

# 最新小商铺活动方案策划 商铺联合活动方案(汇总5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 小商铺活动方案策划篇一

20xx年12月到20xx年2月是一个充满喜庆的年度，通过圣诞节元旦节春节期间，以特卖的活动方式最低的折扣增加日月光中心广场人气，吸引客流，在迎圣诞庆元旦期间推出节日气氛，带动商场商家提高的销售业绩。充分营造良好的购物环境。为商场填补现尚未签约的商铺空间。增加整体商业项目兴奋点。适当引进目标合作商家，为今后的招商留空间。

“迎圣诞庆元旦大型品牌特卖会

20xx年12月9日—20xx年2月1日

活动场地一，日月光购物广场b1长廊中区

活动场地二，日月光购物广场b1长廊西区

活动面积约670平米

1特卖区域规划

日月光购物广场b1楼长廊区域约670平米主要以国内国外品牌为主流，突出面向周边商务楼社区阶层，引领时尚休闲新生活。

分男装区域，女装区域，箱包区域，鞋类区域，运动休闲区域，童装区域，家纺区域，饰品杂货区域等。其价格将低于市场价，在这里你可以因合理的价格买到你称心如意的商品。

## 2参与规格：

国内外品牌男装，女装，运动休闲装，皮具鞋类，床上用品，儿童用品等。

- 1、流行服饰品牌
- 2、具备三证或代理授权
- 3、存货或备货充足
- 4、折扣让利

结算展会结束后7个工作日后结算

### 一)现场布置

- 1、广场主要出入口地铁口广场设置明显的路标指示标示及大型横幅宣传。
- 2、特卖会大型展架周围以醒目的横幅，大型宣传海报加强热烈现场销售气氛。
- 3、各商家以打折库存突出特卖抢购氛围。

### 二)媒体宣传

- 1、卖场正门口，即9号线轻轨正门出口处特卖广告牌，展区内各种宣传氛围。
- 2、50万份dm单片发放全区各大商务楼，周边景点小区，人

口聚集地，重要路口。

3、上海打折网。上海丁丁网。名品导购等等。短信10万条

5、收银条累计购物满300元即送礼一份。

一)特卖区域治安安全;

1、统一收银处配备定点保安提供安全保障。

2、商品货物安全管理，并有专人看管。

3、每天安排保安值班，确保商品货物安全。

二)环境卫生

1、特卖会现场，严禁所以商家现场吃饭抽烟等。

2、有专门清洁人员随时清理现场，以保持现场清洁卫生。

本活动由各地区商家参加本次服饰特卖会，提高双方积极性，以公正。公平。守信的态度。诚恳对待客户。

## 小商铺活动方案策划篇二

徜徉知识的海洋，点燃青春之火

弘扬汽车文化、普及汽车知识、丰富文化生活

在现今社会，汽车已成为我们主要交通工具之一，汽车文化自然成为一种社会发展的产物。然而，大学生无疑是未来的汽车消费群体，但只有少数大学生对汽车方面有所认知，汽车基本知识无疑成为了大多数大学生急需的精神食粮。

提高湛师学子的综合素质，丰富湛师学子的课外知识，展示

湛江师范学院大学生生活的多姿多彩。同时，增加湛师学子对社会汽车基本知识的认知，使湛师学子大学生活更加贴近社会，为迈向社会做好充足准备。

5月15日(待定)

体育馆前面

湛江师范学院全体学生

主办单位：共青团物理科学与技术学院委员会

策划承办单位：湛江师范学院汽车爱好者协会

1、汽车专业知识问答

2、汽车文化展示

3、团队闯关游戏

本次活动以自由组队的形式参赛，每队四人(必须为男女混合团队，可以跨班、跨院系)。参赛队到达问答站点时，必须按顺序答题，在排队时要多浏览展板上的内容，因为90%问题的答案可以在相应的知识展板中找到。

各参赛队在规定时间内成功通过障碍游戏(解手链游戏)后方可进入问答环节。参赛队随机抽取一道题目并在规定的时间内作答，回答正确(即闯关成功)可以继续抽题作答(回答错误不能继续作答)，正确回答一道加5分，但一个问答点一次最多可以作答三次。

附件：

四人围成一个圈而站，伸手抓住另外两只手。一定要确定自己的左右手都只与另一只手相连。而且尽量不要抓同一个人

的两只手。这样就可以形成一个相连不断的“手链”。大家将纷繁复杂的“手链”解开，将大家恢复到手拉手围成一个圈的状态。

要素：大家齐心协力想点子

活动负责小组：安排协会会议，说明方案内容并讨论，同时做好工作安排。

宣传部：准备6份海报。

秘书部：收集汽车文化展示物品。

策划部：策划障碍游戏。

技术部：设计有关汽车文化和汽车爱好者协会的题目150道及制作抽题题号号码

外联部：做好拉赞助工作(包括汽车文化展示物品)。

1、红绳一圈，气球两袋，桌子四台，展板8个。

2、抽题箱二个。

3、打印题目及答案，抽题号码纸条。

4、准备剪刀3把，透明胶纸两圈，夹子50个。

1、活动开始前，各干部一起帮忙布置场地；

2、活动过程中，会长团和负责小组指导开展活动并解决突发事件；

3、秘书部、策划部负责障碍游戏及闯关认证

- 4、技术部负责积分问答及积分认证；
- 5、外联部、宣传部负责维持活动现场秩序；
- 6、活动结束后，全体干部负责清理场地

## 小商铺活动方案策划篇三

清明节假期营销攻略第一条黄金法则就是：做活动！无论是满减送还是充值送好礼等形式，都是必要的活动手段。这样一来，在提高营收的同时还能提升店铺口碑，顺利将客户收入囊中！

满减送——促销活动，轻松提升增购复购

在活动有效期内，顾客购买商品满足指定金额时，可享受一定的优惠（满减/包邮/送券/送赠品等）。

- 1、自定义设置满减送活动；
- 2、自由设置活动起始时间；
- 3、以订单为基准，活动商品达到一定条件可减金额、包邮、送赠品、送优惠券、送礼品券。

除了做活动之外，还有很重要的一点就是——节日关怀！

清明节作为祭祖扫墓的假期，大多数人都会回老家或者与父母家人一起去祭拜先祖，那么这时候如果设置相关节日关怀的话，会更有节日气息。

节日关怀——根据不同节日发放不同的关怀礼品，激活会员，根据不同节日发放不同的关怀礼品，激活会员。

- 1、设定指定的时间通过小程序商城给会员推送奖品进行关怀慰问；
- 2、活动奖品可采用积分、优惠券、商品等；
- 3、帮助商家增强顾客黏性的新型营销应用，比如拼团、砍价等活动。

爆品推荐，增加营收

零售企业可以在门店门前，放置二维码引流，只要用户扫描二维码进入小程序商城，就有新的客流量！

用户首次在小程序商城购买产品即可赠送积分，帮助企业增强客户黏性。还可以在爆品商城上架一些清明时节的时令产品，吸引客户下单购买，同时开放全民分享功能，客户自购省钱、分享赚钱！

此外，为助力中小零售企业实现“自救”，赢合恒盛推出以下服务，帮助中小零售企业，用低成本扭转企业现状，实现门店形象、组织架构、运营体系、员工技能、业绩等多维度的提升。

## 小商铺活动方案策划篇四

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年8月9日——8月13日

20xx年8月8日——8月13日

## 1、示爱有道降价有理

## 2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

化妆品店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

### 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

### 2、主题陈列：8月9日——8月13日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美套盒为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“情侣套系”用于主题陈列

2、制作“浓情套盒花束”售价表，提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作

3、免费送货服务，要求套盒超过300元，送货范围不超过2公里



## 1、情人气球对对碰

费用0.155元/套。

## 2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等。

宣传广告语：

色彩跳跃的xx彩妆

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的彩妆会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的彩妆吧！

与众不同的情人节

### 1、备足礼物“让爱情公告全世界”门前写真招帖

a□店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容)

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”

c□购买或租用心形气球做店面装饰

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量

如购买x元鲜花，赠由x提供的饰品一份或会员卡

在x购x元化妆品，赠由x鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

## 小商铺活动方案策划篇五

今年清明是4月5日，正好是星期五，估计可能放假3天，清明时节同样也是郊游、踏青、休闲、亲友聚会、户外运动的好时机，（郊游、采野菜、野餐、自驾游……）都将成为人们热衷的活动，大家到郊外扫墓踏青，总要带上些吃的、用的。户外用品的商品备货尤为重要。

一、4月x日（周x□——4月x日（周x□

二、清明“踏青节”——“春游踏青”、“出游好时光”

三、活动

活动期间，凡在\*\*购穿着类、百货类商品满100元，送15元购物券，满200元送30元购物券，化妆品满200元送15元购物券，以此类推。

1. 购物券只限活动期间使用，全楼通用，过期作废。

2. 超市及明示商品不参加本次活动。

特邀荣事达、容声、九阳、格兰仕四大品牌厂家为您现场演示使用方法，讲解相关知识。美的、苏泊尔、爱德等系列电磁炉、电饭锅、电压力锅超低价火爆热卖！

清明踏青节特价商品：

羊毛衫全场5折起，金盾服饰部分5折起；

中国女装十大品牌“迪丝平”入驻\*\*，全场88折火爆热卖！

童装新款全新登场，并推出一系列特价服饰，运动裤18元/条，衬衫16元/件，t恤10元/件。

：清明·踏青节——休闲运动服饰特卖会

活动期间，耐克、以纯、森马、美特斯邦威等名品新款全新上市！\*\*运动休闲城推出百款休闲装、旅游装特卖会！耐克部分6折起，哈尔佳运动裤39元/条，万杰隆运动裤59元/条，麦迪雅运动服78元、88元/套火爆热卖！

：清明·踏青节——郊游用品展销特卖会

活动期间，推出郊游用品、休闲食品展销会，四楼新款数码相机全县最低价热卖，部分成本价热卖三天，尼康数码相机特价1080元/部。

超市蛋糕、熟食、面食每天推出几款商品7折热卖，红皮鸡蛋不定时全县最低价销售，大米39元特卖。

超市百货类商品满158元，送2.5kg大米一袋。

柔影卫生纸原价20.50元，现价16.90元。

格雅名表全场8折，头饰0.10元起抢购！

活动期间，\*\*鞋城将推出千双旅游鞋、名品新鞋特卖会第二波，特价39元起售，特价单鞋、布鞋10元热卖。康奈、红蜻蜓、飞驼、仙妮特等部分男女单鞋断码处理6折起！

童鞋新款全新上市，并推出特价凉鞋29元、35元、39元热卖。

清明节吃鸡蛋，\*\*精心为您准备10000只鸡蛋等你来，活动期间，在二楼中厅推出投色子，赢鸡蛋活动，顾客单票购满30元以上，可投色子一次，满60元投二次，满90元投三次，最多投三次，根据投出色子的`点数，赢取清明节鸡蛋。

1. 电视台字幕广告、飞字广告

2. 卖场看板、吊挂等（“走！踏青去！”……）

4. 楼前大看板、跨路彩虹拱门

5. 彩色传单（10000份，员工自行发放）或晨鸿信息（15000份，随大众日报发行）

6. 主要通道地贴（略）