

2023年商场元旦活动有哪些 元旦活动策划方案商场(优质8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

商场元旦活动有哪些篇一

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

20**=2000+**

购物满****元，再花**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：

**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。

(二) 20**朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20**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。

(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20**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。

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：20**年12月20日-20**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。

3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

商场元旦活动有哪些篇二

相濡以沫，最爱七夕

20xx年xx月xx日—xx月xx日

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚

于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕情感、爱、家庭，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕我与我的爱人大型征集活动

还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么□xxx我与我的爱人大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在xx广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕xxx步行街穿着类现价基础上77折□
□20xx年8月x日，折扣，现场广播公布）

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月x日，xxx广场婚礼秀；

8月x日，xxxxx广场婚纱秀；

8月x日，xxxxx广场xx文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街xx广场的范围。

88月x日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

5、相濡以沫，最爱七夕xxx七夕鹊桥会！

目的：借七夕节这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的鹊桥会活动，吸引更多顾客进入并了解xxx□

时间□x月x至8月x日

合作单位□xx电台

活动主题：相见你我，缘在xxx七夕鹊桥会

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月x日到8月x日

有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

8月x日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6、相濡以沫，最爱七夕拿什么送给我的爱人！

8月x—x月x日，在xxx购物满100元，送xx花店芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7、相濡以沫，最爱七夕夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会□xx广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类6折

商场元旦活动有哪些篇三

2、一年一度的新年是各大商场宣传的重头戏，元旦购物广

场与阳光宝贝艺术团特别推出一套精彩纷呈的活动宣传方案，其中包括大型文艺演出、心理健康咨询、儿童保健喜讯、游戏互动、现场书画展示登，为艺术团的小朋友增加一个宣传自己、展示自己的平台，同时又给元旦购物广场营造一个热情欢快的节日气氛，聚集更多的人气。

元旦阳光宝贝闹新春

2021年1月2日（全天）

元旦购物广场正门外广场

8：30：入场，布置现场，协调工作；

9：00—11：00宣传咨询活动；

13：30—14：30文艺演出（后附演出节目单）；

14：40活动结束，撤场。

文艺演出节目单：

1、舞蹈：你们好

2、表演唱：拜年

3、钢琴：雪绒花

4、互动游戏：踩气球

5、元旦时装秀

商场元旦活动有哪些篇四

2015商场元旦促销活动策划方案 活动时间：2014年12月29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：

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。【2015商场元旦促销活动策划方案三篇】2015商场元旦促销活动策划方案三篇。

（二）2015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2015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。

（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：

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)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2008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

*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：2014年12月20日-2015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。

商场元旦活动有哪些篇五

20xx到了新年好

12月31日——1月3日

20xx到了新年好，6000本台历倾情送

活动期间，凡在商城累计购物满300元（大家电等贵重品满500元）即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止！

三楼羽绒世界

兴隆商城全体员工祝您新快快乐万事如意

食品商场：美食升级贺新年

1、烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年

2、常规食品——大升级

榛子85.99元/斤，最大的大枣49.99元/斤，最好的'开心果49.99元/斤，最好的核桃69.99元/斤。

名品商场：

1□20xx年春节金条全新上市、

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春。

3、新年特别企划。

1) 黄金饰品免费换。

2) 黄金加工费兑换大升级。

3) 黄金身份证当钱花。

4) 黄金屋会员购金双倍积分。

4、明牌首饰新年送惊喜。

1) 明牌黄铂金每克优惠价。

2) 明牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份。

3) 明牌裸钻成本价销售。

4) 明牌铂金免费换（只须递增30%—40%）

5、欧瑞德银饰、你我银饰、ss8银饰、七好银饰、嘉缘银饰全场6.8折。

6、元旦开门红，戴新表、走正点。

7、化妆元旦惊喜接连不断，选份礼物送给心中的“她”。

鞋帽商场

1、元旦开门红、兴隆鞋城、旧鞋换新鞋

活动细则：在12月31日——1月3日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠80元，特价商品可优惠20元。（单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用）

2、兴隆鞋城、精品男鞋展、皮尔卡丹、金利来、卡帝乐、沙驰、花花公子、啄木鸟等。

4、元旦开门红、箱包送财运、金利来8.8折、鳄鱼恤8.8折、卡帝乐8.8折、米奇8.8折、万里马7折、烟斗7折、保罗7折、特价包198—385元、皮带59——98元。

家电商场：

1、元旦开门红以旧换新大行动国家财政补贴10%厂商再补贴10%。

双重补贴更省钱

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新。

2、苹果店迎新开业。

3、精品电器展。

百货商场：

1、兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展。

4、送礼送健康，健身器材大推广。

5、健康三部曲：

(1)、健康送父母——足浴盆推广。

(2)、健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼。

(3)、健康送领导——按摩椅推广。

6、应季新品全新上市：

- (1) 猪年送祝福——兔子大会。
- (2) 新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展。
- (3) 红红火火过新年——鸿运专柜全新上市。
- (4) 欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展。
- (5) “瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展。
- (6) 冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋。

服装商场：

- 1、冬季商品大清仓。
- 2、极品服饰推荐。
- 3、贺岁款服饰推荐。

针纺商场：

- 1、红运专柜，休闲春款抢先上市。
- 2、新年贺新春、羊绒首选礼。

商场元旦活动有哪些篇六

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。

商场元旦活动有哪些篇七

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□电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二）朵玫瑰在新的一年里绽放

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。

商场元旦活动有哪些篇八

活动主题：

新年新景象□x好礼多

活动目的：

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

氛围布局：

全面围绕“新景象，送好礼”活动主题展开布置。（卖场节日气氛、特卖场布置等）（时间：元旦前三天内）

1. 促销时间：

20xx年11月28日----20xx年01月2日

2. 促销主题：

元旦送礼乐翻天

3. 促销商品组织：

1□dm版面安排□8p□促销商品70支。

2□dm商品安排：

4. 促销商品活动

1. (12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。
2. 前期推出圣诞、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。
3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)
4. 元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、品等开始推介。
5. 生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

5、活动促销

元旦送大奖，购物更疯狂!

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1. 活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。(特价除外)

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2. 奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xxxx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1.5元=15000元

3. 操作：

a. 奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和xx店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c. 一等奖奖品分别陈列到xx店和xxx店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

6、气氛布置

1. 门店12月20日前按照企划部指定标准，完成元旦氛布置；

2. 门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分；

3. 营运部、企划部、门店共同进行本次活动检查；

4. 装饰品由企划部统一购买，费用总额不超过10000元

5. 促销广告媒体支持

6、活动分工：

1、各门店：

(1) 提前对全体员工对本次活动内容进行培训工作。

(2) 促销期间通过现场叫卖，营造卖场的良好气氛，海报商品及各类促销商品陈列要有量感做到丰满突出。

(3) 海报商品的选择，协助采购定货。

(4) 各档海报商品及春节相关商品陈列到位。

(5) 监督客服中心促销活动之日起，活动内容及特价信息滚动广播。

(6) 维护活动现场秩序，保证活动顺利进行。

(7) 活动效果的评估与分析

2、行政部：

(1) 超市外围广场使用审批协调。

(2) 其它外联保障工作。

3、采购部：

(1) dm商品的选择与定货。

(2) 元旦促销商品采购。

(3) 礼品及糖果找供应商赞助。

(4) 确定档期dm商品明细提交。

4、后勤部：

(1) 保证活动期间灯光，设备的正常运作。

(2) 音响设备调试。

(3) 负责购买所有活动所需要的耗材。

5、防损部：

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

6、收银课：

(1) 对收银员进行活动内容培训要求员工熟悉掌握促销活动规则。

(2) 熟悉限量抢购商品。

(3) 告诉顾客最新促销活动信息。引导顾客参加活动，从而增强购买力。

7、财务部：

活动的费用统计核查工作。

8、企划部：

(1) 活动方案的策划与执行□dm海报的设计和印刷跟踪。

(2) 活动的宣传，整体宣传内容的设计各制作跟踪。

(3) 负责各门店的气氛布置与指导工作。

(4) 整体活动的跟踪与协调。

(5) 元旦节广播稿拟定。

(6) 活动效果的评估与分析。

9、信息部：

(1) 负责做好dm商品的变价工作。

(2) 负责活动期间收银设备检修。

10、总经办：

(1) 负责所有活动的审核工作。

(2) 所有活动整体的协调与监督。

(3) 活动的费用审批。