

最新商场元旦活动宣传语 商场元旦活动策划书(优质5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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

商场元旦活动宣传语篇一

12月24日(周五)——1月5日(周日)

××元旦礼欢乐健康送

××商城、××购物广场、××八一店、××北园店

1、元旦“欢乐健康送”

内容：活动期间，在××购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。(欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。)

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙狐球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元，元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点：××商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由××艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日××晚报d1版通栏元

××商报头版通栏元

费用共计：元。

商场元旦活动宣传语篇二

- 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。

（一）二元家电惊爆大放送

（二）20xx朵玫瑰在新的一年绽放

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。

（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

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：

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。

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。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10—100元的商品

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□20xx年12月20日—20xx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

活动时间□xx年12月29日□xx年1月3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的开始，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

=+2

购物满xx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）朵玫瑰在新的一年绽放

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。

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。

商场元旦活动宣传语篇四

20xx年12月25日20xx年1月10日

元旦前后是小家电特别是电热水壶、豆浆机等可以做为礼品的产品的消费旺季，为抢夺市场，各品牌都纷纷有所行动；同时豆浆机、榨汁机等产品高昂的价格及消费者不熟悉如何使用等因素，一直使一些潜在消费者犹豫徘徊。为了抓住这一销售旺季和处在犹豫徘徊的消费者，我司特策划了本次活动。

- 1、利用元旦黄金周的机会，提升我司终端零售量，加大分销力度；
- 2、通过终端现场演示，提升我司产品知名度、激发犹豫徘徊消费者的购买欲望；
- 3、有效的打击竞争对手，为实现明年我司的销售任务打好第一仗；
- 4、通过促销机型，带动其他产品的销售；
- 5、增强经销商操作我司产品的信心，振作导购员的士气。

1、促销对象：终端消费者

2、范围：广州、深圳可控终端(是指有导购员的卖场)

促销主题□yl小家电迎新贺礼大酬宾

宣传口号□299□yl豆浆机抱回家;366□yl多功能炖盅提回家;

129元榨汁机带回家;99元电水壶捡回家

电水壶老顾客不买也有礼送

过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧

(横幅标语为上面宣传口号或促销主题)

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、8.8折优惠和赠品

1、促销机型

电水壶：8901、8902，促销价99元；

电磁炉□3018fb□促销价199元

豆浆机□20xxb□促销价299元；

炖盅：9121，促销价366元；

榨汁机□5002b□促销价129元；

其它机型8.8折优惠

2、赠品形式

所有购买yl产品的顾客除随机赠品外，还赠送精美新年台历一本(价值25元)，电水壶顾客还赠送价值5元的除垢剂2包，电水壶老顾客凭有效购机证明免费赠送价值5元的除垢剂1包。(以上赠品特价除外)

3、现场演示

演示机型：炖盅9121，豆浆机20xxb□榨汁机5002b□5000d;(这四款为必须演示的机型，其它机型商家可根据销售情况增加)

演示地点：商场入口处或楼梯入口处或商场门口

演示要求：炖盅要求炖骨头或鸡肉(禽流感期间可用其它代替)，蒸格内放玉米、馒头、鸡蛋、红薯等并热气腾腾;豆浆机要求不间断打豆浆(豆浆加糖)并让所有前来演示台的顾客品尝;渣汁机要求现场演示榨汁过程并现场演示清洗过程，突出易清洗□5002b演示榨奶汁过程时，原料为香蕉、纯牛奶、冰糖等或青瓜、红萝卜等，演示完演示人员先尝喝表示干净再给顾客尝喝。以上所有演示给顾客尝试的东西必须要求卫生、干净(不仅演示中卫生而且后台操作也要卫生，以防品尝的顾客喝了生病闹肚子而投诉)。

演示人员要求：演示人员一定要声音洪亮、吐字清晰，条件允许尽可能带耳麦，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣，吸引顾客前来观看、咨询。同时，演示人员还要突出演示5002b易清洗的过程，现场准备水桶一蘸即干净的效果;演示过程注意顾客的疑问并边演示边解答。

演示台要求：至少3张以上演示台并齐摆放演示。

现场演示布置要求：一个展架、二张以上海报、一条以上横幅、产品与赠品分开堆码并在赠品上贴上醒目的赠品或赠品区字样;通过一些气球、鲜花、彩带、以及导购员自做的蝴蝶结等美化现场，哄动现场促销气氛。

1、产品

业务经理/区域经理提前督促经销商提货(特别是促销机型要备足库存)、网点提货。

2、促销物料准备

市场部在20日前发放演示台、展架、赠品给经销商;经销商在25日前自行印刷促销信息的黑白单页和促销主题、宣传口号的横幅及小赠品等物料。

3、人员分工与责任

活动总指挥张总

活动负责人李部

方案的撰写、下发、检核市场部

物料发放客服部

4、导购培训

各经销商导购管理人员、业务经理/区域经理要对促销活动的内容、终端演示技能等做活动前的培训。本次促销活动除了给顾客介绍我司产品的卖点外，还要从以下方面引导顾客购买本次我司主推的机型：

豆浆机：用yl全自动豆浆机只需十几分钟就可以做出新鲜浓香的熟豆浆，成本不到三毛钱;一天三毛钱，全家喝上新鲜豆浆，不算不知道，一算还真划算。更为关键的是，放心豆浆自己做，卫生新鲜自己把握;黑心豆浆喝不得，要喝上卫生新鲜的香浓豆浆，最好还是自己做，选豆和用水自己把握，卫生绝对有保障;随时做，随时喝，新鲜没得说。(可以和外面买一杯豆浆一元相比给顾客解说)

榨汁机：家里的胡萝卜、青瓜等那样放着谁想吃它，但如果把它变个做法榨成汁，那就不一样呢;特别是家里来了亲戚朋友的小孩，那感觉就更不一样。

炖盅：隔水蒸炖的最大好处是：一密封性能好，能保住炖品特别是是补品的原气不被挥发；二是热力均匀平衡，能使炖品的营养结构不被破坏；三是炖出的食品不但质地烂酥，原汁原味，而且汤色澄清、鲜味浓郁，别具美食风味。

5、活动执行人

经销商市场负责人、经销商导购管理人、业务经理/区域经理、朱波等。

商场元旦活动宣传语篇五

借助元旦假日消费，且元旦又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

元旦惊喜多 恭贺新年送大礼 xx商城“元旦大酬宾”促销策划

借助元旦假日消费，且元旦又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题：佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

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100xxxx即送10xxxx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

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50xxxx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50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx-149xxxx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xxx

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。