

商场创意活动 商场中秋节创意活动方案(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商场创意活动篇一

活动时间：

9月1日—9月30日

活动内容：

凡一次性在本商场超市区购物满30元送价值10元的百货现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：

- 1、现金券只能在百货部指定专柜使用；
- 2、现金券在9月18日至10月7日期间消费有效；
- 3、现金券不设找零，不兑换现金；
- 4、购买百货满98元时使用一张，满196元时使用2张，以98为整数倍递增，多买多用。
- 5、现金券盖有本公司财务印章均为生效；

6、本次活动的最终解释权归__购物商场。

商场创意活动篇二

分时间段的活动安排：（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对xx百货的印象，不断实施消费行为。）

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：8月29日—9月5日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持”，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。（建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。）

惊喜第二重：南康积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9日12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满？（未定）元加？元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场服务台办理。

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：9月13日—9月19日

活动内容：活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性消费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。（每天限量50份）

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88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）

购物满88元加1元得散装月饼一个（限量100份/天）

购物满158元加1元得散装月饼一斤（限量100份/天）

购物满2xx元加1元得月饼一斤（限量50份/天）

商场创意活动篇三

1提升商场对外知名度和美誉度。

2、提升商场大众关注度。

促销宣传

20xx年9月10日—9月12日。

二楼客服中心。

活动一、情聚在国芳“老师，您辛苦了！”

a□凡在9月10日当天持本人教师证即可免费银卡一张。

b□凡在9月10日当天持本人教师证即可领取免费体检卡一张和精美礼品一份并送上国芳百盛大世界商业广场最诚挚的问候。

活动二、感恩免费点歌台|：

9月10日“教师节”当天，凭当日购物小票（金额不限）免费为您的老师在客服中心点歌一首，并附50字内的广播内容。广播将带去您对老师感恩的’心情。

活动三、感恩教师送礼：

活动四、我和我的老师，征文大赛：

参赛时间：本活动从20xx年9月1日开始报名参赛，9月10日下

午18:00结束。

参赛要求：题材要求与自己的老师有关。

参赛范围：只要您有一份感恩的心，均可参加本项活动。

展示地点：国芳百盛大世界一楼南侧玻璃门斗。

评选方式：国芳百盛将评选出

一等奖1名，品牌复读机1台；

二等奖3名，奖收音机1台；

三等奖5名，奖学习用具1套；

鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。

演讲时间□20xx年9月10日下午14:10（如有变动，及时通知）

活动结束时间：作品在9月13日取下后，电话通知领取，并有精美小礼品赠送。

1、电视广告和我商场的led大屏从20xx年8月25日开始投放宣传，9月12日晚电视宣传结束，9月12日闭店led大屏宣传结束。

2、手机短信在20xx年8月25日和20xx年9月1日，8日分三次次对外发送，每次6000条左右，各楼面整理提供电子版楼面顾客信息电话。

3、户外喷绘宣传，场内气氛布置。

商场创意活动篇四

月日——20月日。

二、活动主题

珠宝“摇钱树”送礼百分百。

三、活动目的

通过珠宝光棍节“摇钱树”活动活跃光棍节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

四、活动形式

1. 主题活动：

凡在珠宝全国加盟店/柜购买任何一款钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1-18号兑换利是包；

2. 宣传造势：

(1)在活动前(约月日)和活动中(月日、月日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2) 在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

(3) 在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

(4) 店头pop展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

五、活动经费预算

1. “ ” 费用：50元×18=900元；
2. 抱枕：30元×49=1470元；挂历：30元×31=930元；
3. 展架：65元/个×2=130元，喷绘海报：120元；
4. 宣传页(dm) 0.5元/张×1000份=500元；
5. 广告宣传费约5000元；
6. 总计：9050元。

商场创意活动篇五

20xx年xx月xx日

xx商场在这美好的秋季与您相约，9月x日“花好月圆人团圆xx送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

花好月圆人团圆盛隆送礼喜连连

卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中

秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

中秋档可是销售黄金段，为了快速有效的抢占市场份，向广大客户及潜在客户广发短信

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张；

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元；（此券限活动期间使用）

指定月饼品种有：

b.购保健品或酒（指定商品）可分别抵1元、2元、3元使用。（此券限活动期间使用）；已买断的酒为使用品牌。

1中秋礼券

a类保健品或酒此券可抵1元

1盛

b类保健品或酒此券可抵2元

1c类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品（礼券、现金）

b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品（礼券、现金）

c.盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品（礼券、现金）

d.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份（9月28前）

奖价值1元的盛隆购物券一张（9月28后）

奖项预设置□a共100个□b共1000个□c共10000个；

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画（一中秋节的’活动内容为主）、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

条幅：10米*6元/条*26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张*10万=1万元

吊旗：2.5元/张*1000张=2500元

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定

1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；

2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。

- 3、吊旗□dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。
- 4、连锁店负责各门店的条幅。
- 5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。
- 6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。