

某商场促销方案是指(精选7篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

某商场促销方案是指篇一

一、活动时间：

二、活动主题：庆端午迎六一双节同庆送好礼

三、活动内容：

活动一、五月端阳隆粽飘香

活动期间，购服装类、百货类商品一次性满98元，家电类、交通类商品一次性满500元，可凭票领取粽子一包，顾客当日小票可累计，限当日使用，隔日无效。

（明示商品不参加，单票最多限领5包）

活动二、开心飞一镖奖品任你挑

活动期间，超市单票购物满38元以上，可凭票参加“开心飞一镖奖品任你挑”活动，凭票领取2支飞镖，当日小票限当日领取，隔日无效，小票不累积使用。

奖品设置：

x月x日——x月x日奖品

x月x日——x月x日奖品

投中1-5环

奖虾条一包

奖虾条一包

投中6-9环

奖粽子一袋

奖饼干一包

投中10环

奖可乐一瓶

奖可乐一瓶

活动三、六一总动员学习也快乐

特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、应节精品儿童玩具专场,各种玩具、学习用品、文体用品应有尽有,全部优惠价出售!

活动期间,购服装类、百货类商品一次性满98元,家电类、交通类商品一次性满500元,送可乐一瓶,顾客当日小票可累计,限当日使用,隔日无效。

(明示商品不参加,单票最多限领5包)

六一儿童节当日,进店前200名小朋友免费送精美礼品一份。

活动四、六一总动员、才艺大比拼

为庆祝六一国际儿童节,新世纪特邀田苗舞蹈学校小朋友在

六一儿童节期间为大家献上精彩的歌舞，精彩连连，好戏不断，不要错过哦！

演出地点：

1. 卖场内气氛布置
2. 活动内容以喷绘、写真的形式在店门口醒目位置公告。
3. 活动细则用pop海报的形式公布。
4. 店内广播在活动前一个星期开始循环播出。

宣传海报10000份（超市）

6. 端午节氛围营造布置

某商场促销方案是指篇二

精彩华诞，举国同庆

9月30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. 30—10. 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：

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。

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)

通过各类媒介做好活动推广的宣传

某商场促销方案是指篇三

三月伊人天，亮丽美容日

3月6日---3月13日

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，吸纳新客源。提高总体的销售额。

1、美丽与您同行

凡于活动期间购物的女性，凭购物小票(不限金额)可获得美容院美容卡一张(面值50元)

2、扮靓女人，购物添好运

凡3.8妇女节当日凭单张138元购物小票的女性顾客可参加大转盘一次(没有转盘的改为抽奖活动)，将获赠相应的三八节礼品，奖品多多，幸运多多，一票限转一次，金额不做累计。

备注：

礼品选择：建议比较实用的物品，如厨房用品，床上用品等。

3、只有他最懂你

男士到“三八”相关专柜购物或购买指定商品可享受特别优惠或赠送特别礼品。

4、会员更有“礼”

3月8日妇女节购物的会员，享受会员双积分。

1、商场入口等明显处设立pop活动须知。

2、活动期间有条件的加盟店可请人录音活动内容，并滚动室外播出。

3、3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。

4、店门前悬挂条幅

三月女人天，老公显真爱，亮丽伊人节，购物添好运！

室内柜台设妇女节商品专卖区，上方悬挂相应主题吊牌。下方为参加活动商品pop特别注明。

某商场促销方案是指篇四

“五一”黄金周是春节过后的第一个销售高潮，再加上恰逢春夏交替之时，应紧紧抓住销售，以促销为载体，提升客流，扩大销售，清甩春装库存，为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

4月xx日——5月xx日

(一)、劳模有礼

5月xx—xx日，凡历年获得过市级(含)以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份(衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣xx件)。

(二)、购物有礼

凡在4月xx日—5月xx日活动期间，购物单票金额在xx元以上的顾客，即送洗衣粉一袋。购物累计金额xx元以上的顾客，送价值xx元遮阳伞一把；累计满xx元的.前十位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金吊坠一枚；累计满xx元的前两位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金手链一条。(图书、双星、三楼黄金首饰不参与，团购不参与，其它柜组全部参与!)

(三)、母亲节有礼

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”

1、为庆祝5月13日母亲节的到来，5月1日起□xx只“祥鹤”□xx个祝福，为xx位顾客准备，送给xx位慈爱的母亲!(凡购物的顾客均可凭小票到正门口工作人员处领取“祥鹤”，并留下你的真挚祝福，亲自悬挂在中厅许愿树上。)

2. 5月13日——母亲节当天，凡在我商场购物满xx元的前xx名顾客，加xx元即可获得“康乃馨”鲜花一束。

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制xx张小型“背粘胶”，打上“xx商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

(统一色调——蓝色)

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五一”促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传(包括一展架)。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，渲染气氛，主题统一为——“五一”有礼!(部经理配合实施)

1. 4月xx日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

1、部经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除黄金、双星、图书不参加外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。(每天活动工作人员名单另文下发)

4. 4月xx日、5月xx日下午到收款台统一缴款，部经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票；不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

1、中厅布置□xx元

2、“背粘胶”印刷□xx元；

3、室内外布置□xx元；

4、活动奖品预算□xx元；

5、报纸广告□xx元

总计□xx元

其中：4月xx日——5月13日(母亲节)共xx天时间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

某商场促销方案是指篇五

我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的双十一投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办？说白了，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下：

低价风暴全民疯抢（亲，你买了没？）

20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动一全场5折终极狂欢□□20xx年11月11日)

20xx年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二购物有礼幸运随行□□20xx年11月9日—11月11日)

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元。

二等奖2名xx超市购物卡一张价值111元。

三等奖6名真空保温杯一个价值60元。

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元。

参与奖20xx名精美礼品一份价值2元。

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三一个人的节日双倍的甜蜜□□20xx年11月11日)

购物满11元+1元赠2个棒棒糖。(2元/个，200份)

购物满111元+11元赠2盒巧克力。(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

（注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。）

1、广告投放，采用报纸提前3—5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

某商场促销方案是指篇六

3月6日-3月15日

相约春天共享美丽

活动：女人爱美丽时尚潮流商品全新上市。

美丽女人篇—春季化妆品全新上市。

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性。

幸福女人篇—贺三八妇女节，女鞋、床品、内衣大型新品推广会。

健康女人篇—滋补保健品、蜂蜜、健康水果大会。

魅力女人篇—女装、家居新品推广会。

浪漫女人篇—黄金、白金、足金推广会09新款迎三八。

运动女人篇—运动休闲09新款全新上市。

某商场促销方案是指篇七

情人节，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

情人节是一个典型的西方式情人节，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使情人节成了消费高峰。很多商家都积极主动的.抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期提高人气。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

x商场“爱就在身边”情人节真情联欢

“玫瑰心情，情系你我”

主题演绎要求：以“简单却让人印象深刻”为设计思路，结合情侣从相识相知到相恋相爱的情感历程，通过互动游戏穿插节目表演的形式，塑造情人节浪漫、温馨、浓厚的氛围，揭示爱情的真谛和表达方式，让人们快乐参与和享受，学会表达爱、珍惜爱和呵护爱。

同时给年轻情侣提供一个表达情感的舞台和互动联欢的机会，创造“爱就在身边”的快乐场景，引发“和谐、关爱”的思考，进而推出本次活动的主题。

(1)在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝

福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2)借活动提高x商场人气，体现x商场人性化的关怀，提升x商场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

时间：2.14

地点□x商场大戏台

主办单位□x—x

承办单位□x—x

主要分为以下四个基本环节：每个主题环节的互动游戏穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

1□

开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱。

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙(男女拉歌)。

参与者：主持人以及现场挑选的情侣。

道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等。

2□

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈。

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白。

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊

喜的大众。

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等。

3□

衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品。

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度。

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度。

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性。

道具需求：若干统一的情侣衫，寻找正确的情侣可获得一套活动中所穿的情侣装。

4□

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏。

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告白。

爱在同心——通过共同努力，排除阻难，搭建属于两个人的爱的小屋。

参与者：情侣以及有兴趣的观众。

道具需求：积木，橡皮绳，篮筐，桌子等。

1、活动组织

“唯一示爱”、“唯一藏爱”、“唯一珍爱”、“唯一永爱”板块的策划，由各组织单位协商一致共同实施。

2、新闻公关

x—x负责邀请有关指导单位领导，并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请x广播电台等主要新闻单位采访及报道。

3、资金物品：

x商场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。