

2023年商场元旦活动宣传语(精选7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

商场元旦活动宣传语篇一

1. 元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。
2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。
4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一) 二元家电惊爆大放送

(二) 2019朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共2019支，赠完为止。

(三) 新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性

物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是2018年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

* 活动地点：门前广场

（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。

* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间：2018年12月20日-2019年1月10日，时间为20天。

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会

员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。
2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。
3. 开展新卡换旧卡活动和优惠

商场元旦活动宣传语篇二

2015商场元旦促销活动策划方案 活动时间：2014年12月29日
活动重点说明：

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。
4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。 特别企划活动内容：

二、三百元的商品。

操作说明：

*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地 *商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。 【2015商场元旦促销活动策划方案三

篇】2015商场元旦促销活动策划方案三篇。

（二）2015朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共2015支，赠完为止。操作说明：

* 此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅 操作说明：

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁

在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

三等奖 5名 运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。
(面试网)操作说明

* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是2008年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。* 活动地点：门前广场

（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间：2014年12月20日-2015年1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会

员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。
2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。
3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

商场元旦活动宣传语篇三

相濡以沫，最爱七夕

20xx年xx月xx日—xx月xx日

- 1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。
- 2、整个策划的主题围绕情感、爱、家庭，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕我与我的爱人大型征集活动

还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么？xxx我与我的爱人大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在xx广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕xxx步行街穿着类现价基础上77折□□20xx年8月x日，折扣，现场广播公布）

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月x日，xxx广场婚礼秀；

8月x日，xxxxx广场婚纱秀；

8月x日，xxxxx广场xx文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街xx广场的范围。

88月x日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

5、相濡以沫，最爱七夕xxx七夕鹊桥会！

目的：借七夕节这一传统中国节日，举办具有社会公益性质

的鹊桥会活动，吸引更多顾客进入并了解xxx□

时间□x月x至8月x日

合作单位□xx电台

活动主题：相见你我，缘在xxx七夕鹊桥会

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月x日到8月x日

有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

8月x日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6、相濡以沫，最爱七夕拿什么送给我的爱人！

8月x—x月x日，在xxx购物满100元，送xx花店芝兰花府特别

优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7、相濡以沫，最爱七夕夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会□xx广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类6折

商场元旦活动宣传语篇四

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

(一)二元家电惊爆大放送

20**=2000+**

购物满****元，再花**元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

**元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地 *商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二) 20**朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20**支，赠完为止。

操作说明：

* 此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三) 新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖 1名 运动鞋 价值300元左右；

二等奖 2名 运动鞋 价值200元左右；

三等奖 5名 运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20**年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

* 活动地点：门前广场

(五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。

* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

(六) 会员感恩大回报

活动时间：20**年12月20日-20**年1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。

2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

商场元旦活动宣传语篇五

本方案围绕元旦、春节、会员节等大节日展开，通过大力度的商品促销、文化营销、顾客参与互动活动及店内外的媒体宣传，实现客流和销售的提升，确保月度经营指标的`达成。

第一档：元旦档

1、主题□20xx新年当头炮

2、时间：1月1日—1月11日(共11天)

3.2扮靓新家迎新年

活动期间，家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列：吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板腊、洗衣液、油污净等。新年饰品：龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间，锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列，统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清，超低折扣。

第二档：会员档

1、主题：会员岁末大回馈

2、时间：1月12日—1月25日(共14天)

3.2会员惊爆大抽奖

特等奖：2名，各奖液晶电视一台；

一等奖：50名，各奖电饭煲一台；

二等奖：100名，各奖胶棉拖把一个；

三等奖：3000名，各奖纪念品一份。

3.3感恩1.16/17/18(23/24/25)会员岁末大回馈

活动期间□xx超市各门店同步推出全品类万种会员抄底价商品□**high**翻全场，引爆全城！一年一次的巨大优惠，优惠仅三天，不来要后悔哟！感谢会员朋友一年来的支持和厚爱。

第三档：春节档

1、主题：金羊红火年礼享xxx

2、时间：1月26日—2月18日(共24天)

4、年货礼品一条街

团购最快乐，快来xxx□精品年货，最实惠，让利，给您贴心一站式满意服务。

5、购物送福、福气多多

活动期间，超市内一次性购物每满48元即可获赠“福”字一对或“红包”一对，多买多赠，每人每次最多限赠5对。

6、福乐多龙年小庙会(各门依据情况选择时间段和项目)

1月23日—2月6日(初一至十五)期间，来福乐多超市各门店不仅能挑选到您可心的新年礼品，更有龙年小庙会丰富多彩的节目等着您，好吃好玩又好看！

6.1冰糖葫芦满场卖：售卖人员持棒槌插满冰糖葫芦在超市外围巡走叫卖，如有可能穿着小二古装进行。

6.2趣味滚铁环：每隔2米高一障碍物，共设6组，一次性连贯滚铁环通过障碍物即为获胜，顾客凭小票参与，获胜者即赠小礼品一份。

6.3趣味折纸：卖场设桌、椅□a4纸及场地，场地上空设悬挂挂架、细线等，顾客可随意参加折纸，折纸可做纸飞机、纸船、千纸鹤等，样式不限。每人限折一张，折完后可填写新年寄语，优秀作品进行现场悬挂展示。

6.4水杯吹球：卖场设桌子2张，装满水的水杯10个连排成一条线，放置乒乓球一个，顾客凭小票参与，参与者吹气将乒乓球连续通过10个杯子即可获胜。获胜者赠小礼品一份。

6.5踢毽子：顾客凭小票参与，连续单脚踢20个以上即可获赠小礼品一份。

6.6贴鼻子：各店设一没鼻子的卡通小丑形象，由顾客在5米外拿着鼻贴蒙眼走到小丑前贴上鼻子，贴对者获赠礼品一份，每人一分钟。

6.7我当小老板：年龄12岁以下的小学生可报名参加，在指定场地可现场售卖自带学习用品、玩具等物品。

6.8小小理货员：年龄12岁以下的小学生可报名参加，随卖场内指定员工老师从事义务劳动2小时。参与者获赠纪念品一份。

元旦档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2主通道灯笼装饰

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传(含元旦春节内容)

2.1晚报半版：12月31日

2.2信息半版：12月30日(半版)

2.3手机短信：1月1日(10万条)

春节档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2超市入口拱门

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传

2.1手机短信：1月25日(10万条)

元宵档

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2dm堆头商品吊牌、围挡

1.3x展架

(一)采购部

1. 负责dm的选品及谈判、校稿及费用收取。

(二)门店

1. 负责dm的发放。

2. 负责各项活动的人员及组织实施。

3. 负责各项现场氛围的具体营造。

4. 负责龙年小庙会活动的组织筹备实施。

(三)营销部

1. 负责dm的设计印刷。

2. 负责各项营销活动的组织筹备。

3. 负责各项活动及春节现场氛围的营造。

商场元旦活动宣传语篇六

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

以上两个活动消费者可同时参与。

商场元旦活动宣传语篇七

20xx年12月29日—20xx年1月3日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

（一）二元家电惊爆大放送

20xx=2000+2

购物满2000元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、

录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

* 2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

* 商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二□20xx朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

活动时间可以为1—2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

门前广场或中央大厅

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引

导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。