

上海购物节时候结束 购物中心活动策划(实用6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

上海购物节时候结束篇一

营业时间：

11月xx日，早06：00—21：30

11月xx日—22日，09：30—21：30

11月xx日，09：30—24：00

活动主题：11月xx日，全球感恩节，本商城感恩日

4年情，7天大感恩，7天感恩日，7天感恩价，7天感恩礼

活动一：1万卡，感恩大放送，3人即有1人中感恩卡

11月xx日-xx日期间，本商城准备了价值1万元的感恩大礼——感恩卡，凡顾客在本商城现金累计购物满3元，部分商品满5元，大家电、电脑、手机、黄金、铂金等商品满1元(餐饮、娱乐、明示商品及特殊部位除外)，即可抽取刮刮卡一张，可中得1元的感恩卡一张或精美感恩礼一份(四季彩骨质瓷螺口杯或餐饮娱乐卡任选其一)，百分百中奖。满3参加活动的商品与满5参加活动和满1参加活动的商品，不相互累计赠卡。

感恩卡六大优势，无法阻挡——

时效性——可长期使用，不受活动时间限制；

更经济——每分钱都能有效利用，余额不浪费；

一卡通——吃喝玩购一卡通行，真正的全场通用，使用无障碍；

真实惠——能积分，可循环参加促销活动；

好便捷——面值多样，任您选择，携带方便、安全；

走四方——百货集团麾下八大连锁商场均可使用；

活动二：7天大感恩，全场名品5折起

活动期间各大楼层纷纷推出名品打折让利活动，同时为顾客献上感恩大礼：

家居生活馆：多样屋送好礼，全场8折，三重感恩礼，超级大放送；

时尚流行馆：皮具商场七大品牌限时七天，全场5-6折；

伊人明星会持明星会会员卡可享受7-9.5折优惠，明星会会员卡有积分的'顾客免费送3元小香水一瓶；化妆商场品牌及名表商场购物送好礼。

鞋城：百丽5折；森达5-5.5折；百思图6折；接吻猫6折；哈森5折；

儿童天地：玩具城全场7-8折；儿童棉靴棉鞋大感恩4-7.5折

11月xx日-xx日，冬季新款全场5.5折，6反季新款全场6.5折

11月xx日、xx日—xx日，冬季新款全场6.8折，6反季新款全场7.5折

其他各大品牌6.8—8折；

运动休闲广场：休闲名品8.8折大感恩

上海购物节时候结束篇二

今年9月22日是中秋节，距离十月一日只有7天，也值9月28日商场5周年。相对于单个假期，潜在的.消费群体很多。同时为了应对某事件十周年，提前引爆并释放消费高潮。所以对我们来说，这是一个增加店铺销量，提升某商场品牌形象，应对某事件12周年的好机会。

在这次促销中，参与促销的产品要做到范围广、数量大、力度强，利用节日的双重性来促进商品的联合销售。

详情如下：

9月21日(周五)–10月7日(周日)

中秋团圆，龙虎迎国庆

商场和商店

中秋节活动:超市中秋节dm海报将于9月5日至25日跟进

所有商店都在中秋节跟进

活动主题:月饼+红酒某商场带你过中秋节

(黄金、珠宝、化妆品、家电等特殊类别不参加活动)

活动时间:9月21日(星期五)-9月25日(星期二)

上海购物节时候结束篇三

6月16日—6月17日

健康老爸

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。(扇子或剃须刀片)

二、凡6月18日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福(顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。)

四、想看到平时温文尔雅的爸爸，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗?快和爸爸到超市发超市来吧!只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品。

时间：6月16日(周六)、17日(周日)每天分两个场次上午10:30—11:00;下午17:00—17:40地点：大厦店换购处细则：

a□凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

b□每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

五、促销主题

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

六、促销方式

一) 商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 3、烟酒类。

二) 商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

三) 商品促销

四) 商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

活动主题：

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

迎新春，贺新年，送春联

活动时间：1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

庆元旦贺新春送大礼

活动时间:12月31-1月18日

操作方法:

- 1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

影楼喜结缘，百家欢喜贺新春

活动时间:1月1日

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册

一, 节假日

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月20日(星期日)

端午节:6月22日(星期二)

5月27日—6月09日 《金色童年, 快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

第一部分端午节促销方案

一, 营销目的

6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2, xx猜靓粽, 超级价格平

3, 五月端午节, xx包粽赛

一) 商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在xx各连锁超市一次性购物满38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

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3, 商品特卖

单身购物日顾名思义就是单身贵族的购物节日，我们推出的主题是“为爱情争一次机会”。在这次活动中，我们将围绕单身贵族做文章，这也是我们华商店推陈出新的又一大力作，真正让顾客感觉到我们做到了“想顾客所想、急顾客所急”“顾客第一、唯一的第一”的宗旨。关于这次活动我们需要关注的几个方面有：

1. 时间和地点活动的时间:20xx.12.26暂定) 地点: 整个卖场。

2. 活动目的我们这次活动的最终目的是赚取人气和知名度，进而发展一批忠实的客户群。

3. 活动展开方式在活动开始的那天，我们将在卖场入口处放置一些小的装饰物，用来区分是否单身，具体材质还有待商榷。同时我们还在入口处设立一些抽奖盒（具体数字未定）。盒内放置一些小卡片，上面会标明约会见面的时间和地点，地点设在我们卖场内。这样做的目的是为了让他们在我们卖场多逗留一段时间，增加他们消费的概率。同时，我们也希望他们以团体的形式配对，并能成为朋友，这不仅为他们制造了一个配对的机会，也为他们创造了一个交朋友的机会，同时能够进一步增加消费的概率。

4、宣传和前期的准备工作宣传：在活动开展之前的前5天，我们会在各大报纸上做3天的软性报道，从侧面反映我们活动的内容，吸引足够多的人的关注。在活动开展前2天，我们开始在各大报纸上登入图片结合文字的说明，同时有一个信息栏，需要登记自己的相关信息，再递交给我们。要求显眼，夸张。准备工作：（1）小饰物的采购或制作。要求美观，廉价。（2）配对卡的制作。要求对数量和概率有一个较精确的估计（3）约会地点和时间的确定。在卖场内选定几个地点，时间为各个时间段（4）人员安排5、活动中的安排要让卖场里的所有员工能够较好的配合这次活动，营造一个好的配对氛围，不要对来参加配对的人过分注意，否则会让他们的

不自在，反而达不到我们要求的效果。这一点需要我们互相通气。6、活动后期的安排对于上一次没有配对成功的，我们欢迎他们继续参加我们以后的`活动，并希望他们能留下正确的个人信息，方便我们后期的活动安排。同时对于上次配对成功的人做一个回访，同时在利用媒体炒做一番。

一、市场分析：

3. 优劣势分析：企业具有相当的信誉，已经有了相当一部分消费者；购物超市存在集客力弱，便利性强的特点，商圈消费者范围小。

4. 本次活动在休闲游戏的同时，体现实惠低价，消费者能选择并购买到满意的商品，体现商品的实惠，并增加顾客源。

梦幻中秋节，购物同欢乐

宣传超市自身形象、巩固超市在商圈范围内的地位，稳定现有顾客，提升销售。期望通过此活动实现销售较前期乐观的增长。

中秋节前后

热卖！热卖！超值大热卖！超值大热卖！为了喜迎中秋，回报广大顾客，我超市现举行超值亲情大赠送活动，具体内容如下：

活动一：

快乐中秋，竞镖竞选

1. 内容：当日单张小票满29元，可任意到活动区进行飞镖选购奖品1次；满69元，可飞镖选购奖品2次；满99元飞镖选购奖品3次。

赠品有：每个组准备比较吸引顾客的玩具，商品，其中月饼是主打。

2. 准备：各组负责赠品的组织和配送，于活动前1日完全准备好。

3. 操作程序：门店在入口显眼处设桌子一张，由专人进行组织进行投镖，并书面登记，每日小结，活动结束后汇总。

4. 注意事项

对已领奖品的小票画“已领”标记？

赠品发放登记表

日期消费额赠品发放数量顾客签字发放人签字

合计

活动二：幸运中秋

活动内容：

1、凡于活动期间，在超市进行限时限量商品特卖，这个很重要。

活动细则：

a□每天设定时间进行限时限量商品的抢购，要求宣传，店内气氛都到位

b□工作人员做好防损和排队，杜绝哄抢现象。

活动三：我是大赢家

活动内容：

凡于活动期间在超市区一次性单张小票购物满38元以上

活动细则：

a.注：单张小票无论购物金额多少，只能参加一次竞猜，竞猜小票必须是当天小票。

b.单张小票不可重复参与其他活动，竞猜后小票由工作人员盖“换购章”。

c.各店必须在出口或入口处人流旺、开阔的地方设置竞猜区域，将竞猜商品分类摆大堆头以吸引顾客，月饼是亮点。

策划部负责书写换购内容。

竞猜区域设置原商品的价格牌，注明原商品的价格。

竞猜区域人员安排：防损、服务员。

竞猜区人员交接时由防损员进行盘点一次，理货员与收银员核对销售单据、换购商品数据盘点。

商品由业务部负责洽谈、供货。如果遇缺货、断货现象，应及时通知采购部送货。对于竞猜商品要进行商品发放登记：

赠品发放登记表

日期消费额赠品发放数量顾客签字发放人签字

合计

作用：此类商品是吸引客流的主力商品，对促销活动的整体

效果起到至关重要的作用，要求每种商品规定促销的数量，时间操作人员，此类商品在报纸上宣传，起到震撼作用。

组织：生鲜食品组、包装食品组、洗涤化妆组，百货组。保证每日至少3个品种，最长抢购时间不超过7天，由店长安排更换品种。

展示宣传：设计特殊吊旗在上方围成特价区域，吸引注意力，渲染气氛。

作用：通过此类商品在卖场内的大力宣传，营造出“物美价廉”形象，以此类商品带销，做好其他商品的满陈列，库存的控制。

活动四：我爱我家

内容：凡是在活动期间，家长带孩子来购物的可以凭单张小票来领一份精美的小礼品（孩子是一大消费群体）。

注：单张小票无论购物金额多少，只能参加一次活动，购物小票必须是当天小票。

单张小票不可重复参与其他活动，换赠后小票由工作人员盖“换赠章”。

1. 活动宣传：

媒体宣传：店内宣传：由美工书写赠送活动pop提前一天送至门店。门店自行书写并张贴第二天将要进行抢购的商品，要求pop书写醒目、位置显眼。基本内容为：特卖商品、惊爆价格、特卖时间。有音响设备的门店要充分利用广播或小喇叭营造出抢购气氛。同时由营销管理部组织制作巨型竖幅在门前悬挂。

2. 具体工作要求：

要求主要负责人必须读懂方案，分解工作并明确职责，加强对全员营销的发动工作，加强员工的主动推介。通过自查和营销管理部监督检查同时进行。

补货：除抢购商品由采购主动配送外，其余商品全部由门店自行补货；畅销品、20商品为促销商品的，要求门店尽量一次性要货，防止断货。

商品陈列：门店对当日的特卖商品要作充分的展示陈列、要求商品丰满、量足，能调动起顾客的购买欲望，上方悬挂pop□同时将关联性商品书面列出并就近做出关联性陈列。。

对于力度较大的敏感商品，精选出品种，分类别集中陈列，形成门店促销活动的亮点。

买赠商品的展示和赠送活动：要求专人负责并单独在入口显眼处分奖次大量陈列赠品，起到刺激消费并参与活动的作用。

门店特别关注负毛利不限量销售的商品：给门店利润造成损失的，及时给予解决。

由现场人员组织趣味活动，同时店长组织现场人员作好活动的自查工作。

3. 对采购的要求

活动期间，必须保证货源，特别是特价品的货源，采购应与供应商签订货源保证协议。

跟踪落实好供应商货源的准备和送货情况。

5. 工作时间配档

序号 工作内容 负责部门 负责人 截止时间

1 方案布置到门店，同时费用明细传财务。

2 争取商品政策，组织商品明细表和费用明细表

3 商品明细传至门店

4 门店补货

5 下订单并传至供应商

6 送货至门店；

7 检查落实货源到为情况，组织特殊陈列

8 活动开始

活动结束后4天内（5月19日前）门店传活动评估，包括：

活动期间的销售分析、毛利分析、竞争店状况，消费者的接受程度和变化；

活动商品表现好的和表现不好的做重点例举并分析原因；

供应商及其他一些环节配合情况；

门店宣传和具体操作情况。

上海购物节时候结束篇四

内容：

xx年1月26日—2月16日

通过一系列行之有效的前期多样宣传手段的辅助，并辅以直效行销活动、现场活动带动卖场气氛，有力提升本店在春节期间的销售。

满200元送50元礼金券

活动内容：凡当日在本店累计购物满200元即送50元礼金券一张，满400元送100元礼金券。依次类推，买多送多。

后附活动具体细则

（一）乒乓球擂台赛：

凡当日光临本店的“顾客”顾客，无论消费多少即可在服务台报名参加乒乓挑战赛，13：00—14：00。限30人参加。

比赛方式：7球擂台制，

奖品：获胜者守擂1次成功，可获得精美礼品一份

守擂3次以上加送高档礼品一只

（二）力气王大比拼

凡当日在本馆消费的“顾客”顾客，均可到篮球场参加“力气王”比赛，在规定2分钟时间内掰臂力器的次数最多者获胜。比赛者为3人一组。

比赛时间：14：00—14：30

（三）网球定点入洞赛

凡当日光临本馆的“顾客”顾客均可现场报名参加活动

在篮球场现场树立一个门球网并且在不同的位置写上奖品用网球拍击球入洞每人3球以最好成绩为准。

奖品设立：运动服饰、运动眼镜

（四）精打细算，穿衣猜价比赛

活动办法：参与者于3分钟内将本店提供的衣物穿戴整齐，速度最快且猜价最接近实际价格的参与者即可获得本店送出的精美礼品一份。

（五）高尔夫球挑战赛

活动办法：由消费者现场参与，4人一组。每人限玩一局，每局4球。看谁的累积积分最高。积分最高的消费者可获得本店送出的精美礼品。

为了刺激vip会员消费，巩固固定的消费群，南京店计划在年末举办vip会员活动，具体计划如下：

（一）街头文化show

内容包括：

1、涂鸦

活动办法：当日消费满300元送白色或黑色t恤一件□o"顾客"顾客可在指定地点由工作人员为o"顾客"顾客在t恤上画上潮流图案□o"顾客"顾客如想diy亦可。

2、篮球挑战赛。

设擂，大家可自由组合3vs3□我方有固定的擂主。挑战成功的可以发放纪念品

播主：雇专门的人。50元/天

3□dj&街舞

圣诞当晚vip派对，节目有互动游戏，街舞表演□dj混音。过杆舞。时间约3小时。

道具：黑胶碟机，灯光系统□dj街舞演员

4、滚轴溜冰。

前一周当日消费满200元即可获得溜冰优惠券，在平安夜当晚的18：00——19：00是溜冰时间，地点是篮球场：冰鞋由凯胜提供。

（二）老山“深呼吸”

活动时间□xx年元月

活动内容：

1、在元月份选择双休日到南京老山森林公园探险游

2、活动流程：周六早晨7：30分在鼓楼坐车，约一小时到达老山，先搭帐篷露营，下午1点进行滑草比赛颁发sport100奖品。中午各自吃饭，然后在老山彩弹射击比赛。三点左右开始拓展活动，约2小时。5点开始准备晚间烧烤篝火晚会。6点30分活动开始，篝火晚会。

晚会由自发表演为主包括演出的节目单：

美食清单、表演节目的来宾可获得礼金券20元

规模：参与者40人，

工作人员：6人

媒体：2—4人

合计：50人

需大帐篷15顶

睡袋50只

晚上由赞助商提供的帐篷、睡袋露宿。

寻找赞助商：科诺吉、日高、派格

赞助商提供：活动费用5000元，活动奖品3000元

（一）前期dm宣传推广：

- 1、各大运动场馆dm派送，如羽毛球馆的dm派送
- 2、各大健身中心dm派送，如健身中心的dm派送
- 3、在东方杂志内夹带dm海报

（二）前期报纸、杂志宣传

- 1、软文《江南时报》、《金陵》、《扬子》软文两篇
- 2、《扬子》彩色半通栏共三次
- 3、《东方》杂志夹页

略

上海购物节时候结束篇五

迎圣诞/贺元旦，值此新年到来之际，购物中心为酬谢广大福泉人民对本商场一直以来的支持与厚爱。购物中心再次掀起低价风暴，我们将以最低的价格和丰富齐全的商品、最舒适的环境迎接广大消费者、迎接新年的到来。

活动一：温馨平安夜送祝福。

凡12月24日在购物中心一次性消费满18元的顾客，凭电脑收银小票或专柜小票，只要你在我们的留言簿上留下一句祝福新年的话，即可获得送出的圣诞围巾一条。

活动二：每天菜篮子，每天都省钱，海报截角当钱用。

凡12月24日至元月5日在本次海报期间，来店消费的顾客凭购物中心发出的海报截角可当1元钱在商超区使用。（每人每次限使用一张，海报截角只限购物使用，不设找赎。）

活动三：元旦快乐一把抓。

凡20xx年元月1日至3日在购物中心一次性购物满48元的顾客即可参加元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在“商场快乐一把”抓礼品区三米起跑线开始3秒钟内用两只手抓，抓到后跑回起跑线为完成。所能抓的礼品即为消费者礼品。超时或违规则无礼品。礼品为：散装糖果、果冻、糕点或临近保质期的包装饼干或其它商品。

1、活动一场地安排在商场楼梯口即可。

2、活动三场地安排在商场楼梯口旁的空地。

活动人员安排为两人，后台财务人员或其它人员随时支援。

- 1、临街小招牌挂霓虹灯。
- 2、临街两条柱子用红布包起来，上面再贴圣诞老人像或圣诞宣传画。
- 3、楼梯口两旁放两棵圣诞树，牵彩条。
- 4、楼梯两边顶部牵霓虹灯和彩条，直牵到上完楼梯。
- 5、入口两边放两棵较小的圣诞树，两边不锈钢上贴圣诞老人像或圣诞宣传画，并牵霓虹灯。
- 6、卖场内部分立柱和收银台、服务台贴圣诞老人像或圣诞宣传画，部分地方牵彩条。

1、圣诞老人像：1米*6个*15元

60cm*10个*8元

30cm*30个*3元

圣诞宣传画：大*6张*5元

小*20张*3元

圣诞树：1.8米*2棵*150元

1米*4棵*90元

圣诞帽：50顶*3元(每个员工1顶,从12月18日开始戴到快元月5日)

圣诞老人服：1套*50元

霓虹灯：40条*5元

彩条：100条*0.5元

2、所需商品和礼品

糖果：200斤*2.5元/斤

圣诞巾围200条*3元/条

3、广告宣传。

横幅两条：

a□大招牌下边一条长10米。内容为：“迎圣诞/贺元旦快乐一把抓”

b□临街两个路灯中间一条长8米。内容为：“迎圣诞/元旦再掀低价风暴，为你省钱每一天。”

dm快讯：

a□主题：迎圣诞/贺元旦再掀低价风暴，为你省钱每一天。

b□版面：分五个p□

1p□圣诞专版；

2p□生鲜：每天菜篮子，每天省一点。分日期每天提出生鲜特价。

3p□食品：以散装/粮油/糖果/饼干为主。

4p□洗涤/百货：以供应商提供商品为主。加上清洁用品/用具/保暖用品。

5p□专柜区。

1、所需料费用：合计2548元

2、所需商品、礼品：合计1100元

3、广告宣传费用□a□横幅18米*3元/米=54元

b□dm快讯5000份*0.4元=2000元

共计费用：5748元

上海购物节时候结束篇六

礼动新春贺佳节--来店有喜，买即送拜年礼

2. 金猪送福迎财神-满1省6元、5元、4元、3元、2元

3. 金猪送福好运连连--红火靓礼满1六重送

4. 金猪报喜刮卡连年--购物满2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. 金猪进门全家旺--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

20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

1. 礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼

1. 活动时间□20xx年2月18日(初一)-20xx年2月2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)

2. 金猪送福迎财神-满1省6元、5元、4元、3元、2元

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，张费用预算：168元(单色单面)

3. 金猪送福好运连连-红火靓礼满1六重送

1. 活动时间□x年2月9日(五)-x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1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

1元-2元级；送成本价2.5元的'礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

21元-30元级;送成本价5元的礼品(赠品:洗衣粉、洗洁布二选一)

31元-40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)

41元-50元级;送成本价1元的礼品(赠品:精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

51元-60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)

61元-80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 $\times 2.5\%$ 计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满8元-16元领第一级礼品,161元-240元领第二级礼品,241元-320元领第三级礼品依次类推)。

赠品:(见上)数量:4份/天 $\times 17$ 天=68份合计赠品预算:平均价8.75元/份 $\times 68$ 份=595元每日赠品预算:595元/17=35元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业额22,元计算)

印刷气氛牌:2,张费用预算:112元(单色单面)

4.金猪报喜刮卡连年--购物满2元,.....为您备足精选年货

1.活动时间□x年2月18日(初一)-x年2月25日(初八)8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2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。21抽一张;41抽二张;61抽三张;最多可抽3张，(黄金珠宝、钟表单张小票满8元为一张，16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：3元x1=3元

(二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台)

成本金额：172元x2=344元

(三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台)

成本金额：2元x3=6元

(四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床)

成本金额：1元x16=16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元x32=176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元x64=2432元

(纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

成本金额：1.2元/人x5人/天x8天=48元/4元(每斤)=12斤

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额：17632/8=2,24元

印刷刮刮卡：1,张费用预算：2,8元(四色双面)

道具预算(装糖果花生用)：425元

5. 新春礼上礼——合家满堂红红火火过新年

1. 活动时间□x年2月18日(初一)-x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2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5瓶，送完为止。

道具预算：红包装纸和包装带共计2元

6. 金猪进门全家旺——春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1. 活动时间□x年2月9日(五)-x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，和组织黄金饰品在(2月18日-2月2日)举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1，张费用预算：76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[x年2月13日(二)-x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5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1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2元

写真、喷绘：

费用预算：6，782元杂费：52元

2. 印刷类：

1. 印刷气氛牌6张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3，56元

2. 印刷刮刮卡：1，张费用预算：2，8元(四色双面)

宣传单：1，张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3，96元

印刷费用预算：1，32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, 6元

XXX

略