

最新商场营销模式转型方案策划 商场营销活动方案(模板5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

商场营销模式转型方案策划篇一

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间： *年11月9日--*年11月11日

三、活动主题：“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

四、活动内容：“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

商场营销模式转型方案策划篇二

缤纷女人节、诚信权益日

1) 卖场主要以暖色调为主,如果有需要, **店可自行购买相关物资进行布置,在专区做重点布置。

2) 3.8妇女节及3.15消费权益日营销店制作横幅各一条。
(放心购物在** 天天都是3.15)

3) 商场内可自制小吊旗,主要以企业的形象标语为主。人人关心商品安全 家家享受幸福生活。

4) 主通道：悬挂节日专用吊旗（由**部统一设计制作），对于两侧可沿灯管的空隙间悬挂汽球或其它装饰物。

1) 妇女节到3.15整个活动时间也只隔8天的时间,所以能否给顾客留下深刻的印象,在商品陈列及结合商品促销起了相当大的作用.3.8妇女节各营销店有专区陈列,主要以保健品、计生用品、家具用品为主,3.15主要选择低价商品如:洗衣粉（量贩装）、洗洁精、洗发水、沐浴露、袜子、内衣、衬衫、吹风机、牛奶、饮料、饼干（量贩装）、油、方便面、奶粉、春季拖鞋、饼干、大米、纸巾等。

2) 专区的陈列主要以地堆的形式为主,地堆必需有pop标注,商品建议全部用枪纸标价。

1) 3.8妇女节当天,凡进入**商场的女顾客必须祝她节日快乐,尤其是商场服务台的工作人员。

2) 其他时间均可采用通用的 欢迎光临 用语。

1) 短信息的派送,坚持顾客永远是对的的原则,妥善处理顾客意见。

2) 对周边的家庭住户进行团购拜访,并做好企业形象宣传工作。

3) 各**店的`大客户老客户进行回访,并提前在3.15来临时做好对工商局的拜访工作,得到相关信息,并有利开展好工作。

1) 妇女节期间各**店各挂横幅一条,关爱女人 你的美丽你做主

2) 植树节主要采用的方式是街道宣传方式进行,由**科统一制作广告旗,**店上报需求,广告旗只要内容是爱护树木的宣言,放置位置可考虑在街道旁边的树上. 3) 3.15的到来,又是一个

对于我们商业重大的考验节日,需要我们全城戒备,各**店客制作横幅一条,并有海报进行本次的主题宣传.

4) 3.15期间**店各制作喷绘海报一张,主要以超低价商品为主.

5) 制作迎宾条幅,主要用于厂外人员的佩戴工作.

在历史的长河里,数不尽的女中英杰为华夏民族做出了卓越的贡献。人民新中国的成立,使广大妇女挣脱了束缚的锁链,迎来了扬眉吐气的新时代,在我们这个古老而又年轻的国度,不再是男子的独臂支撑,妇女也顶起了半边天,她们以自己的勤劳和智慧,为国家振兴做出了巨大贡献。

缤纷女人猜猜猜

3月8日

所有店

3月8日当天,只要在**商场单次消费满38元的女性(如购买者是多人有女性即可),即可凭收银小票参与“缤纷女人猜猜猜”活动,猜中了的商品就是您的。(单次消费最多只能猜一个号码,即一个商品)选取若干个(根据各公司、门店测算)洗化或其它的女人用品(其他商品亦可)、每个单品价格在1—20元之间,在商品上贴上价格标签及数字代号(如下图示范)。用纸制作若干张“号码签”后放入猜猜猜箱内(或用乒乓球标上号码亦可),顾客根据规则先抽取“号码签”,然后依据所抽“号码签”上的商品对号入座进行猜价,每个商品猜价五次为限,五次猜价中有一次猜中(在正确价格正负0.1元的范围内算猜中)即可。活动主持人可提示“高了或低了”,五次猜价总限时20秒钟,超时无效,猜中即可获得此商品。

1) 具体的活动商品选择由各**科统一规划选取,但用于猜题

的商品都应从商场销售商品中选择，不能有品种重复，编号也要唯一，但单价可以不同（一般在1~20元之间）。并在活动前一周将商品清单下发给各营销店。

2) 考虑安全性顾客在进行猜价时必须是本人完成，旁边不能有其他顾客或朋友提示，如经暗示或提醒则猜中无效，商品的选择最好是二线品牌商品，价格猜测难度要适中。

3) 对于猜不中的顾客最好安排价格1元左右的安慰奖一份，各公司可自行决定安慰奖价值。

4) 不能在活动一开始就将所有用于猜价格的商品展现出来，否则会不利于活动的保密性，但顾客抽签完成后应将对应编号的商品现场展现一下（一般10秒钟即可）。

5) 内部员工及亲属朋友不得参与，否则按作弊处理。

6) 为了保证上述活动的顺利运行，各**公司、**店因在活动前安排模拟演练。

7) “猜猜猜箱”由**部设计，**公司必需按**部设计样式制作到位。

8) 三八节当天凡是女顾客（小朋友除外）收银结账时收银员必需使用节日用语“节日快乐”。

9) 猜中价格获得奖品的顾客必须按附表进行登记，活动结束后各**公司据实自行结算。

10) 主持人一名，现场维护人员2-3名，发放奖品人员1名。

商场营销模式转型方案策划篇三

1、时间：

3月14日

2、地点：

__购物广场

3、活动主题：

“浓情蜜意爱在__购物广场”

4、活动内容：

活动一：“许愿桃花树好梦定成真”参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，挂在商场的桃花树上，我们将在3月14日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的`宣言。一定要注意要留下您的他(她)的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

活动二：“心心相印”活动当天，凡购物满__x元的情侣均可参加活动。

抽奖细则：

a□心形抽奖盘有心形贴纸，心形贴下面有空白和半心形两种图案；

b□抽奖的情侣分别选择心形贴，如选到两张半心图案，即为中奖，如两张空白或一张空白一张半心均为纪念奖；c□心形卡片分为一等奖红色、二等奖粉色、三等奖紫色三种。

一等奖x名，奖品为：(略)；二等奖__名，奖品为：(略)；三等奖：(略)；纪念奖若干名，奖品为：(略)。

一、活动主题

迎双节惠不停

二、促销时间

20__年x月x日-x月x日

三、活动目的

2、通过__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

20__年x月x日到我商场消费者消费满__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__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。

20__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：20__年x月x日—x月x日

b□印量__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

商场营销模式转型方案策划篇四

星光唱响——城市的心

20xx.9.24——20xx.10.7

1、本活动把中秋和国庆两个销售旺季合并在一个活动周期，一方面两个活动可以相互造势，节省媒体投入资源，更重要的是利用活动的连续性，隐匿竞争对手对我们的阻击，并在*****形成节日的相应氛围。

2、结合***业态综合特征，中秋国庆营销活动更多的以参与性、娱乐性、时尚性为主，尽量淡化商品折扣的效应，尽量丰富购物中心综合业态形象。

按照*****目前的营业额度，平日，节假日，活动第一阶段，平日销售额约34万元，预计活动期间销售额增长幅度平日不低于10%，节假日销售额约48.9万元，预计活动期间节假日销售额不低于20%，即活动16天销售额约达到660万元。

商品促销

1、月圆折更高！

***环球影城中中秋节当天5元票价；

餐饮9月25日推出“月圆情更浓”套餐系列，家庭套餐、情侣套餐、朋友套餐，各餐馆和排挡部分区域参加。

娱乐城买10赠5，推出中秋特别优惠场。

2、星光唱响，城市的心！

9月26日——10月7日，*****商品类每满***元减***元（公司不承担任何由于满减造成的利润损失）。

为了提升气氛，可以探讨抽奖的相关活动，费用另计。

***环球影城、餐饮、娱乐等项目推出国庆特辑。

公关演艺类活动

1、星光唱响，城市的心——王蓉走进*****暨*****搜酷城开业典礼。

2、中秋国庆礼品一条街

月饼区

9月15日开始，在***步行一街南区至中兴广场区域以超市堆头形式，举行中秋礼品展销会，摆放超市经营的月饼品牌，展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

现场制作月饼：现在的月饼质量已成为众多消费者心中担心的问题，即使商场的产品也不例外，可以联系超市供应商现场制作月饼，以现做现售形式，一方面可以让顾客消除对月饼质量问题的担心，另一方面可以可以提高顾客对商场的信任度。

礼品区

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元….

餐饮美食区

中秋节到来，吃更是必不可少的，在步行一街展示月饼的同时，重点打造吃的概念，重点宣传二街的以吃为主的餐馆，通过氛围布置宣传，尝试推出中秋节团圆饭套餐（具体由各餐馆定制）。

娱乐区

邀请娱乐城将其小型的可以灵活搬动的一些游艺项目，搬到活动现场的娱乐区，购物满额可以免费娱乐，增加现场的互动感受。

影城可以把一些大片的宣传形象dp点安排到街区的指定位置，丰富整个一条街的活动内容。

文艺演出区

中兴广场，在9月24日中秋季前一天晚19：00—21：00组织市老年艺术团进行迎中秋歌舞文艺表演，26日晚上，*****员工文艺演出。费用控制在500元以内。

氛围营造

(1)、中秋礼盒一条街

(2)、天下美食一条街

由餐饮部提供精品菜系，可部分展览，外加现场制作、免费品尝等项目；

场地提供50米

(3)、时尚娱乐乐

由娱人码头提供部分小型机器，放置一街，可免费娱乐吸引人气，场地提供约50米

以上几大块的整体氛围将由营销部统一设计制作，须由各部门配合的是超市的堆头及总体尺寸，各相关单元的商品信息及实际所需的物品是否自备（象美食的展台等）

3、中秋画月

现在，实现这一梦想的机会来了！*****举办的“中秋画月”活动，让你有机会实现梦想。拿起你手中的笔，融入你丰富的联想，画出你心中的月亮，让这轮中秋的明月永远留在人间！还犹豫什么？赶紧来参加吧！

活动方法：用简洁明快的线条画出你想象中的中秋明月，带有传奇，夸张色彩的更好。可以适当配以文字说明或者诗歌、散文。图片大小不限，但必须是原创作品。（电子稿和手绘稿均可）

活动评选：9月20日——9月25日

奖项设置：

最佳原创设计奖1名，奖励价值999元精美礼品一份；

最佳顾客认知奖3名，奖励价值299元精美礼品一份；

最佳创意火花奖5名，奖励价值99元精美礼品一份；

参与奖若干，奖励***城精美雨伞一把。

4、放飞蝴蝶放飞希望

10月4日是世界动物日，保护动物就是保护我们的家园，届时在***城中兴广场举行大型蝴蝶放飞活动，美丽的蝴蝶带着我们

的希望飞上蓝天，与我们共同祈祷更加美好的明天！

5、大型文艺展示

9月15日——25日，中秋礼品一条街。

9月24日、26日，中秋文艺晚会（职工专场、专业演出团队一场）。

9月26日——30日，婚庆、司仪展示。

10月1日——10月7日，经济型轿车展示（***一街）。

10月1日——10月7日，中兴广场文艺演出，每天排期。（另附）

预算情况：

媒体推广费用

媒体名称 时间 次数/规格 价格 备注

**信息 9.14 1/2（一次） 4000 礼品一条街开街

**信息 9.24 1/2（一次） 4000 中秋活动

**信息 9.28 1/2（一次） 4000 国庆活动

**晚报 9.28 1/2（一次） 5000

交通频道-----每天六次，15秒广告； 6720（280/天）

电视台----根据情况，每天三次，每次30秒 4000（450元/天）

合计 28520

奖品费用

奖项价格数量备注

最佳原创设计奖999元精美礼品一份

最佳顾客认知奖299×3名=897元精美礼品一份

最佳创意火花奖99×5名=495元精美礼品一份

参与奖若干名精美雨伞一把

合计：2391元

物料费用合计：5800元

总计：36711元

商场营销模式转型方案策划篇五

兵和百货商都是重庆市兵和商业经营管理有限公司倾力打造的在宣汉县境内第一个商业项目。一期项目面积达1万平米，共四层，汇集综合百货、特色美食、儿童游乐等为一体的综合体商城。公司秉承：“以人为本，诚信务实，创新进取，合作共赢”的企业宗旨，打造“人无我有，人有我优，人优我特，人特我精”的商业经营理念，所以，如何针对性地吸引大众中端消费者，如何将活动形势和活动内容同商场的中端定位及中端消费人群的消费形态相契合，就成了本次活动的关键。在策划过程中，我们着重考虑将开业庆典、促销活动和树立商场中端形象有机结合。活动主题尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于目标消费者，更能打动目标消费者。从前期的广告宣传和活动中的主题风格，我们都从特定的消费人群定位进行了全方位考虑。在活动过程中，时间不宜过长，隆重、大气即可。

开业庆典

隆重大气

(1) 面向社会各界展示兵和百货商都品牌形象，提高重庆市兵和公司的

知名度和影响力。

(2) 塑造宣汉县第一中档商场的崭新形象。塑造兵和百货商都时尚氛围。

(3) 开业庆典活动，开拓多种横向、纵向促销渠道，掀起“五一”长假期间促销高潮，奠定良好的促销基础和良好的社会基础。

. 前期宣传

1. 开业前5天起，分别在达州日报□xx晚报□xx广告□xx电视□xx电台各传媒等展开宣传攻势。有效针对中端目标消费人群。

2. 后期广告

开业后5日内，分别在达州日报□xx晚报□xx广告□xx电视□xx电台传媒等媒体进一步展开宣传攻势，吸引目标消费者的眼球，激起目标消费者的购买欲和认知度。

20xx年5月1日上午xx:xx典礼正式开始

xx□xx播放迎宾曲。

xx□军乐队、威风锣鼓开始交替演奏，主持人介绍兵和百货商都打造“人无我有，人有我优，人优我特，人特我精”的商业经营理念，和开业促销活动内容，调动现场气氛，吸引来

宾和顾客的目光，聚集人气。

xx□xx宣布开业正式开始，礼炮、放飞小气球、彩屑缤纷、典礼推向高潮。主持人宣布正式营业. 消费者可进场购物。

xx□xx活动进入表演及相关互动活动

xx□xx整个活动结束。