售。

二、形象活动

1、主题：承诺再续

2、内容：

2) 我们向您承诺，在购物后10天内，如您对商品不满，可以无条件退货。（除消协规定商品外）

3、宣传和推广：

- 1) 超市主入口处，用显注的标语提示！
- 2) 店庆的dm海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

三、重点大类，促销活动保健品：

1、主题：以旧换新

2、活动时间：12.15—12.31

3、内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装（或旧包装）可抵换现金3元。

4、分工：

1) 理货：与参加活动的各供应商谈判，要求退换商品旧包装所需的费用由供应商分担；

3) 总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记；

四、设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参与活动中。

1、主题：触“电”大行动

2、活动时间：12.15—12.31

3、内容：全场家电特价，并跟供应转自：协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的树造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工：

- 1)、理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备；
- 2)、企划：家电区装饰，突出促销的气氛！

五、特价（一）、店庆价商品

1、主题：将降价进行到底

2、活动时间：12.15—12.31

3、数量：300个左右

4、分工：

1) 各理货组谈判，准备特价清单，比例：3：6：7（生鲜、食品、百货）。（准线：商品是当令商品，价格绝对要有震撼效果）。（提示：准备特有优势的一批作为dm商品，数量为80个，各理上dm比例根据价格优势定）

2) 企划□dm的排版和制作工作；店庆价标识设计和制作；

六、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向来定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

1、主题：激情放纵，超值感觉

2、每日一物

3、分工：

1)、理货组准备商品16个（分配比例：3：6：7）。价格尺

度绝对低；

2)、企划：冲浪陈列区准备与装饰dm首版制作；冲浪商品画报制作；每天更换工作。