

2023年商场端午节的活动标语(优秀9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

商场端午节的活动标语篇一

活动时间：月日—一月日送

活动地点：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。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好!月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日一月日

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。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间：月日一月日)

商场端午节的活动标语篇二

商场是我们认识社会、了解世界的一个重要场所，同时商场社会实践活动也是让我们实践和体验社会的一个重要途径。我们班级近期也开展了商场社会实践活动，我深刻感受到了这次活动的重要性。在活动中，我不仅探索了商场中各种货品的流向、销售情况，而且认识了更多的人群、了解了更多

的社会实践知识。在此，我将就此次社会实践活动深入体会，分享自己的所思所想。

[第一段]

在这次商场社会实践活动中，我们被分成了小组，每一组的任务就是去深入调研商场中的某一特定行业，例如：服装、书籍、化妆品、电器等等。我所在的小组负责的是“美食”行业，我们需要对所选的几家餐饮店进行实地调研。这些餐饮店的经营模式不同，价格也有高低之分。结合实地观察和调查数据，我们小组能较为全面的把握这一行业的运作机制，同时对于消费者的需求也有了更深刻的认识。

[第二段]

这次商场社会实践还让我体会到了商业文化的包容性与多元性。在商场中，我们碰到了各式各样的人，他们有着不同的文化背景、身份地位和消费需求。在活动中，我们始终保持客观的态度，尊重每一个人的需求，并且尽可能维护每一位消费者的权益。我认为商场作为一个交互互动的社交场所，需要营造一个包容和谐的商业氛围，这样才能让消费者愉快而且长久的在商场消费。

[第三段]

此次社会实践活动对我的团队协作与沟通能力的提升也有着极大的帮助。在这个活动过程中，每一次的讨论和决策都需要每位成员的不懈参与和深入思考，我们在分工合作的过程中也能深刻感受到沟通的重要性。作为组长，我需要根据成员之间的工作分配、协调工作进度以及及时处理各种问题，这些都培养了我在领导岗位上的处理能力。相信这样的商场社会实践能够对后续我的个人发展产生积极的影响。

[第四段]

商场的竞争和发展在推进着市场经济的进程，商场中物品的交换都体现了人们的需求与供给，商场中的每一项决策都需要对市场做出预判。与其说商场是消费者的天堂，倒不如说商场是市场竞争的残酷场所。在商场中各种各样零售店的相互角逐中，消费者也需要根据自己的口味、用途、收入等多种因素规划自己的消费策略。通过这一次对商场各类商品、众多商家的了解，我更加清晰地认识到了市场竞争的激烈和个人能力提升的重要性。

[第五段]

总之，这次社会实践活动不仅让我亲身参与到商业活动中，而且让我对商业文化与市场竞争有了更为全面、更深入的理解。同时，这次活动增强了我解决问题的能力、提升了我的团队协作精神，更加让我明白了一个人要想在竞争激烈的社会生活中立足，就需要始终保持着开放心态、勇于尝试创新。我相信在今后的大学生活中，通过各种形式的实践活动，我能更快地适应未来的职场生活，实现自己的梦想。

商场端午节的活动标语篇三

每年的农历五月初五,是我国富有民俗传统节日——端午节.今年是6月8日(星期日).端午节一方面是纪念爱国诗人屈原,但在现代生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,主要是满足人们“驱邪,消毒,避疫”的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本促销方案,以求达到提升我司知名度和节日销售的目的.

6月1日—6月8日《端午节靓粽,购物满就送》

1,端午节靓粽,购物满就送

2,xx猜靓粽,超级价格平

3, 五月端午节,xx包粽赛

一) 商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在xx各连锁超市一次性购物满38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

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的.)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3) 除小木屋或小龙舟促销之外, 各店在促销期间, 应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

3, 商品特卖

二) 活动促销

1, 《xx猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间: 6月1日—8日

2) 活动内容: 凡在6月10日—15日促销时间内, 在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客, 凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活

动.

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,为节子下一步的销售立下口碑打下基础.

2, 《五月端午节,xx包粽赛》

1) 我司去年已经举行过,顾客反响强烈,效果也不错,实施与否敬请公司领导定夺;

2) 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;

3) 参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得.

3, 《五月端午射粽赛》

1) 活动时间:6月1日—8日

2) 活动内容:凡在6月1日—8日促销时间内,在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客,凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3) 活动方式:

7) 道具要求:气球,挡板,飞镖;

8) 负责人——由店长安排相关人员.

五, 相关宣传

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2, 我司dm快讯宣传数量;dm快讯第一, 二期各40000份, 第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园, 莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3, 场外海报和场内广播宣传.

1, 采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2, 采购部联系洽谈1000斤粽子材料, 举行包粽比赛;

3, 采购部联系洽谈2200只粽子, 举行射粽比赛;

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动: 靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2, 《xx猜靓粽, 超级价格平》活动: (数量价格由赞助商在各店促销决定);

3, 《五月端午节, xx包粽赛》活动: 粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4, 《五月端午射粽赛》活动: 粽子每店100只/22店=2200只.

1, 装饰布置, 气球, 横幅, 主题陈列饰物, 平均每店300元, 费用约6600元;

2, 吊旗费用: 10000元

六月份促销总费用: 约16600元

以上方案, 妥否敬请领导批示。

商场端午节的活动标语篇四

最近，我参加了商场的的一个活动，获得了很多收获和感受。活动是商场为庆祝周年庆举办的，我和我的同学们一起去参加了。

早晨，我们来到商场门口，商场里的人山人海，人们都在排队等待进场。整个商场都布置得非常美丽，各种装饰和小摊位都栩栩如生地展示出来，真是让人眼花缭乱。

进入商场后，我们参加了各种活动。首先去的是推广柜台，促销员们热情地向我们介绍了各种产品，展示了产品的特点和优势。我们了解到了很多有用的信息，对产品也有了更深入的了解。

接着，我们去参加了各种游戏活动。有儿童玩具区，让我们像小孩一样尽情玩耍；有体验区，可以感受各种高科技产品的使用；还有花艺区，让我们体验DIY花艺的乐趣。通过这些游戏，我们获得了很多快乐和感悟。

参加商场活动，不仅能获得快乐，还能获得实惠。我们在商场的各个角落发现了各种优惠的活动，打折、送礼、积分兑换……各种优惠引得人们纷纷入场购物。我也买了很多自己需要的物品，感到物超所值。

参加活动，除了获得各种收获，还让我明白了一些道理。我感悟到，世界上没有不劳而获的事情，只有通过努力和奋斗，才能达到心中的目标。我也意识到，一个人的力量是有限的，只有和大家一起努力，才能成就更多的事情。

总的来说，参加商场活动，给我留下了深刻的印象和美好的回忆。我获得了很多知识和技巧，也感悟到了很多道理和思想。希望商场能继续举办这样的活动，让更多人获得更多的快乐和收获。

商场端午节的活动标语篇五

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。

20xx=2000+15 购物满20xx元，再花15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： *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。

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： 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。

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. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

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。

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。（面试网）

： 采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx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。

门前广场

*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。

□20xx年12月20日-20xx月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。

商场端午节的活动标语篇六

近日，我与同学们组织参加了一次商场社会实践活动，此次活动经历让我对自己的认知有了更深入的理解，也让我对社会有了更为广泛的视角。以下是我的心得体会。

第一段： 活动前期准备与规划

在参加商场社会实践活动前，我们需要前期进行充分的准备与规划。首先是策划活动的主题并合理分配任务，以便整个过程能有条不紊的进行并最终实现预期的目标。同时，我们需要对商场的基本概念、商场租房、设备购买等相关知识做出充分了解。通过此次准备，我懂得了做事情对合作、沟通、协调等能力的要求。

第二段： 活动全程管理与执行

在活动过程中，我负责的是销售部门，从商品陈列、价位策略到顾客沟通、销售技巧都需要我作为销售员掌握好，全程不间断地为客户服务并营销。同时，我们切实体验到已学知识的实际运用过程中遇到的各种难题和问题，例如：和顾客如何沟通？商品定价的合理性？如何在销售场景下更好的协作以及组织调配等。在这个过程中，我提高了自己的沟通和组织协调能力，掌握了运用理论知识解决实际问题的能力。

第三段： 活动中人际关系的建立

社会实践活动的重要性不单单体现在技能方面，还包括人际交往上的提高。在活动中，我们和不同的人接触，有了不同的相处模式。在这个过程中，我逐渐认识到了人类社会的多样性和特殊性。我们建立了合理的沟通方式，提高了相互协作的默契度，建立了与各个部门的合作关系。这个过程让我意识到，一个人要想在社会上立足，就需要有通过协调交际取得目标的能力。

第四段： 活动结束后的思考与总结

在活动结束后，我开始思考自身的不足和可以提高的方面。我明白了十年树木百年树人的道理。我也认识到在享受成功的同时，也不能忽视自己存在的缺陷。通过不断思考反思这个过程，我得到了成长。思考和总结过程是个人成长的过程，我们也更容易反思自己的行为和思考如何去做的道理。

第五段： 商场社会实践活动对于个人成长的意义

商场社会实践活动对于个人成长具有非常重要的意义，它不单单是让我们学习相关的商业知识，更是锻炼了我们在面对复杂的环境和困难时的勇气和应对能力。在社会活动中，我们所面对的不同人、不同事物能使我们产生不同的想法，我们在这些想法的基础上，我们可以更加理性和有效地做出决策并充分思考。同时，我们要在学习和实践中去接触到不同

领域，在这些难题面前不要过分畏惧，勇敢向前。这种探索和实践，慢慢的锤炼了我们的毅力与耐心。对于个人成长来说，这一经历对我们决定以何种方式面对与解决问题、走向感兴趣的领域都有非常重要的影响。

商场端午节的活动标语篇七

最近我参加了一次商场活动，通过这次活动，我收获了很多心得体会。

首先，商场活动让我意识到了作为消费者的重要性。在活动现场，我看到许多商家都在竭力地推销自己的产品，希望吸引更多消费者购买。作为一名消费者，我们的每一次购物都会对商家产生影响，我们的选择将直接影响市场竞争，因此我们需要认真权衡自己的需求与实际情况，做出明智的消费决策。

其次，商场活动也让我感受到了商家们对消费者的关注和关心。在活动现场，我看到许多商家都在提供优惠券、小礼品等福利，而且他们也愿意与我们交流，听取我们的意见和建议，以便更好地提供产品和服务。这也让我明白，对待消费者，商家不应该仅仅追求利润，更应该注重质量、服务和消费者需求，才能真正获得消费者的信任和支持。

最后，商场活动也给我带来了一些启示。通过与商家的交流，我发现拥有一个好的创意或想法往往能带来商业机会。如果想要做出具有创新性的产品或提供独特的服务，那么我们需要不断地关注市场，提高自己的创造能力和敏锐度，并积极地与别人交流、合作，从中发现商业机会和实现价值的可能性。

综上所述，商场活动给我带来了很多的启示和收获，希望在不久的将来，我也能成为一名优秀的消费者，同时也能为社会做出一些有益的贡献。

商场端午节的活动标语篇八

目前，百货业市场，各家百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，市场买气节节升高。大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。

作为一个大型的商场，“潮流所向”的经营理念，年轻时尚化的客群，势必更要求我们做好百货业时尚的领导头军。举办奇制胜的各类活动则是维护品牌形象的最有力的保证。配合20xx万圣节的到来，我们将开展不同其它商场的形象活动，以此为点，吸引时尚人群的关注和参与，在保证品牌形象的同时提升商品销售。

找个理由乐乐——xx疯狂万圣节搞怪大行动

10月28日——10月31日

活动一：主题：找个理由乐乐 感受疯狂万圣节

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：

活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

分工：

- 1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
- 2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可

为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)

3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。

5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

活动二：主题：疯狂万圣节 搞怪大行动

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：

1、凡12岁以下的小朋友，只要有万圣节装扮，都可参加搞怪大行动；

2、工作人员做万圣节装扮，带领小朋友们做游戏、唱歌、讨糖吃；

4、工作人员(着万圣节装扮)并帮活动期间内进店的小朋友做万圣节化妆。

店内陈列要求：

于一楼风水球处进行万圣节装饰

于一楼北门外入口处周围放

置南瓜摆饰、巫婆扫把摆饰等

分工：

1、企划部：负责活动的组织、宣传并进行店内陈列的设计与摆设；

2、行政部：负责小朋友脸上闪亮贴片、化妆品、万圣节服饰、糖果的采购并转交经营部；

4、保安部：负责活动期间的安全工作。

活动三： 主题：疯狂万圣节 鬼怪表演晚会

时间：10月31日晚间21：00—22：00

地点：北门外

主持：***

活动分工：

工程部：负责舞台的搭建、音响的到位；

保安部：负责活动现场的安全工作；

行政部：负责采购冷火焰两组、4个手筒礼花。

广告宣传跟进双休日促销广告。

商场端午节的活动标语篇九

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大商场的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下计划。

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：10月1日---7日

二楼以上穿戴类商品打折时间：9月28日---10月7日

活动总负责：马成章 执行负责：戴煜萍、许宏伟

1、超市抢购风

负责人：魏红

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

2、洗化特价潮

负责人：耿秀丽，何平

主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

3、穿戴类商品打折促销：

负责人：各楼层经理

具体内容：

1)、活动时间：（9月28日---10月7日）