

商场年货节 商场活动策划方案(精选8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

商场年货节篇一

x的装饰品使汤圆

xxx年2月x日

活动1□x天的元宵灯谜来猜

活动期间，在这个市场或超市每个楼层挂灯谜，每个客户都可以参加这场猜谜游戏活动，猜测正确的总服务台可以得到相关的礼物。

活动2：吃汤圆几乎一个爱情故事

活动期间，凡购买汤圆完成20元的人，都可以发送的“f”字小对联一幅画，他们越吃越多，“福”。

活动3：一个汤圆烟”元宵凭证”

在竞选期间，所有在商场或超市买满60元的人，都可以和小议案服务台在“元宵券”，和交换一个饺子。满120元的人，可以在元宵注意两个，可兑换汤圆和一份快乐，等等，可以实现不同的礼物。

活动4：做汤圆，饺子包，后者在最团聚

节日期间，举行了一个包饺子大赛，活动，通过头发的形式在客户x宣传，有兴趣均可参加。任何报名条件，此外邀请各大市场经理或其他知名人物作为法官进行比较，并建立相应的奖项，第一名在家庭可以发送两天游，可以发送第二个家庭艺术作为一个奖，可以发送一个家庭聚会餐桌，安慰奖将授予一个精致的礼物。

商场年货节篇二

以重阳传统佳节为切入点，大肆宣传“敬老”这一中华传统美德，利用受众感性面，大打感情牌，突出“_____”品牌的经营理念，拉近与消费者之间的距离，树立品牌形象，最终达到拉动销售的目的。

活动以老年人体验服务为主，同时宣传老年人生活保健常识，宣传关爱老年人的重要性。

人间百善孝为先，九九重阳感恩情

关爱老人就是关爱自己

关心我们的父母，关心我们的未来

10月17日全天

待定

1、九九重阳节，金菊贺天伦

a□活动时间：10月17日

b□活动表现形式：

c□活动流程

凡在xx商场购物的老年顾客，凭电脑小票可在收银台免费领取菊花茶一袋

收银台工作人员在已领取礼品的小票上做好记号，并登记领取人基本资料

d□准备工作及完成时间：略

e□注意事项

小票不拆分，不累计，当日领取，逾期视为无效

收银台工作人员做好领取登记工作，避免重复领取

f□两点建议

从活动经费成本方面考虑，可采取“30袋菊花茶/店/天”的形式赠送

2、九九敬老日，浓浓感恩情

a□活动时间：10月xx日—11月xx日

b□活动表现形式：特价

c□活动流程

准备与节日相关的促销商品(老年人保健品、生活用品为宜)

在活动时间内，以感恩的噱头特价销售

促销商品摆放在门店显眼处

制作大的特价标识，吸引视线，刺激销售

d□注意事项

本活动特价商品要有绝对的针对性和冲击力

f□一点建议

媒体支持

本活动是以促销活动与形象活动相结合的形式进行，带动销售为主，树立品牌形象为辅助，所以，预计本次活动的销售量较以往会有大幅度提高。

而节日主题活动的举行，亦可很好的树立品牌形象，并与本月“_____商标”授牌仪式相呼应，能使品牌美誉度的提升起到拉动作用。

凡在重阳节当天，年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

凡在重阳节当日的子女陪同父母到商城购物，均可得到一张重阳节献礼券一张，凭此券享受购买商品七折一次(每券仅限一次购物，特殊商品不在购买范围之内)。

组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

重阳节当日凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。

场外布置：

制作条幅：99重阳节xx提醒您：常回家看看

制作版面：

1、喷绘重阳节的来历。

2、制作活动内容版面。

商场年货节篇三

惊喜重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：8月29日—9月5日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持”，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。（建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。）

第二周：9月6日—9月12日

惊喜第二重：南康积分卡再次与您有约！

分析：由于周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾

客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢?唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9日12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场服务台办理。

第三周：9月13日—9日19日

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：9月13日—9月19日

活动内容：活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性消费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量50份)

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周：9月19日—9日28日

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先

得)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)

商场年货节篇四

一、活动分析：

每年农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

二、活动时间□20xx年6月x日—x日

三、活动主题：端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式

【商品促销】

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88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

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1)活动时间：6月x日—x日

(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，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节，刺激包粽赛》

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；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

六、费用预算

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤*22店=660斤；

商场年货节篇五

每年的农历五月初五,是我国富有民俗传统文化的节日——端午节.今年是6月22日(星期二).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.

二, 促销活动时间

6月10日—6月24日

三, 促销活动主题

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2, 猜靓粽, 超级价格平

3, 五月端午节, 包粽赛

四, 促销方式

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, 商品特卖

二) 活动促销

1, 《猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间:6月10日—15日

2) 活动内容:凡在6月10日—15日促销时间内,在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,为节日下一步的销售立下口碑打下基础.

2, 《五月端午节, 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20日—22日

2) 活动内容:凡在6月20日—22日促销时间内,在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:

4) 道具要求:气球,挡板,飞镖;

5) 负责人——由店长安排相关人员.

五, 活动宣传方式

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2, 我司dm快讯宣传(分配数量见附件);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.

六, 相关支持

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;

七, 活动费用预算

2, 《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, 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.

费用总预算:

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

小组成员对该促销方案的一些看法和建议:

卢怡蓉:

1. 方案中, 活动实施的人员分配不够明确具体.

2. 零售企业促销预算包括两项内容, 一是需要资金量, 二是资金的来源. 但本方案中, 第七项费用预算中, 并没有明确资金的来源. 除此之外, 还要注明活动中要注意的事项, 比如, 在进行场外促销时, 尤其是客流量高峰期和客流较集中的地方, 要注意防损, 包括时刻提醒顾客看好个人财物; 促销粽子期间, 要注意冷柜的安全使用事项. 还有, 活动期间种种突发事件的即时处理.

蔡肖玲:

这个促销方案有几点做的不好:1. 促销场地的布置不够灵活, 没有根据商场的不同设计方案, 有一些场地不允许这样布置,

反而这样做了,可能会影响人群量和销售量.

2. 猜粽品牌这项,是可以让顾客更了解公司品牌和形象,但是活动之前让顾客了解粽的品牌,这样会更有效果.

3. 当天应该雇用一些兼职人员来帮忙.

4. 预算之前应该在市场上调查一下,才估计比较有真实性,可行性.

蔡肖群:

虽然主题是端午节,但是为吸引更多顾客的来临,应该让各专柜也一起参加这次活动,可以通过打折促进整个活动的气氛.每天活动结束后,应清点礼品数量,粽子数量等,作为一个活动记录.

赖丽何:

促销活动中要注意事项:促销商品是否齐全,数量是否足够;出售场所人员是否均了解促销期限及做法.

最后,在促销活动后,零售企业要做好促销活动成效评估,通过总结评估本次促销活动的效果,记录活动中的成功与不足之处,改善缺点,以便下次促销工作做得更好.

杨霏:

注意事项:用电安全,兼职人员的培训及礼貌用语的使用,活动区域的卫生,和活动后的善后.

商场年货节篇六

促销□4p营销理论的重要内容,中国广大营销人每天都再思考

的问题。在我入行前，在网上下载最多的资料。广义上的促销基本是销售总监以下级别营销人的一半工作内容，包括传播、人员促销、降价促销、现场促销、赠品促销等。现在，我与大家探讨的是现场促销。因为我是做家电的，而且是做冰箱的。家电的“决胜终端”时代，比以往更加喧嚣，现场促销是重要且必修的课题。

商业大厦现场促销方案

活动目的：

- 1、迎接五.一旺季，品牌宣传造势
- 2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件
- 3搞好客情关系(本人4月份调到该市场)

活动主题：迎五一，容声冰箱大优惠

活动时间：20__ . 4. 24—25(实际操作效果好，延长到4. 27)

前期工作：

- 1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。
- 2、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。
- 3、22日检查库存和现场物料
- 4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五.一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

现场操作：

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

活动费用：包装三轮车(5辆)200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2=60元，共310元(场地有商场申请)。

活动总结：

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为“五.一”旺季做了充分的宣传，就“五..一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号(290s□163g等)就开始断货影响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。)

4、使钦州市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的209s□(意外收获)

5、取得了客户的信任。

可能许多同行在浏览到这里时，并没有找到自己所想要的东西，当然，上面所写的都是一般的、大方向的东西。本人认为这场活动成功的主要之处在于：1、活动的时间选择恰当，五一前一个星期的周末。2、客户支持□163g在进价的基础上加几十元销售。另外在场地、人员等方面都给了支持。这是沟通方面的工作，需要做好，但不要认为客户的目的是为了赚钱，所有的让利在其他机型我已保证了其满意的利润。3、统一说辞的提炼，在活动期间购买的顾客，很多是打算等到五一再买的，但我们宣传这就是科龙公司的五一的促销活动，特价又礼品。突出厂家活动在活动中的地位，厂家为了做宣

传而做促销活动，没有理由不比平时优惠，上帝喜欢“促销消费”。这时我们要做的就是：职业装+普通话+名片=厂家经理。4、样机的节日化输出，立牌□pop□特价标签、赠品、鱼缸等把样机打扮得“美丽动人”。

案例升华

看过《大腕》吗？做现场促销就要想葛优筹备那个葬礼一样，开始时不要去考虑结果。有多大就做多大，资源允许就做到你自己害怕为止。

商场年货节篇七

新年前

第二：活动地点

商场门口或大厅一楼场地

第三：周年庆活动主题：喜迎新春节节有礼

活动思路：针对春节的到来，抓住这一契机。充分透过媒体宣传，促销活动，提高销售，争创销售高峰。打造成为属于商场与消费者特有的消费节日，取得销售业绩和社会效应的双丰收。

活动目的：满足现有的消费群体，挖掘潜在消费。将品牌与活动相结合提升商场整体实力。提高商场知名度及竞争力。继续巩固在消费者心目中的地位。

第四：媒体宣传方案

(1) 传单（活动资料）各活动期间派发。(2) 德州广播电视台第一房产（视频宣传片）（视频制作）

第五：商场销售促销活动

第六：（具体活动安排）活动时间□xx日

结束。

第七：活动现场气氛布置方案

场外1. 宣传条幅气球（商场介绍）

场内1. 相关特价促销悬挂pop价签

第八：费用相关评估媒体宣传费用、演员费用、礼品费用

商场年货节篇八

儿童节商场活动方案：

一、活动由来

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

二、活动时间

5月27日——6月4日

三、活动主题

有学有玩欢乐无限

四、促销公关活动

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均

可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

- 1、凭小票领取资料卡一张，将儿童(年龄在8—14岁之间)的相关资料填上：姓名、年龄、校园、联系电话；一张小票限送送一张。
- 2、将资料卡投入商场设置的箱子内；
- 3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月4日下午13：00。
- 4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也就应着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

五、注意事项

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，能够免费为培训单位带给商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。透过互惠互利的方式让培训单位带给免费培训名额。