

商场清明节策划方案(通用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

商场清明节策划方案篇一

活动期间，推出郊游用品、休闲食品展销会，四楼新款数码相机全县最低价热卖，部分成本价热卖三天，尼康数码相机特价1080元/部。

超市蛋糕、熟食、面食每天推出几款商品7折热卖，红皮鸡蛋不定时全县最低价销售，大米1.39元特卖。

超市百货类商品满158元，送2.5kg大米一袋。

柔影卫生纸原价20.50元，现价16.90元。

格雅名表全场8折，头饰0.10元起抢购！

活动四：清明·踏青节——旅游鞋特卖会第二波——千双名品旅游鞋39元起

活动期间□xx鞋城将推出千双旅游鞋、名品新鞋特卖会第二波，特价39元起售，特价单鞋、布鞋10元热卖。康奈、红蜻蜓、飞驼、仙妮特等部分男女单鞋断码处理6折起！

童鞋新款全新上市，并推出特价凉鞋29元、35元、39元热卖。

活动四：清明·踏青节——游乐玩·xx投色子赢鸡蛋

清明节吃鸡蛋□xx精心为您准备10000只鸡蛋等你来，活动期

间，在二楼中厅推出投色子，赢鸡蛋活动，顾客单票购满30元以上，可投色子一次，满60元投二次，满90元投三次，最多投三次，根据投出色子的点数，赢取清明节鸡蛋。

四、

1. 电视台字幕广告、飞字广告
2. 气象局字幕广告
3. 卖场看板、吊挂等(“走!踏青去!”……)
4. 楼前大看板、跨路彩虹拱门
5. 彩色传单(10000份，员工自行发放)或晨鸿信息(15000份，随大众日报发行)
6. 主要通道地贴、、、、(略)

商场清明节策划方案篇二

今年清明节为法定假日，假期自4月4日——6日。该节日一般民俗为：祭祀扫墓、吃面饼卷鸡蛋、荡秋千、植树、踏青春游。

因为本季节气温仍较低，时间仅有3天，据此分析市场将有以下主要特点：

结合上述分析，本节日应重点抓住以下几点：

活动时间宜从4月4日开始，因为返乡祭祀、旅游者将会提前购买商品，4日出发；促销商品应以礼品装酒类、滋补饮品、食品组合，休闲食品、方便食品、蔬菜水果、、糕点、一次性用品、清洁用品、护肤品为主，有特价、有热点、在dm上

重点推介、在卖场中突出陈列。

主题商品：烟、酒、水果、粮油、滋补、干副、

其它促销品项：连裤袜、乔麦枕、炒货系列特卖、水果特卖；各种品牌化妆品、洗发水、香皂、牙膏、啤酒、果汁、应季、时髦的`休闲食品□dm商品规划：

祭祖用品：柚子、苹果、柑桔、白酒、红酒、生鲜：22支单品
(时令蔬菜、惊爆水果、面点、肉类)

食品：27支单品

百货：30支单品 合计74支单品

商场清明节策划方案篇三

4月2日(周一)——4月4日(周三)

“踏青节”——“春游踏青”、“出游好时光”

活动期间，凡在x购穿着类、百货类商品满100元，送15元购物券，满200元送30元购物券，化妆品满200元送15元购物券，以此类推。

1、购物券只限活动期间使用，全楼通用，过期作废。

2、超市及明示商品不参加本次活动。

活动期间，推出郊游用品、休闲食品展销会，四楼新款数码相机全县最低价热卖，部分成本价热卖三天，尼康数码相机特价1080元/部。

超市蛋糕、熟食、面食每天推出几款商品7折热卖，红皮鸡蛋

不定时全县最低价销售，大米1.39元特卖。

超市百货类商品满158元，送2.5kg大米一袋。

柔影卫生纸原价20.50元，现价16.90元。

格雅名表全场8折，头饰0.10元起抢购！

清明节吃鸡蛋□x精心为您准备10000只鸡蛋等你来，活动期间，在二楼中厅推出投色子，赢鸡蛋活动，顾客单票购满30元以上，可投色子一次，满60元投二次，满90元投三次，最多投三次，根据投出色子的点数，赢取清明节鸡蛋。

活动期间，奈克、以纯、森马、美特斯邦威等名品新款全新上市□x运动休闲城推出百款休闲装、旅游装特卖会！奈克部分6折起，哈尔佳运动裤39元/条，万杰隆运动裤59元/条，麦迪雅运动服78元、88元/套火爆热卖！

活动期间□x鞋城将推出千双旅游鞋、名品新鞋特卖会第二波，特价39元起售，特价单鞋、布鞋10元热卖。康奈、红蜻蜓、飞驼、仙妮特等部分男女单鞋断码处理6折起！

童鞋新款全新上市，并推出特价凉鞋29元、35元、39元热卖。

商场清明节策划方案篇四

20xx年2月14日

古典情人节优质服务

xx村，下各方向□xx对面山上的藏獒基地傍

4、活动对象：

温馨、浪漫和狂欢。

男100女50元包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等

- 1、请每位参与者将领取的编号牌，统一粘贴在左胸上方；（将准备的编号纸片放进游戏箱内，进行游戏时使用）
- 2、现场分成若干a区(男士)和b区(女士)，入场时请随志愿者引领就坐；
- 3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，作“真情告白”；
- 4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏。通过小游戏活跃气氛

小游戏

抛绣球、由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。（所有嘉宾都站起来，活跃气氛）现场产生的'5对临时情侣进行默契度考验。（针插气球）有奖有罚，1-3名赠送小礼品。4-5名接受大家一起想出来的惩罚。（不能太过离谱的）

5、现场人气大比拼。报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌请你的红娘转交给对方。

玫瑰花可以在现场工作区购买(每枝2元)；

6、自助烧烤开始，3-4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

7、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与；（详见节目单）

节目单内容由参加活动的嘉宾报名而定。(歌曲、舞蹈、诗词朗诵不限。如需音乐请提前与qq进行联系)

8、大会鼓励您大胆地展现自我，上台表演节目。向舞台上的心仪对象献花，展示真我风采，吸引异性目光找到与自己般配的另一半。

9、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏。通过小游戏活跃气氛。(掌声欢呼声高者有奖励)并评选出3对最佳情侣。(小礼品)

10、自由交流时间。

11、主持人致结束语、活动圆满结束。

1、报名者可以在现场浏览全场所有的资料板；

2、大会为每位报名提供3张心愿贴，如果你对某个人的资料有兴趣，可以在心愿贴上写下自己的联系方式粘贴在对方的资料板上。

3、如果你的心愿贴不够用，可以在现场工作区购买；

4、大会仅对参加本次相亲会的报名者负责，没有使用本次大会心愿贴的留言真实性，大会概不负责。

1、已报名者请在报到处凭报名表回执领取编号牌；

2、报到后请到指定区域入坐；

3、入场时请保持秩序井然，不要哄抢；

4、入场后请积极参加各项交友活动，并遵守现场工作人员安排和游戏规则；

商场清明节策划方案篇五

商场针对清明节搞促销,很难找到一个合适的切入点,但可以结合春天的来临以及春装的'全面上市间接举行商品促销,再加上今年清明节(4月4日)是星期五,紧连一个双休日,三天的时间一定会形成一个新的购物高潮。因第一次尝试清明节促销,故考虑时间不宜太长,以简单的促销形式为“五·一”营销做辅垫。

二、促销主题

草长莺飞四月天欢腾购物送“纸鸢”

三、活动时间

4月4日—6日(共三天)

四、活动内容

1、凡活动期间当日购物累计满100元的顾客,凭小票可到一楼服务台加2元领取风筝一只;当日购物累计满300元的顾客,凭小票加5元可领取碳塑风筝一只(领完为止)。

2、考虑到正值春装的销售旺季,故不要求各个柜组统一折扣销售。各柜组可根据自身情况,合理安排促销活动,需打折的品牌由各事业部提前安排并布置好促销气氛。

五、布置

室外布置集中在正门口玻璃,好利来西边广告位,两个偏门及二门口。主要以本次活动内容为主,3月25日前布置。

室内布置主要利用一楼中厅吊顶到总服务台上方,悬挂各式各样的风筝,给顾客选择的同时突出春的气息以及渲染促销

氛围。3月25日前布置到位。

六、宣传

宣传媒体仍以《平顶山晚报》为主，4月3日刊登1/4广告一期。同时利用短信群发扩大宣传面和影响力。

七、预算

晚报广告元(已付)

短信群发300元

室内布置500元

风筝购量300元(实付费用)

总计：3000元