

# 最新元旦商场促销活动方案(模板8篇)

活动策划是一种有挑战性和刺激性的工作，它能够激发我们的潜力和创造力，让我们充分发挥才华。以下是一些优秀的年会策划案例分享，希望能帮助大家更好地规划自己的年会。

## 元旦商场促销活动方案篇一

感恩大回馈，燃情12月

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

### 1、疯狂时段天天有

a□活动时间：12月6日—12月25日

b□活动地点：1—4楼

c□活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24、25日）每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

### 2、超市购物新鲜派加1元多一件

a□活动地点□—1f

b□活动时间：12月6日—25日

c□活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

d□等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个（日限量200个自理）

购物满88元以上加1元得生抽一瓶（日限量100瓶）

3、立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a□活动地点：商场大门外步行街

b□活动时间：12月6日—20日

c□组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4、耶诞礼品特卖会

a□活动地点：商场大门和侧门外步行街

b□活动时间：12月21日—25日

c□组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

a□活动地点：全场

b□活动时间：12月24日—25日

找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关

店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

## 6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a□活动地点：大门外步行街

b□活动时间：12月24日、25日晚上7：30—9：00

c□活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

### 1、媒体宣传：

a□dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b□报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

### 1、超市购物新鲜派加1元多一件

500元x19天=9, 500元

### 2、耶诞“奇遇”来店惊喜2, 000元

### 3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜15, 000元

### 4、报纸广告及其他宣传费用：20, 000元。

### 5、活动及圣诞气氛布置10, 000元

6、合计56, 500

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

## 元旦商场促销活动方案篇二

一、【营销活动背景】：元旦是新年的第一天，更逢\_\_\_\_各业种大调整完毕，形象和档次再次提升。这三大热点必将掀起一阵销售热潮，各业种把握时机，甄选商品再掀销售新高。

二、【活动目标】：同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

三、【活动主题】：元旦节同欢、\_\_\_\_耀眼\_\_\_\_\_

四、【广告词】：庆元旦、走亲朋、送好礼、到\_\_

元旦喜连连、\_\_商品好又全

元旦双联欢超低折扣大惠战

五、活动时间：元旦节主题活动

甜蜜婚庆购物周

元旦主题活动

第一部分：元旦节主题活动

六、活动内容：

1. 元旦美味汇展

请\_\_超市中心店及各超市门店全力联系供应商引进知名月饼如“德懋恭”、“稻香村”、好利来、阿美莉卡等著名品牌，全力推出各种风格、各种口味的月饼，大摆热卖形成元旦美食一条街的陈列氛围。重点对月饼礼盒、名烟名酒名茶、节日礼品类、水果类、海鲜类进行强力推荐，可于各品类中找出2—3款做超低价，吸引消费。要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、全面的购物新感觉。

## 2、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺，本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品，并结合元旦节给予全场深情价，部分商品再降1——2折的适度折扣。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌火爆上市的宣传，针对调整升级推出华丽转身、荣耀升级——大升级、转惊喜活动(活动期间到二楼预购羊绒羊毛商品可转转盘一次，领取指定的立减金额，可设置50—200元的立减金额。每日限前100名)同时各业种最后库存夏季商品开始1-2折的超低价折扣。营销部将在dm广告重点宣传。

3、2021金秋婚庆月：珠宝、化妆、家居床品、家电形成互动，相互给予立减\_\_元的折扣。(立减金额有业种拟定，但须报营销部)食品业种、超市酒水、糖果、干果类商品全市最低价。免费送到指定位置。开展公司级的大套购，联购满50000、30000、20000等金额赠送不同婚庆大礼。(本活动初期即开始宣传，24—30日开展最大力度)

## 4、会员活动：

(1) 会员购物即赠购物袋一个

(2) 会员购物满300元赠送月饼礼盒

(3) 会员购物满500元送大闸蟹

(4) 新人免费办理会员卡、信用卡并赠送双卡好礼

(5) 会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠0.5—1折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

5、特别活动：购月饼礼盒满500元以上可免费邮寄及全国各地，为您的亲人送去浓浓的思念。

第二部分：甜蜜婚庆购物周主题活动——花嫁喜事、缘起\_\_

1、婚庆商品甄选：各穿品业种开展主题活动，如西装节、礼服节、婚庆鞋品、旅游必备装、床品节、超市开展婚庆用品、食品展。婚庆周期间都要推出至少20个知名品种的婚庆特供商品□dm作重点宣传。

## 元旦商场促销活动方案篇三

一、活动目的：

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来\_\_汇吧！

### 三、活动思路

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展保利汇的品牌影响及商铺招租情况。

### 四、活动时间：

12月25日--1月3日

### 五、活动地点：

\_\_汇购物广场

### 六、活动内容：

- 1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！
- 2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！
- 3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

## 元旦商场促销活动方案篇四

### 一、活动意义：

为了迎接20xx元旦的到来，丰富我园幼儿的生活，并在游园中获取知识，培养幼儿的能力，同时增进幼儿与家长之间的亲子关系，体验亲子合作的快乐，促进家园和谐发展，我园将举办“庆元旦”亲子游园活动，让全园的小朋友们快乐而有意义地度过元旦。

二、活动时间□20xx年12月31日上午

活动地点：幼儿园操场、各班级

活动参与者：全园教师、全园幼儿及家长

三、活动目标：

- 1、让幼儿能在集体面前大胆表演、表现自己。
- 2、让幼儿在活动中体验团结合作，增强友谊，体验新年到来的快乐。
- 3、让家长积极参加，为孩子做出榜样。

四、活动准备：

- 1、布置游园场地及环境，划分好游戏区域。
- 2、游戏负责人制定好游戏规则、玩法等。
- 3、各个游戏准备所需道具、材料、印章等。
- 4、准备游戏奖品。
- 5、拟定家长邀请函、游园券。
- 6、饺子馅

五、活动过程：

- 1、上午8：30家长凭接送卡入园，到孩子所在班级签到。
- 2、集中在操场，各班幼儿表演新年歌曲，齐跳《小苹果》。

- 3、主持人向幼儿和家长介绍本次活动具体安排和游戏玩法等。
- 4、家长和小朋友共同包饺子。
- 5、包完后家长带幼儿持游园券参加各项游园活动，游戏后由组织游戏的教师盖印章。

## 六、安全保障：

- 1、请各位家长妥善保管游园券，家长持游园券前往游戏处排队游戏。
- 2、活动过程中，要求幼儿自觉遵守游戏的规则，遵守秩序排队，服从管理、团结友爱，和家长小朋友们友好相处。
- 3、在游戏过程中注意幼儿的安全，家长不要让孩子离开自己的视线。

## 元旦商场促销活动方案篇五

活动主题：“缤纷时代，彩虹关怀。”

活动1：（全场商品3折起）

部分商品限量特卖活动期间，全场商品3——8折销售(六楼百元街全场8折)，对于部分不能进行折扣销售的品牌，也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售，每天限量销售3——5件(原则上按成本价销售)。

注：

- 1、活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担；
- 2、超级男生，20\_\_年的最后一场激情(圣诞狂欢夜)

三、广告宣传(略)

四、费用预算(略)

## 元旦商场促销活动方案篇六

20xx年1月1日——20xx年1月16日

百万现金券大放送欢天喜地迎新年

喜迎新年，红包免费送：

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

畅享新年，赛格送“旺”：

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼包150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖2000名旺旺仙贝1元

家居市场：

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低xx折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚！)。

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—20000元者，直送价值1500元抵扣券。

手机：

20xx年1月1日-20xx年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的'用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

## 元旦商场促销活动方案篇七

一、活动主题：

1. 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100省60元、50元、40元、30元、20元

3. 金猪送福好运连连--红火靓礼满100六重送
4. 金猪报喜刮卡连年--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

## 二、活动时间：

200\*年2月9日(五)-200\*年2月25日(日)17天

## 三、活动内容：

1. 礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼

1. 活动时间：0\*年2月18日(初一)-0\*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)

2. 金猪送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20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

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

### 3. 金猪送福好运连连-红火靓礼满100六重送

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，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)

4. 金猪报喜刮卡连年--购物满200元，.....为您备足精选年货

1. 活动时间：0\*年2月18日(初一)-0\*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、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、微波炉一台)

成本金额：200元\*3=600元

(四等奖16名合家欢乐送、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元\*32=1760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\*64=2432元

(纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额：17632/8=2,204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

5. 新春礼上礼---合家满堂红红红火火过新年

## 元旦商场促销活动方案篇八

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100\_\_\_即送10\_\_\_现金”的

特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、为了庆祝广大顾客在20xx新年到来之际，依旧活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50\_\_\_\_以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50\_\_\_\_领取一张，超过50\_\_\_\_部分金额以50\_\_\_\_的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100\_\_\_\_-149\_\_\_\_可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客\_\_\_\_

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。