

2023年商业商场策划营销方案 商场营销 策划方案(优秀10篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商业商场策划营销方案篇一

西双版纳昌泰茶行有限责任公司于xx年正式成立，其前身为成立于民国年间的“易武三合茶社”。下属有三个分公司，易武分公司、大渡岗双岗茶场和景谷恒丰源茶行。公司设有初制茶车间、精致茶车间，普洱茶车间，“装车间、手工名茶车间等。公司现有管理人员20多名，职工200多名，已经建立了完善的竞争激励机制和严格的奖惩机制的管理体制。始终坚持 人无我有，人有我精的经营理念。

西双版纳昌泰茶行有限责任公司注册商标为“易昌号”。“易昌号”普洱茶吸取了前人的传统普洱茶的制茶经验，完全以生长于“六大古茶山”原始森林中的古茶树的肥大、粗壮芽叶为原料加工而成。“易昌号”共有普洱茶和绿茶系列50多个品种。目前，易昌号茶叶已经销往香港以及东南亚、韩国和日本、台湾、深圳、广东等地。

西双版纳昌泰茶行责任有限公司“易昌号”牌系列茶以“人无我有，人有我精”的经营理念，满足消费者的需求。在市场经济的观念指导下，昌泰茶行市场营销根据“普洱茶”茶的定位和消费群众状况，运用市场营销组合，采取各种策略和手段，去占据目标市场，让广大消费者及早品尝到“普洱茶”的风采，力争在市场的目标消费群中知名度提高到100%，美誉度和信任度达到90%，年销售量翻一番。

普洱茶位于西双版纳地区的古“六大茶山”，三国前就有茶树种植，三国之后，茶就作为商品外对贸易，晋时逐渐发展，唐、宋已形成茶叶商品基地，明洪武年间被划作一个单独的行政区域。

清朝中叶，古“六大茶山”鼎盛，产品远销四川、西藏、南洋各地，普洱茶从此闻名中外，普洱茶外销之路，就是历史上的茶马古道。历史的普洱茶外销路线主要有以下几条：一条是从普洱出发至昆明、昭通、再到四川的泸州、叙府、成都、重庆至京城。二条是普洱经下关到丽江与西康西藏互市。三条是由勐海至边境口岸打洛，再分二路：一路至缅甸、泰国；二路是经缅甸到印度、西藏。四条是由勐腊的易武茶山开始，至老挝丰沙里，到河内再往南洋。在江北古六大茶山境内有7条：易武至江城道、易武至宁洱道、易武至思茅道，此道是主要道，易武至倚邦、莽枝、革登也走此道，易武至车里再到勐海道，易武至老挝磨丁道，易武至老挝勐悻道。於道光二十五年（公元1845年）从昆明经思茅至倚邦通过磨者河上的承天桥再到慢撒、易武那条由石板镶成的古茶马道，约宽2米，长达数百公里。昔日茶山有许多茶号和茶庄专门从事茶叶的收购、加工和外运销售，呈现一派繁荣景象。

1) 茶园生产力低：一是无性良种少；二是高山优质茶产区茶园少；三是现有茶园因肥培水平低，分散、老化、抛荒等现象严重。

2) 茶厂生产力低：因茶厂规模小、设备差，自动化、信息化程度低，竞争实力弱。奇怪的是，茶厂规模仍有缩小之势。

3) 市场建设不足：由于产品没有市场信息指导，没有畅通无阻的渠道销售，盲目种植、盲目生产，销售困难。即便有，也是有一时，无一时；短期有，长期无。出口上，全国没有一个拍卖市场，生产无法与国际市场相联系。

4) 产品竞争乏力：品牌多，名牌少，没有象“立顿”这样的

世界级品牌；产品质量差，原料差，感观品质差；以次充好，以假充真，卫生指标不合格，农残超标。

5) 管理水平不高：由于体制等多方面的原因，整个行业对管理科学重视不够，管理人员基本上没有受过管理专业培训，现有企业潜力发挥不出来。

6) 行业管理无序：当前茶业好似纯粹自由市场经济，放任自流。

7) 人才严重短缺：由于茶叶全行业亏损，专业人员纷纷改行下岗。在岗的或者在政府机关，或者在效益较好的大企业，或者自立门户经商卖茶，而种植业、企业市场一线人才严重短缺。

8) 市场开拓不力：东方人把茶当艺术，而西方人只将茶当商品。中国茶文化丰富，而对茶行销不力。

9) 科技投入不足：茶为何斗不过咖啡？且看咖啡周边设备的研究增加，而茶之永远壶壶杯杯而已。“七题几五”、“八五”国家自然科学基金对茶叶机械、茶叶加工的研究课题是零。湖南省茶叶研究所70多年的历史，70多名科技人员，科研经费最少的一年仅几万元。

随着社会的不断进步，人民生活水平的不断提高，人们的消费观也在不断的转变，而西双版纳昌泰茶行公司推出的“普洱茶”系列高品质茶品，从产品定位方面主要针对品茶爱好者、机关企事业单位人员、知识份子等有一定消费水平的广大群体。从“普洱茶”的消费层来说，其消费场所主要是以高档茶楼、茶铺、各大商场、专卖店、酒店、中高档娱乐场所，以及机关、大中型企业单位人员、会议为主的集团性消费。

在全国各地大中城市都设立分销点，部分产品会出销国外，

在全国乃至全球形成广泛的销售网络。预计销售额为：1000万rmb□

1、营销思路：

首先对业务员进行茶叶及营销知识方面的培训。在营销计划中，将营销思路分为2个部分，一方面以中高档产品为主打方向，强化“普洱茶”这一品牌意识，通过品牌战略吸引消费者，另一方面针对大众档次以（低档茶为主）非品牌战略面向广大普通消费者，通过部分批发渠道或直接进入低档茶铺、茶馆。

2、实施手段

根据“普洱茶”的产品定位和消费群体（场所），将业务员分成若干个业务小组，从各个领域去开发市场。

按消费行业及场所分类或按区域划分组建以下业务组：

- 1、中高档茶楼业务组
- 2、大中型商场超市业务组
- 3、企事业单位、会议（集团消费）业务组人
- 4、宾馆、酒店、高档娱乐场所业务组
- 5、有实力的干杂店、批发零售商业务组
- 6、省市茶叶公司及批发商、大众茶铺组

以上六大业务组力争在三个月时间内全面拓展业务，迅速占领市场，同时配合以各种促销手段和广告宣传。

一）宣传普洱茶文化：普洱茶从最古老的传统手工制作工艺，

到现代先进的科学制茶工艺；从古代“八色贡茶”、“金瓜茶”、“金瓜贡茶”到现的“南糯白毫”、“女儿茶”经过了漫长的历史岁月。是普洱茶的古今杰出代表。

二) 注重品牌包装:

茶叶包装上无论是文字广告还是图画广告，都应言简意赅，重点突出，文字图画不宜过多。文字的多少和图画的排列应是包装物外表面的面积大小和形状特征而定，同时还要十分注意文字与图画的协调性。一般说来，茶叶商品包装上的文字广告内容有这几个主要方面：

(1) 茶叶商标与名称；

(2) 茶叶产地：

(3) 简要介绍该茶的品质特征：

(4) 茶叶的净重。有的包装表面还附有简明扼要的茶叶保健作用说明。

商业商场策划营销方案篇二

星光唱响——城市的心

20xx.9.24——20xx.10.7

1、本活动把中秋和国庆两个销售旺季合并在一个活动周期，一方面两个活动可以相互造势，节省媒体投入资源，更重要的是利用活动的连续性，隐匿竞争对手对我们的阻击，并在*****形成节日的相应氛围。

2、结合***业态综合特征，中秋国庆营销活动更多的以参与性、娱乐性、时尚性为主，尽量淡化商品折扣的效应，尽量

丰富购物中心综合业态形象。

按照*****目前的营业额，平日，节假日，活动第一阶段，平日销售额约34万元，预计活动期间销售额增长幅度平日不低于10%，节假日销售额约48.9万元，预计活动期间节假日销售额不低于20%，即活动16天销售额约达到660万元。

商品促销

1、月圆折更高！

***环球影城中中秋节当天5元票价；

餐饮9月25日推出“月圆情更浓”套餐系列，家庭套餐、情侣套餐、朋友套餐，各餐馆和排挡部分区域参加。

娱乐城买10赠5，推出中秋特别优惠场。

2、星光唱响，城市的心！

9月26日——10月7日，*****商品类每满***元减***元（公司不承担任何由于满减造成的利润损失）。

为了提升气氛，可以探讨抽奖的相关活动，费用另计。

***环球影城、餐饮、娱乐等项目推出国庆特辑。

公关演艺类活动

1、星光唱响，城市的心——王蓉走进*****暨*****搜酷城开业典礼。

2、中秋国庆礼品一条街

月饼区

9月15日开始，在***步行一街南区至中兴广场区域以超市堆头形式，举行中秋礼品展销会，摆放超市经营的月饼品牌，展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

现场制作月饼：现在的月饼质量已成为众多消费者心中担心的问题，即使商场的产品也不例外，可以联系超市供应商现场制作月饼，以现做现售形式，一方面可以让顾客消除对月饼质量问题的担心，另一方面可以可以提高顾客对商场的信任度。

礼品区

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元……

餐饮美食区

中秋节到来，吃更是必不可少的，在步行一街展示月饼的同时，重点打造吃的概念，重点宣传二街的以吃为主的餐馆，通过氛围布置宣传，尝试推出中秋节团圆饭套餐（具体由各餐馆定制）。

娱乐区

邀请娱乐城将其小型的可以灵活搬动的一些游艺项目，搬到活动现场的娱乐区，购物满额可以免费娱乐，增加现场的互

动感受。

影城可以把一些大片的宣传形象□dp点安排到街区的指定位置，丰富整个一条街的活动内容。

文艺演出区

中兴广场，在9月24日中秋季前一天晚19：00—21：00组织市老年艺术团进行迎中秋歌舞文艺表演，26日晚上，*****员工文艺演出。费用控制在500元以内。

氛围营造

(1)、中秋礼盒一条街

(2)、天下美食一条街

由餐饮部提供精品菜系，可部分展览，外加现场制作、免费品尝等项目；

场地提供50米

(3)、时尚娱乐乐

由娱人码头提供部分小型机器，放置一街，可免费娱乐吸引人气，场地提供约50米

以上几大块的整体氛围将由营销部统一设计制作，须由各部门配合的是超市的堆头及总体尺寸，各相关单元的商品信息及实际所需的物品是否自备（象美食的展台等）

3、中秋画月

现在，实现这一梦想的机会来了！*****举办的“中秋画月”活动，让你有机会实现梦想。拿起你手中的笔，融入你

丰富的联想，画出你心中的月亮，让这轮中秋的明月永远留在人间！还犹豫什么？赶紧来参加吧！

活动方法：用简洁明快的线条画出你想象中的中秋明月，带有传奇，夸张色彩的更好。可以适当配以文字说明或者诗歌、散文。图片大小不限，但必须是原创作品。（电子稿和手绘稿均可）

活动评选：9月20日——9月25日

奖项设置：

最佳原创设计奖1名，奖励价值999元精美礼品一份；

最佳顾客认知奖3名，奖励价值299元精美礼品一份；

最佳创意火花奖5名，奖励价值99元精美礼品一份；

参与奖若干，奖励***城精美雨伞一把。

4、放飞蝴蝶放飞希望

10月4日是世界动物日，保护动物就是保护我们的家园，届时在***城中兴广场举行大型蝴蝶放飞活动，美丽的蝴蝶带着我们的希望飞上蓝天，与我们共同祈祷更加美好的明天！

5、大型文艺展示

9月15日——25日，中秋礼品一条街。

9月24日、26日，中秋文艺晚会（职工专场、专业演出团队一场）。

9月26日——30日，婚庆、司仪展示。

10月1日——10月7日，经济型轿车展示（***一街）。

10月1日——10月7日，中兴广场文艺演出，每天排期。（另附）

预算情况：

媒体推广费用

媒体名称时间次数/规格价格备注

**信息9.14 1/2（一次）4000礼品一条街开街

**信息9.24 1/2（一次）4000中秋活动

**信息9.28 1/2（一次）4000国庆活动

**晚报9.28 1/2（一次）5000

交通频道-----每天六次，15秒广告；6720（280/天）

电视台----根据情况，每天三次，每次30秒4000（450元/天）

合计28520

奖品费用

奖项价格数量备注

最佳原创设计奖999元精美礼品一份

最佳顾客认知奖299×3名=897元精美礼品一份

最佳创意火花奖99×5名=495元精美礼品一份

参与奖若干名精美雨伞一把

合计：2391元

物料费用合计：5800元

总计：36711元

商业商场策划营销方案篇三

缤纷女人节、诚信权益日

1) 卖场主要以暖色调为主,如果有需要, **店可自行购买相关物资进行布置,在专区做重点布置。

2) 3.8妇女节及3.15消费权益日营销店制作横幅各一条。
(放心购物在** 天天都是3.15)

3) 商场内可自制小吊旗,主要以企业的形象标语为主. 人人关心商品安全 家家享受幸福生活。

4) 主通道: 悬挂节日专用吊旗(由**部统一设计制作), 对于两侧可沿灯管的空隙间悬挂汽球或其它装饰物。

1) 妇女节到3.15整个活动时间也只隔8天的时间,所以能否给顾客留下深刻的印象,在商品陈列及结合商品促销起了相当大的作用. 3.8妇女节各营销店有专区陈列,主要以保健品、计生用品、家具用品为主, 3.15主要选择低价商品如:洗衣粉(量贩装)、洗洁精、洗发水、沐浴露、袜子、内衣、衬衫、吹风机、牛奶、饮料、饼干(量贩装)、油、方便面、奶粉、春季拖鞋、饼干、大米、纸巾等。

2) 专区的陈列主要以地堆的形式为主,地堆必需有pop标注,商品建议全部用枪纸标价。

1) 3.8妇女节当天,凡进入**商场的女顾客必须祝她节日快乐,尤其是商场服务台的工作人员.

2) 其他时间均可采用通用的 欢迎光临 用语.

1) 短信息的派送,坚持顾客永远是对的的原则,妥善处理顾客意见.

2) 对周边的家庭住户进行团购拜访,并做好企业形象宣传工作.

3) 各**店的`大客户老客户进行回访,并提前在3.15来临时做好对工商局的拜访工作,得到相关信息,并有利开展好工作.

1) 妇女节期间各**店各挂横幅一条,关爱女人 你的美丽你做主

2) 植树节主要采用的方式是街道宣传方式进行,由**科统一制作广告旗,**店上报需求,广告旗只要内容是爱护树木的宣言,放置位置可考虑在街道旁边的树上. 3) 3.15的到来,又是一个对于我们商业重大的考验节日,需要我们全城戒备,各**店客制作横幅一条,并有海报进行本次的主题宣传.

4) 3.15期间**店各制作喷绘海报一张,主要以超低价商品为主.

5) 制作迎宾条幅,主要用于厂外人员的佩戴工作.

在历史的长河里,数不尽的女中英杰为华夏民族做出了卓越的贡献。人民新中国的成立,使广大妇女挣脱了束缚的锁链,迎来了扬眉吐气的新时代,在我们这个古老而又年轻的国度,不再是男子的独臂支撑,妇女也顶起了半边天,她们以自己的勤劳和智慧,为国家振兴做出了巨大贡献。

缤纷女人猜猜猜

3月8日

所有店

3月8日当天，只要在**商场单次消费满38元的女性（如购买者是多人有女性即可），即可凭收银小票参与“缤纷女人猜猜猜”活动，猜中了的商品就是您的。（单次消费最多只能猜一个号码，即一个商品）选取若干个（根据各公司、门店测算）洗化或其它的女人用品（其他商品亦可）、每个单品价格在1—20元之间，在商品上贴上价格标签及数字代号（如下图示范）。用纸制作若干张“号码签”后放入猜猜猜箱内（或用乒乓球标上号码亦可），顾客根据规则先抽取“号码签”，然后依据所抽“号码签”上的商品对号入座进行猜价，每个商品猜价五次为限，五次猜价中有一次猜中（在正确价格正负0.1元的范围内算猜中）即可。活动主持人可提示“高了或低了”，五次猜价总限时20秒钟，超时无效，猜中即可获得此商品。

1) 具体的活动商品选择由各**科统一规划选取，但用于猜题的商品都应从商场销售商品中选择，不能有品种重复，编号也要唯一，但单价可以不同（一般在1~20元之间）。并在活动前一周将商品清单下发给各营销店。

2) 考虑安全性顾客在进行猜价时必须是本人完成，旁边不能有其他顾客或朋友提示，如经暗示或提醒则猜中无效，商品的选择最好是二线品牌商品，价格猜测难度要适中。

3) 对于猜不中的顾客最好安排价格1元左右的安慰奖一份，各公司可自行决定安慰奖价值。

4) 不能在活动一开始就将所有用于猜价格的商品展现出来，否则会不利于活动的保密性，但顾客抽签完成后应将对应编号的商品现场展现一下（一般10秒钟即可）。

- 5) 内部员工及亲属朋友不得参与，否则按作弊处理。
- 6) 为了保证上述活动的顺利运行，各**公司、**店因在活动前安排模拟演练。
- 7) “猜猜猜箱”由**部设计，**公司必需按**部设计样式制作到位。
- 8) 三八节当天凡是女顾客（小朋友除外）收银结账时收银员必需使用节日用语“节日快乐”。
- 9) 猜中价格获得奖品的顾客必须按附表进行登记，活动结束后各**公司据实自行结算。
- 10) 主持人一名, 现场维护人员2-3名, 发放奖品人员1名。

商业商场策划营销方案篇四

中秋是传统的佳节，国庆更是举国欢庆的大节日，更逢XXXX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。

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。

中秋、十一双节同欢□xxx耀眼xxxx

赏中秋、庆国庆、走亲朋、送好礼、到xx

中秋国庆喜连连□xx商品好又全

中秋国庆双联欢超低折扣大惠战

中秋节主题活动9月17日（周五）——23日（周日）7天

甜蜜婚庆购物周9月24日（周五）——30日（周日）6天

十一国庆主题活动10月1日（周五）——7日（周日）7天

第一部分：中秋节主题活动

1、中秋美味汇展

请xx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，大摆热卖形成中秋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，并结合中秋节给予全场深情价，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□20xx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xx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xx

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。珠宝卖区推出新款钻戒、项链等黄金珠宝类首饰□xx金店黄金首饰免费清洗,首饰维修加工只收成本费。钟表卖区推出情侣表;化妆卖区推出新娘套装礼盒等。家电业种推出多款婚庆价的电脑、数码摄像、照像机、手机及各种大小家电,保证价格略低于其他商家。同时大力开展分期付款、以旧换新等业务。

本次活动重点为床品卖区,以圣夫岛品牌的超低价热卖、正门展演为主,联动全卖区床品5—6折空前火爆热销,最终带动其他各业种开展轰动性婚庆商品促销,精耕细作深入挖掘我市婚庆市场的潜力,从而大力提升我店销售。

2、携手同贺婚庆周

婚庆月期间，单张小票购物满300元可得100元xxx楼礼券；满500元可得200元礼券；满700元可得300元礼券，每天限量100张，先到先得。发放地点□xxxx中心。

3、特别活动：婚庆在xx□天天送大奖

(1) 活动期间，24日—30日在xxxx累计购物满1000元以上可抽喜庆红包（最多抽三次），现场办理大商卡1000元抽五次（100%中奖）。

奖品为：10元或100元的红包

(2) 办理xxx满10000元、20000元30000元以上赠逐级大礼或加赠换购好礼、业种商品再降折、特供商品任您选□xxx卡大升值商品等活动□xxx小家电类商品、床品□xxx床品卖区上报部分商品换购最低价。（参加活动的商品减免相应商场扣点）

4、会员活动：

1、好事成双——持结婚证购物可享受双倍积分。

3、免费办理中国银行、兴业银行的信用卡并赠婚庆礼品

第三部分：国庆主题活动——国庆七天、狂减狂欢

穿品类满400元减150元（6、5折）或满500减200元（6折）

运动类商品200减40元婚庆类商品按婚庆周活动进行

1、各穿品业种以应季正价商品（女装、男装、靴鞋、针纺、四楼文体、五楼儿童床品□xxx超市一楼）为重点，借各业中调整完毕之势推出大力度的满减活动，全力提升销售。（不参加品牌上报营销部）

2、非常七天、非常折扣：各业种除正价商品外要组织部分特价商品，要求各类穿品选出100款商品最为牺牲商品，新品6—7折、落季商品2—4折火爆销售，全线让利。

3、化妆珠宝钟表：化妆品主打各品牌的秋季保湿、护肤系列，全场品牌要充分抓住黄金周契机加大赠送力度，活动期间满200减30基础上全场5倍积分；珠宝钟表各品牌总体折让幅度要在现有基础上再降0、5—1折。

4、会员价商品：活动期间会员购物再降0、5—1折

5、大商电器：满1000元减150元

(1)、华丽大升级、价格大突破：大家电类满1000元减150元赠送好礼小家电类全线品牌劲掀底价狂飙，倾力惠民。

(2)、七天欢庆、七重谢礼：家电业种要加大赠品力度，商场赠礼、厂家礼、套购礼、婚庆礼、会员礼、乡镇车补礼、刷卡礼、等七重大礼庆十一。

6、大商超市

(1)、参加公司幸运大抽奖活动（当日可累计）；

(2)、联手各厂家推出千种特价商品及会员特价商品；

(3)、开展厂家户外展演及展卖活动。

7、特别活动：华诞61、非凡国庆礼（费用由参加活动供应商与公司各担一半）

发放地点在xxx中心，商品部安排公司各部门轮流发放。

8、会员活动：

1、十一期间会员购物达额可领取上一级奖品。

2、会员购物双倍积分

3、会员购物即可领取环保购物袋

9、户外展演，时尚秀场：十月1、2、3日三天正门舞台，由各业种安排品牌开展门前露天演出活动，品牌推介，互动娱乐，低价特卖等活动。同时xxxxxxx等友情助演（时间、内容上报营销部）

活动要求：

1、本次活动要求各业种辖下品牌尽全力参加，部分品牌可以适当放宽但需报营销部

4、本次活动是今年“十一”档期的最重大营销活动，集团也在此期间开展了销售竞赛活动，因此各业种、各卖区对此要有足够的重视，加大活动力度，落实好商品，全力以赴提高销售，必保实现同比增长30%的销售目标。

5、公司将开展多样的销售劳动竞赛活动，形式及奖励办法由工会出台。

6、本次活动各业种上报的dm商品信息要突出每一波主题活动及价位优势。务必于9月9日下午15：00之前上报第一波商品信息。（后两波另通知）业种经理要签字确认□dm版式附后，请各业种根据版面掌握上报信息量。

7、本次活动时间长、主题多请各业种认真传达准确传达活动内容，确保传达到每一位员工，避免错误宣传造成顾客投诉。

8、珠宝、钟表、女装、男装、靴鞋、针纺、床品、羽绒、五个业种各出2个空飘球。9月30日悬挂xxxx门前，装点节日气

氛。

商业商场策划营销方案篇五

寻找开业至今衷情于会员顾客，参加方法及条件为：

1、必需是正式的有效会员。

2、凭会员卡参加

3、凡持有快讯期刊，并附合条件者即可兑奖。

a□一等奖、共计5名，奖价值800元礼品一份。

兑奖条件：持20xx期——20xx期快讯者(27份)

b□二等奖、共计10名，奖价值500元礼品一份。

兑奖条件：持20xx期——20xx期快讯者(14份)

c□三等奖、共计30名，奖价值100元礼品一份。

兑奖条件：持20xx期快讯者。

附合条件者在活动规定时间内进行对奖，奖项数量有限以兑奖先后顺序为准，超过名额及时间者视为无效。本活动的最终解释权归。

1、采购部负责活动赠品的组织落实。

2、客服部负责活动的`执行工作及解释。

3、企划部负责活动的宣传及活动安排。

- 1、若礼品已发完、但在有效时间内有符合兑奖条件的顾客可凭快讯领取礼品一份(价值20元)
- 2、客服部人员详细登记兑奖人员的资料并收回快讯、备案。
- 3、内部员工不允许参与此项活动。

1、礼品费用：

一等奖 800.00×5 份=4000元

二等奖: 500.00×10 份=5000元

三等奖: 100.00×30 份=3000元

纪念奖: 20.00×200 份=4000元

合计金额为:16000元

以上费用由采购部负责

2、宣传费用：见整体活动费用合计

商业商场策划营销方案篇六

活动背景：

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外

活动的好时期，特举办“锣开五月、某某假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“某某假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的：

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

活动主题：

“锣开五月、某某假期”

主体宣传：

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

活动时间：

4月25日——某某年5月15日

篇章：

1、开锣省钱、某某假期

2、诗歌花语、某某母亲节

3、爱心行动、某某助残日

4、健康生活、某某假期

背景：五一黄金周

内涵：某某在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在某某。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、某某价期、任您挑选

a促销板块开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”华达特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b□开锣时刻、争分夺秒(活动时间:某某年5月1日至某某年5月7日止)

活动内容：实质是限时抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，(数量有限，抢完为止)

(注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参与本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间:某某年5月6日晚20:00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1元起拍。

商业商场策划营销方案篇七

关爱父母行孝心,(商场名称)好礼献真情我是你的骄傲,你是我的太阳

20xx年6月13日--15日(3天)

唤醒人们心中的敬老思想,提醒人们节日的到来,同时抓住相关的节日热点商品,全力促进销售。

1、主题:“爸爸,我想对你说。”

时间:6月13-15日活动期间,来店的顾客,均可在大厅的留言板上写下自己想对父亲说的话。(员工均可以参加)。展板放在seprit的位置,展览2-3天。

2、迎大运、行好运、趣味运球赛活动方法:在20米的直线跑道上进行,跑道一端为起点,另一端为终点。比赛开始,两组父子/父女在起点用一根木棍拨动大小两球(篮球和排球),将“球”赶向“球栏”,在第二个球进“球栏”一瞬间停表。

(1)、在赶“球”途中,只要有任何一球滚出跑道,当即淘汰。

(2)、比赛中,只能用棍赶,不能用手脚配合。

(3)、以时间多少排列名次，时间少者名次列前。

比赛地点：大门口广场其他部门协助事宜：请促销部提前与物业沟通、活动当天请防损部安排人员维护秩序。

1、主题：欢乐购物、惊喜等着你

3、气氛及宣传、气氛布置：分两部分。

第一部分场内、四楼主通道挂吊旗。(20张)、一至四楼楼梯口摆放小展板。(3个)、各收银台领取活动报名表(共100分)、4楼收银台旁设置咨询台第二部分场外、百货区大门口摆放大展板、超市门口玻璃贴。

4、常规宣传：第一部分场内、店内广播、店头海报第二部分场外、免费购物巴士宣传。

5、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

6、奖品费用3364元(由男装供应商赞助)、宣传费用1500元效果评估与预测、拉动龙华的家庭消费，提高男装的`销售额。

7、活动具有很强的联动性，用过游戏，赠品等促销方法，联合超市，把超市旺盛的客流引导到百货消费，提升三楼，提升百货的整体销售。

8、活动具有吸引孩子的卖点，以此带动家长来龙华地区消费，提高在同行业中的竞争力。

商业商场策划营销方案篇八

月日—一月日

商场前广场

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：月日一月日)一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日一月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

三、全市最低价承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

商业商场策划营销方案篇九

1、以教师节为契机，通过开展一系列促销活动，吸引客流，聚集人气，烘托商场热闹的氛围。

2、以回馈顾客的方式，在新老客户心目中树立良好的商场形

象，并以此维系老顾客和广大会员，提高商场的美誉度。

3、以公关活动为噱头，配合广告宣传，进一步扩大商场的知名度，为商场发展积累客户资源。

sp1□全馆流行商品3折起，凭vip卡或是教师证可再享9.5折

活动时间□20xx年9月9日——9月13日

费用预算：0元(由厂商承担)

sp2□感恩教师，九月献礼

活动时间□20xx年9月9日——9月13日

领取地点：赠品处

活动内容：凡是在百货消费单笔实付金额满388元即可凭当日收银小票至赠品处领取惠尔康菊花茶一箱；满588元即可领取抱枕一个；满888元即可领取5公斤金龙鱼大米一袋。数量有限，送完为止！

大米35元5天100袋=1750元小计：4350元

sp3□天使爱美丽，教师也疯狂

活动时间□20xx年9月9日——9月13日

活动地点：一楼化妆品专柜

活动内容：化妆品单笔实付金额满200元赠送30元代金券；满300元赠送50元代金券；满500元赠送100元代金券。

费用预算：0元(由厂商承担)

sp4□黄金惊价，绝对惊喜

活动时间□20xx年9月9日——9月13日

活动地点：珠宝区

活动内容：感恩教师节，百万黄金补贴，先到先得，黄金每克最高300减30，单笔单柜消费满3000返现50元，满5000返现100元。

费用预算：0元(由厂商承担)

sp5□银行卡会员特权日

活动时间□20xx年9月9日——9月13日

领取地点：赠品处

活动内容：凡在百货单笔实付金额消费刷交通银行/光大银行/农业银行满288即可领取精美卡包一个，满388即可领取品牌水杯一个，满588即可领取太阳城高级遮阳伞一把。顾客请凭当日pos单据至赠品处领取。赠品以实物为准！

费用预算：0(由银行承担)

sp6□教师尊享，十倍礼遇

活动时间□20xx年9月10日(仅一天)

活动地点：百货所有楼层

活动内容：凡是光临百货的教师皆可凭教师相关有效证件至服务台免费办理vip卡一张，并享有开卡即送800积分的优待，且凡在百货任意消费的vip教师可持vip卡以及教师相关的.有

效证件皆可享受十倍积分。

pr1□师情化意，传达

活动时间：20年9月9日—9月13日

活动地点：商场大门口

活动方式：免费贺卡发放，桌子上摆放着主题为“教师节”的贺卡(需由一名工作人员看管)，贺卡并设置百货的logo□凡是在百货任意消费的顾客皆可凭收银小票领取一张免费的贺卡，并在上面写上对恩师祝福的话语，填写完的顾客并将其装进信封，并按照信封的格式填写完整，我们将为顾客免费传达(与邮局合作)。

费用预算：3000元

pr2□关爱教师，从口开始

活动时间：20年9月9日—9月13日

活动地点：外广场

活动方式：与当地的x医院合作，邀请专业口腔医师为光临百货的教师免费检查，现场并免费赠送菊花茶，检查前教师需出示个人有限证件，工作人员做好登记工作。

费用预算：3000元(其他费用由x医院承担)

商业商场策划营销方案篇十

策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯。如果你想写一份优秀的策划书，就不要犹豫，赶紧到本站来瞧瞧吧，

本站策划书频道提供各种策划书范文，包括活动策划书汇总精选、2018策划书模板大全汇总。下面是本站策划书频道提供的商场营销策划方案。

一、活动背景

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下:

二、活动目的:

1. 基本目标: 为庆祝本店开业及春节佳节到来之际以低价让利物美价廉的`产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.

3. 营销目标: 通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.

3. 长期目标: 提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一.

三、目前营销状况:

1. 市场状况: 选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.

2. 产品状况: 产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全.

3. 宏观环境状况: 消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

四、swot问题分析:

优势：沃尔玛具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮.

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多.

五、价格策略：

1. 以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品.
2. 给予适当数量折扣鼓励多购.

六、促销策略：

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.
2. 保持本土化经营.

七、广告宣传：

- 1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售.
2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念

念“天天低价”原则。

3. 在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4. 注重卖点的广告宣传即pop广告。

八、公共关系：

1. 建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2. 企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3. 设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5. 邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

九：营业推广：

1. 实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2. 对消费者促销：赠送样品减价推销。

3. 把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

策划书频道资料推荐

2018策划书格式大全汇总

活动策划书汇总精选