

国庆商场促销活动方案设计(大全10篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

国庆商场促销活动方案设计篇一

6月30日——7月3日，凡是在孝武超市购物满38元的前100名顾客，凭本人党员证，可免费领取xxx□

**年前，中国共产党人为了谋求全中国老百姓的幸福，毅然走上了革命的道路。

今天，为了谋求全家的幸福，勇敢的举枪吧！

7月1日，凡是在孝武超市一次性购物满18元的顾客，均可凭当天购物小票参加孝武超市举办的“枪杆子里出礼品”七一特别活动，享有1次免费打靶射击的机会，射中有礼。

7月1日

活动地点：孝武超市(九真店、红光店、建设店、交通店)

活动内容：详情见店内公告

- 1、购物满28元的顾客，凭小票到活动地点参加活动。
- 2、单件商品仅限一次机会，每人凭票限射击1次，违规多射视无效处理。

活动道具：枪、枪靶(可租赁)、气球

活动奖励：根据击破的气球内装的纸条上写的礼品领取奖励。
奖品设置规则：

活动三：红歌大家唱参与赢大奖

中国共产党的革命史，就是中国社会的现代史，在这期间，诞生了无数脍炙人口的经典革命歌曲，至今，被人们广为传唱。

7月1日，凡是在孝武超市购物的顾客，均可凭购物小票参加孝武超市举办的“红歌大家唱，参与赢大奖”七一特别活动。各位，赶快在家牢记歌词熟悉歌名吧！参与有惊喜，红歌大送礼！

活动时间：7月1日19：00——20：30

活动地点：孝武超市各门店

活动细则：

- 1、参赛者凭购物小票到活动区的命题箱里抽取命题。
- 2、参赛者需在规定时间内根据命题回答出正确的歌名或上/下一句/或演唱者
- 3、参赛者不得借用其他工具来答题，否则视为违规取消资格处理。

活动道具：秒表、命题箱(纸箱)、纸条

国庆商场促销活动方案设计篇二

国庆是举国欢庆的大节日，更逢xx各业种大调整完毕，形象和档次再次提升。这三大热点必将掀起一阵销售热潮，各业

种把握时机，甄选商品再掀销售新高。

同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

十一国庆节欢庆□xx耀眼xx

庆国庆、走亲朋、送好礼、到x

中秋国庆喜连连□x商品好又全

中秋国庆双联欢、超低折扣大惠战

甜蜜婚庆购物周9月24日（周五）——30日（周日）6天

十一国庆主题活动10月1日（周五）——7日（周日）7天

1、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺，本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品，并结合中秋节给予全场深情价，部分商品再降1——2折的适度折扣。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌火爆上市的宣传，针对调整升级推出华丽转身、荣耀升级——大升级、转惊喜活动（活动期间到二楼预购羊绒羊毛商品可转转盘一次，领取指定的立减金额，可设置50—200元的立减金额。每日限前100名）同时各业种最后库存夏季商品开始1—2折的超低价折扣。

营销部将在dm广告重点宣传。

2□20xx金秋婚庆月：珠宝、化妆、家居床品、家电形成互动，相互给予立减x元的折扣。（立减金额有业种拟定，但须报营销部）食品业种、超市酒水、糖果、干果类商品全市。免费

送到指定位置。开展公司级的大套购，联购满50000、30000、20000等金额赠送不同婚庆大礼。（本活动初期即开始宣传，24—30日开展力度）

3、会员活动：

（1）会员购物即赠购物袋一个

（2）会员购物满300元赠送月饼礼盒

（3）会员购物满500元送大闸蟹。

（4）新人免费办理会员卡、信用卡并赠送双卡好礼。

（5）会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠0.5—1折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

4、特别活动：购xx满500元以上可免费邮寄及全国各地，为您的亲人送去浓浓的思念。

国庆商场促销活动方案设计篇三

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xx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，特制定如下方案。

国庆佳节，相约xx惊喜不断。

负一层超市、一楼洗化超市特价时间□x月x日；

二楼以上穿戴类商品打折时间□x月x日。

活动总负责□xxx□

（一）超市抢购风

负责人□xxx□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。

（二）洗化特价潮

负责人□xxx□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）

（三）穿戴类商品打折促销

负责人：各楼层经理

活动时间□x月x日。凡参加活动的商户结算时扣xx个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品x折，箱包类商品八折，二、三楼男装八折，三楼休闲装八折，4楼女装八折，5楼针织八折。不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣x个点。原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

（四）寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市。

礼品发送分为三个时段。顾客凭有效证件在总台登记领取。如果是x月出生的顾客送价值x元的礼品。如果是x月x日出生的顾客送价值x元的礼品。如果是x年出生的顾客送价值xx元的代金券。如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值xx元的代金券。如果是xx年x月x日出生，名字中包括“国庆”

两个字的顾客，送价值xxxx元的代金券。（限每天一位）

x月x日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主□x月x日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员工务必参加，各部门组织员工方队着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。

开展以“送温馨，献真情”为主题的优服流动红旗评比，主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你好，欢迎光临xx商场！”送声“欢迎下次光临”。

1、店外：巨幅布标；大型喷绘；门头悬挂灯笼4个，内容为“祖国万岁或庆祝国庆”，布标1条，内容以庆祝国庆为主。拱门、气球、演出由商户提供。

2、店内：中厅以气球彩链编织为主。因布局调整，洗化搬至一楼、五楼增加布匹经营项目，一楼购物导示牌现有内容和实际不符，为方便顾客购物，现申请更换一楼导示牌和五楼水牌。“大型超市”牌子更换。各楼层中厅悬挂相应商品折扣幅度为内容的喷绘。

xxx元。

国庆商场促销活动方案设计篇四

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，扩大富成百货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）

2)、凡参加活动的商户结算时扣13个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品5---5.5折，箱包类商品5.8折，二、三楼男装5.5折，三楼休闲装6.5折，4楼女装6折，5楼针织6.5折。

3)、不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣3个点。

4)、原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。

5)、要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

4、寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市

礼品发送分为三个时段：11：00---1：00，

3□00---5□00□

7□00---9□00

顾客凭有效证件在总台登记领取。有限证件包括：身份证、户口、警官证、士官证

如果是10月1日出生的顾客送价值5元的礼品。

如果是49年出生的顾客送价值30元的代金券。

如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值50元的代金券。

如果是49年10月1日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值1000元的代金券。（限每天一位）

1、26日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。

2、建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主，详细后附节目流程单。

3、10月1日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员

工务必参加，9：30分准时到岗，9：45各部门组织员工方队着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。

1、报纸广告

9月26日都市报：四分之一黑白版6500元

9月30日晚报头版：二分之一彩版5250元左右

建议投放广告时间跨度相应增加，

1、店外：

巨幅布标20m*10m约1800元

大型喷绘3.6m*2.4m130元

门头悬挂灯笼4个，内容为“祖国万岁或庆祝国庆”，

布标1条，内容以庆祝国庆为主。

拱门、气球、演出由商户提供。

2、店内：

1)中厅以气球彩链编织为主。费用约：3000元

4)各楼层中厅悬挂相应商品折扣幅度为内容的喷绘。

费用约：4条350元(可长期使用)

1、巨幅布标1800元(含制作和发布费)

2、楼层喷绘350元

- 3、大型喷绘130元
- 4、气球彩链3000元
- 5、时装展示4000元(一场)
- 6、媒体20xx0元
- 9月30日晚报二分之一彩版6500元
- 7、超市广告画：190元
- 8、一、五楼购物导示牌：50元

国庆商场促销活动方案设计篇五

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”。并逐步发展成为零售企业的龙头老大。其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评。从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业。

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客。扩散商场知名度树立良好的企业形象。

3、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都非常大。

优势：沃尔玛具有非常强的规模效应。在一定程度上具有非常大的竞争力。而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势非常好市场机率非常高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念

念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估。而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传。也分析了市场的状况。可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人来组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写。这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自已的活动变得非常成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润。并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己只是从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书。而策划书对一个企业也是非常重要的. 企业活动的成功与否在于策划书写得好与否。

国庆商场促销活动方案设计篇六

庆十一品牌建材十元一元大放送

月 日—— 月 日

庆十一品牌建材十元一元大放送

商场前广场

具体活动内容：

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

具体活动内容：

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）

二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者（以成交额为准）。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。（特价、团购商品除外）

三、商家签名低价销售全市最低价

商场在规定时间内，要求商家联手签名，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。并在店面标贴全市最低价商场统一标记。

四、国庆购物大奖等你拿回家活动100%中奖

凡在活动当天来商场购物20xx元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。（购的越多，奖的越多）活动时间月日一月日。

奖项设置：一等奖：品牌空调每日一名

二等奖：彩电每日五名

三等奖：电饭煲每日十名

纪念奖：精美小礼品人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

- 1、商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。
- 2、商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。
- 3、在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。
- 4、此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于月日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。
- 5、展位面积3米×3米，展位前必须有x展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

国庆商场促销活动方案设计篇七

随着炎热的夏天的来临，大部分消费者一开始足不出户。再者七月是一个假期，很多消费者有空闲的时间来打扮自己。

切合市场情况，大多数商家已经开始了行动！夏季即将过完，影响到夏季服饰的销售。

推广品牌，提升销量，拉近与客户的关系！

“清凉夏日，时尚感受”

七月（待定）

xx广场右侧

前期：

a□的活动宣传（宣传单的发放、报纸广告的刊登）

b□店面进行装饰（主要突出热血沸腾的环境）

c□活动货品的发放及整理

d□人员的安排落实

活动中期：

a□门边站一位礼仪小姐

b□收银台安排两位人员

c□店内剩下的人员和顾客沟通（导购）

d□总监控人员活动现场气氛（纳帕佳，加油！1，2加油）
e□店内音乐伴随（纳帕佳网页主页音乐及相关音乐）

符：仓库管理人员与店内人员协助及时补充需求量大的货品

活动后期：

a□软性新闻跟进，报道特卖活动当日的火爆现场。为活动持续加温。

b□结束后有店铺自行清货物数量并做好记载，进行上报。

c□店内收拾整理特卖的相关宣传硬件，注意保存。

1、室内：

店内天花板上挂特卖宣传吊牌、店内四周的天花板上挂折扣牌
(鞋子和衣物的吊牌

分类)

橱窗外贴写真宣传画

收银台贴背景墙

弧形墙面贴海报3张

2、室外：

门上帖条形图文(3张)共6张

门外方柱用写真包裹

进口地贴一张

店面装饰人员

仓库管理人员

收银人员2名

现场导购8名

迎宾礼仪小姐1名

总监控1名

总调度2名

基本达到本次活动的目的，吸引更多的顾客进入我们lapargay的品牌店进行消费和了解。提升品牌知名度和亲和力！

国庆商场促销活动方案设计篇八

一、活动背景

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

二、活动主题

家的感觉，价的乐趣

三、活动时间

x月x日~x月x日

四、活动目的让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

五、活动地点

商场店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，联系一家做场外大型促销（演出）等活动。

六、促销的形式

买赠、现场试吃、抽奖等。

七、活动内容

1、“五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区（小食品、小百货、日化类等），做封面。

3、凡一次性购物满xx元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动□xx元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次（外场专柜、家电不参与此项活动）。可幸运获得以下丰厚奖品：（见奖品设置：）

一等奖：价值xxx元礼品一份（总计x份）

二等奖：价值xx元礼品一份□x份）

三等奖：价值xx元礼品一份□xx份）

四等奖：价值x元礼品一份□xxx份）

五等奖：价值x元礼品一份□xxxx份）

注：1、当日现场抽取奖品，购物小票不予累计（多买多重）。

2、店内所有员工一律不允许参加此次活动。

2020商场促销活动策划方案（二）

一、促销活动目的

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

二、促销活动对象

xxx的目标消费群

三、促销活动时间

四、促销活动城市

全国xxx零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高xxx在当地的销售业绩和知名度。

五、促销活动方式

运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

六、促销活动主题

五一3+1天狂欢购

七、促销活动产品

xxx各系列特价产品

八、促销活动策略

为完成年前库存换季清销工作，本次五一促销活动策划以向消费者让利为主要操作手段；为了展示xxx品牌产品线的完整性，向消费者传达一线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一定的销售量。

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

- 1、曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过xxx产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。
- 2、现在来买，立刻送！（第二重礼）五一4天，指定产品均享受五一快乐价！新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何xxx产品满xx元送内裤一条，折上再送！
- 3、特款特价，特别送！（第三重礼）：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。
- 4、即使不买，还能送！（第四重礼）：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

温馨提示：到xxx专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的也可以参加抽奖游戏活动。

奖品设置：一等奖价值xxx元的美容护肤品（也可用价值比较高的xxx产品替代）

二等奖xxx彩棉内裤一条或等值xxx产品

三等奖xxx袜子一双或等值xxx产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地平时销售情况预估而设定名额，抽奖工具选择使用手机微信营销功能，这样，无需购买和制作抽奖游戏道具，就能够进行抽奖，同时商家在后台还能够查看抽奖数据，省去了管理的人工成本。再者，活动聚的手机微信营销功能其中的抽奖玩法有多种可以选择，成本最低也不过198元，可以说是有很高的性价比了。

九、大型促销活动准备

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页；

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个（x展架或其他物料）；

4、活动面积至少保证50平米以上，五一活动策划可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动

的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有xxx明显标志。

2、活动检查人员

活动执行期间，各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

2020商场促销活动策划方案（三）

一、活动主题

迎双节惠不停

二、促销时间

20xx年x月x日-x月x日

2、通过xx周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

四、活动地点

商场各店

五、活动企划

活动一：迎双节，惠不停

x月x日—x月x日活动期在本商场推出系列“迎中秋、国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

- 1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。
- 2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。
- 3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20xx年x月x日到我商场消费者消费满xx元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限送一面，限量xxx面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口（附图）。

活动四：“迎中秋，庆国庆”大型文艺晚会演出。

20xx年x月x日-x月x日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

六、活动宣传

1) 海报宣传单

a□活动时间□20xx年x月x日—x月x日

b□印量xxx张， a3纸4p□105g铜版纸. 2) 大门口海报宣传

3) 商场广播滚动广播

4) 卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛

2020商场促销活动策划方案（四）

一、活动背景

xxx商场由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”。并逐步发展成为零售企业的龙头老大。

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评，从一九xx年在xx开业现已有多家连锁超市也相继开业。现在xx商场入驻xx的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

二、活动目的1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客，扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

三、目前营销状况

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的xxxx金博大

等大型商场等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

四、swot问题分析

优势□xxx商场具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握 分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

五、价格策略

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

六、促销策略

1.综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得的经济效益。

2、保持本土化经营。

七、广告宣传

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客xxx商场在xx开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递xxx商场的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

八、公共关系

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

九、营业推广

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

十、物流配送

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

十一、策划方案各项费用预算

促销总费用□xxx

广告费用□xxx

营业打折费用□xxx

国庆商场促销活动方案设计篇九

如果说营销是一场战争，那么促销无疑是一场战役，一场短兵相接、赤膊上阵的惊心动魄的战役。接下来小编为大家推荐的是商场促销活动策划方案，希望对大家有所帮助，欢迎阅读。

恰逢开学，发布学霸征集令，摒弃短期活动只能吸引一时的缺点，分阶段发布连续活动，并用整套礼品伴随整月活动。

分阶段活动(按时间顺序，开学、中秋、教师节)+递增式礼品(文件夹、文件袋、笔记本)

消费者在重复或在一定的时间内多次数次光顾快乐星之后，才得到收集成套的学霸礼品，获得此商品成套促销品并达到

一定数量后，则可兑换超值礼品。由于其形式的连续性和行为的重复性的价值积累，促销时间较长，且消费者必须买够一定限额的商品才符合兑换赠送品的条件，一旦积累完成，可以立即获得不同于其他消费者的区别回报，因此有利于再度巩固忠诚度。

20xx.3.5-20xx.3.10

step1□创意主题&礼品吸引眼球

step2□分阶段、价值递增式礼品赠送，激发持续消费

step3□成套礼品搜集，吸引重复光顾

step4□礼品搜集目标达成再送赠品，让消费者获得差别回报，巩固消费习惯。

step5□长时间促销有礼，养成消费者持续光顾习惯，大大增强忠诚度，减少顾客流失。

活动主题：学霸征集令，九月礼不停！

活动1：豪礼开学季——8月25-8月31号

礼品：初级学霸文件夹

进店任意消费加38元即可加2元换购新品芒果冰沙一杯。

开学套餐：快乐鸡腿堡+ 香辣鸡翅+薯条(小)+可乐(小) 仅需套餐价格88.88元(自行填写)，即送学霸文件夹一个。

花淇淋特价每份只需88.88元！

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家

中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

精彩华诞，举国同庆

9月31日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.31.1-7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福!

2、我是中国人，国旗大派送:

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200*秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧!

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐 欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼一次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

1、电台广告、飞字广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

2、气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

3、dm(5万份)活动内容大度16开8张16页码

4、宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞 举国同庆

5、喷绘中厅及店外活动信息

6、喷绘5米*12米晚会演出背景

7、播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8、卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等

9、地贴全楼卖场主要通道

10、门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

11、吊挂装饰卖场通道喷绘

国庆商场促销活动方案设计篇十

特等奖2名(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、__惊喜三重奏(限某超市)：

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客__倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、某超市__部分特价商品：

__期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品。