

最新商场春节营销活动 商场春节促销活动策划方案(通用10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

商场春节营销活动篇一

精致生活、源自金帝

全面培育一月份整体市场销售；

抢占市场先机，争取到的最多最好的陈列位置，不输给竞争对手；

保证春节期间产品市场销售达到预期效果

以海报□dm单、人员等为主要宣传方式，向终端消费者传达金帝巧克力高可可脂含量，纯正瑞士风味的特点，让消费者感受到金帝巧克力一流的'品质、纯正的口味。

商场春节营销活动篇二

超值实惠

活动期间，在1—5楼累计购物满500元（现金部分）（活动期间消费金额均可参加累计），再送50元全场十足抵用券□a券），满1000元送100元全场十足抵用券□a券），以此类推，多购多得（以300元为整数单位，零头不计）。

注：

- 1、活动期间所送礼品券□b券）由商场和接受方各承担50%；
- 3、活动期间所送赠券□a券）全部由商场承担（限参加活动1的厂家或供应商）；
- 5、赠券□a券）、礼品券□b券）领取地点：6楼促销服务台；
- 6、赠券□a券）、礼品券□b券）领取时间：当日营业时间；
- 8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动，再参加赠送活动；

商场春节营销活动篇三

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

商场春节营销活动篇四

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的.：以目前的影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意

奖金。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

商场春节营销活动篇五

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的. 影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意

奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

商场春节营销活动篇六

活动内容：

$20xx=20xx+xx$

购物满xx元，加x元可换购价值xx元的商品；

购物满xx元，加x元可换购价值xx元的商品

(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置：

(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。活动策划设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并于次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

商场春节营销活动篇七

- 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。

商场春节营销活动篇八

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，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合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。

【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

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1) 活动时间：6月10日—12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、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

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；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤x22店=660斤。

商场春节营销活动篇九

“精致生活、源自金帝”

全面培育一月份整体市场销售；

抢占市场先机，争取到的最多最好的陈列位置，不输给竞争对手；

保证春节期间产品市场销售达到预期效果

以海报□dm单、人员等为主要宣传方式，向终端消费者传达金帝巧克力高可可脂含量，纯正瑞士风味的特点，让消费者感受到金帝巧克力一流的`品质、纯正的口味。

商场春节营销活动篇十

20xx年4月29日—5月2日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

5月1日当天前300名购物的`顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)