

商场促销活动策划书 家具商场促销活动 策划方案(实用9篇)

虽然只是一分钟，但掌握好它的分寸，却是成功的关键之一。一分钟的总结可以增强你的自信心。小编为大家准备了一些碎片时间的利用方法和提升技能的建议，希望你有所启发。

商场促销活动策划书篇一

- 1、抓住国庆销售旺季机会，促进终端销售；
- 2、迎合公司批量新品上市，推广公司新品；

1、终端促销时间[x]月[x]日（周六）—[x]月[x]日（周日）

（含两个周末和x天国庆假期，共计x天）

全国各终端零售网点（含专卖店和散批客户）

1、感恩祖国[xx]献礼

（2）礼品配备原则：原则上每一件产品，配备礼品一个，但礼品数量有限，先提先配，配完即止。

2、国庆促销、提货优惠

（1）终端凡是在[x]月[x]日—[x]月[x]日期间的提货，满x万可享受全场x折。

1、所有的礼品赠送必须按标准执行，严禁截留礼品，严禁把礼品挪作它用，严禁售卖礼品。

2. 敬请各位经销商提前积极、及时备货，已备满足在国庆活

动期间活动需求，以免影响活动效果。

商场促销活动策划书篇二

今年9月25日是中秋节，距离10月1日仅仅5天，又值9月28日某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，同时为了应对某某10周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象和应对某某10年大庆的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

一、活动时间：

9月21日(周五)——10月7日(周日)

二、活动主题：

合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

三、活动范围：

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

四、活动内容：

1. 中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

2. 活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

3. 活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

4. 活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

5. 活动内容：

在所有品牌现有折扣上当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

商场促销活动策划书篇三

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费_，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

20xx=2000+15

购物满20xx元，再花15元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

_2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地_商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

操作说明：

_此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

_活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

门前广场或中央大厅

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商

场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

一等奖1名运动鞋价值300元左右；

二等奖2名运动鞋价值200元左右；

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

_报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

_为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

_活动地点：门前广场

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

_元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

_商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

_邀请公证人员现场公证。

_联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学成对子，形成长期帮助关系。

_邀请有关新闻媒体到场采访。

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。
2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。
3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

商场促销活动策划书篇四

20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

1. 活动时间□20xx年2月18日(初一)-20xx年2月20日(初三)3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□20xx年2月9日(五)-20xx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. 活动时间□20xx年2月9日(五)-20xx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，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x2.5%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)

1. 活动时间□20xx年2月18日(初一)-20xx年2月25日(初八)8天

2. 活动地点: 1-4楼

商场促销活动策划书篇五

一、活动主题:

激情绽放, 知心爱人

二、活动时间:

2.14情人节当天

三、活动内容:

(一)情歌对对唱, 真情大表白

10:00-20:00, 在一楼开辟出专门区域, 活动现场的麦克风与商场广播室相连, 情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式, 说出心里话, 并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人节, 玫瑰伴佳人(2.14)

在情人节当天, 正常营业时间内, 当日现金购物满300元, 顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。消费金额不累计, 单张收银机制小票(现金购物满200元), 限送一份巧克力, 超出部分不在重复赠送。

四、媒体宣传

- 1、媒体选择: 市内报纸广告
- 2、版面规格: 1/2版套红
- 3、投放日期[x月x日]
- 4、费用支出: 20920.00元

五、费用支出

- 1、展板2块: 100.00×2 , 200.00元
- 2、门楣2块: 700.00×2 , 1400.00元
- 3、平面广告: 13920.00元
- 4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责
- 5、音响费用: 400.00元
- 6、其他杂项支出: 1000.00元

合计：约19020.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

六、提示

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

商场促销活动策划书篇六

活动方案主题：

国庆特别奉献——零点打烊乐无眠幸运购物赢大奖

活动具体安排：

(一)10月1日——3日

(打烊时间：10月1日24：00，2-3日22：00)

一、中华鼓王欢庆盛世升旗大典感恩太平(10月1日8：10-8：40)

中华鼓王布30余人的锣鼓巨阵(最大直径2米)，中层干部及员工台阶列队观看升旗。8：40-8：50，经警清场，观看升旗(此次升旗增加队列表演)；9：00结束。(通过开门造势引客，使开门第一时间就进入销售高潮)

二、国庆佳节激情奉献穿着类满300立减100(10月1日-3日)

男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋满300元立减100元，满600元立减200元(封顶)，不跨部门、不跨柜组累计。会员刷卡不打折，但可积分。

三、电脑旗舰百日庆典破冰让利饕餮盛宴(10月1日-7日)

- 1、价值升级：电脑降幅30%，主流笔记本低至三千元；
- 2、服务升级：笔记本终身免费服务(限软件、送修)；
- 3、礼品升级：购电脑送mp4□盛大易宝□mp3□优盘等精彩好礼。

四、国庆晚会歌舞升平央视绝活精彩绝伦(10月1日)

五、夜晚十点派送红包满三送四满五送五(10月1日)

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块(零售15元，成本9元)；超过500元赠50元礼金券(超额部分不累送)。礼金券10月7日前使用有效。

(二)10月4日——7日

(打烊时间，晚10点)

一、会员刷卡双倍积分买礼送券赢取电脑

活动期间□1□vip会员刷卡购物，所有商品双倍积分奖励！

2、所有消费者在新亚商城购穿着类、针纺织品、洗化用品满200元，家电、电脑、手机、照相器材、健身器材□mp4□mp3□学习机、首饰、自行车、电动车、保险柜(箱)满500元，赠抽奖卡1张，多买多赠，上不封顶。奖品为价值4990元的手提电脑1台，共计8台(个人缴纳奖品税)。10月8日电脑摇奖产生幸运顾客，10月9日发布中奖公告(淮海晚报、现代快报、新亚商城门前广告)。

二、每晚八点实惠多多时点特价限量抢购

(三) 10.1-10.7门前活动安排

门前活动包括正门舞台活动和东广场大棚促销。采取申报制，原则上每个部门只能申报使用1天，而且舞台活动和大棚促销要同时举行。具体办法如下：

- 1、申报10月1-3日使用的，一是活动方案要好，影响力度要大，二是能够全部承担舞台、音响、背景制作等费用。
- 2、申报10月4-7日使用的，舞台、音响费用由公司承担。
- 3、申报时间：9月16日前报企划部。

氛围、造势：（10月1日-3日）

- 1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦
- 2、电脑旗舰店做学生*行昭示牌20个(活动主题)，戴“新亚电脑旗舰店”绶带。
- 3、一楼月饼赠领处布置。
- 4、楼身巨幅、正门横幅、门前靠牌
- 5、广场舞台活动
- 6、包柱(正门4根廊柱，节日氛围)
- 7、营业大厅中庭节日氛围布置

宣传办法：

- 1、9月26日报、晚报、商报、快报软文宣传(一)
- 2、9月27日报、晚报、商报、快报软文宣传(二)

- 3、9月28日日报、晚报、商报、快报、广电报整版广告
- 4、9月26日-10月7日人民台、交广网广告
- 5、9月26日-30日5万份dm入户、下乡、小学校散发
- 6、9月26日会员短信广告
- 7、10月8日日报、晚报、商报、快报国庆营销实况报道

商场促销活动策划书篇七

一、活动主题：

迎新年真情回馈，来润发实实在在

二、活动目的：

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

三、活动地点：

经开区繁华大道中环城2楼

四、活动时间：

20__年1月1日—3日

五、活动背景：

20__年元旦恰逢周三，按照国家放假规定，1月1日至3日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在元旦促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实

惠。

六、活动内容：

1. 有奖购物促销。凡在大润发购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。

一等奖：现金200元(每天限3名)

二等奖：现金100元(每天限10名)

三等奖：现金50元(每天限20名)

四等奖：现金10元(每天限60名)

五等奖：现金5元(每天限800名)

活动地点：大润发一楼服务中心

2. “糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3. 服装打折自己做主

在1月1日到1月3日期间，凡在我超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4. 疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼

商场促销活动策划书篇八

- 1、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼。
- 2、金蛇送福迎财神——满100省60元、50元、40元、30元、20元。
- 3、金蛇送福好运连连——红火靓礼，满100六重送。
- 4、金蛇报喜刮卡连年——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——合家满堂红，红红火火过新年。
- 6、金蛇进门全家旺——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——温馨恋爱礼，2·14千支玫瑰送给您。

2021年2月7日——2021年2月27日

1)、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼。

1. 活动时间：2021年2月10日——2021年2月26日

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）

赠品：（新春红包袋或新春对联）。

数量：300份*3天=900份。

预算：2.2*900=1980元

2)、金蛇送福迎财神—满100省60元、50元、40元、30元、20元。

1、活动时间：2021年2月7日——2021年2月27日（日）

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上（含100元），均在售价基础上按每100元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外。

印刷气氛牌：3000张。

费用预算：1680元（单色单面）

3)、金蛇送福好运连连—红火靓礼、满100六重送。

1、活动时间：2021年2月7日——2021年2月27日

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：2000张。

费用预算：1120元（单色单面）

4）、金蛇报喜刮卡连年——购物满200元，为您备足精选年货。

1、活动时间：2021年2月18日——2021年2月27日

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）到大门外赠奖处参与“金蛇报喜刮刮乐”活动，刮出金蛇心动礼品。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名金蛇抢钱送、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： $1.2\text{元}/\text{人} \times 500\text{人}/\text{天} \times 8\text{天} = 4800\text{元}/4\text{元}$ （每斤） $= 1200\text{斤}$ 。

赠品预算：共计17632元。每日赠品预算金额： $17632/8 = 2204\text{元}$ 。

印刷刮刮卡：10000张；费用预算：2800元（四色双面）

道具预算（装糖果花生用）：425元

5）、新春礼上礼——合家满堂红，红红火火过新年。

1、活动时间：2021年2月9日——2021年2月11日

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。

赠品预算：成本采购价 $9.5\text{元}/\text{瓶} \times 100 = 950\text{元}$ 。

每日赠品预算金额： $950\text{元}/2\text{天} = 450\text{元}$ 。

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6)、金蛇进门全家旺——春特卖会。

换季商品低2折起黄金饰品零点利。

1、活动时间：2021年2月9日——2021年2月25日

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，和组织黄金饰品在（2月18日——2月20日）举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1000张，费用预算：760元（单色单面）

7)、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼

2·14千支玫瑰送给您：

1、活动时间：2021年2月11日——2021年2月26日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：

活动期间

1、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）到大门外赠奖处领取礼品（女士领取浪漫玫瑰花2支，男士领取巧克力一块）。

2、真情告白，情歌点播站

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

1) . 气氛布置：

写真、喷绘：

1□1—4f扶梯顶部横眉6张。

2、侧门立柱、侧门横眉各1套。

3、门廊旗11张。

4、小墙幕1张下面部分。

5、大门看板2张。

6、大门立柱、大门横眉各1套。

7、广场上广告架2幅8. 赠奖指示牌子4个。

费用预算：6782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：3560元。

2. 印刷刮刮卡：10000张，费用预算：2800元（四色双面）。

30dm宣传单：10000张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3960元。

印刷费用预算：10320元。

1、17天（广场广告架占道费）2312元/1个。

2、2月9日晨报四分之一套红36600元。

商场促销活动策划书篇九

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。