

商场元旦促销活动方案 商场元旦活动策划方案(汇总5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商场元旦促销活动方案篇一

20__到了!新年好!

12月31日——1月3日

整体活动：20__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!

发放地点：三楼__。__商城全体员工祝您新快快乐!万事如意!

各商场活动：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。

50年茅台z元，30年茅台z元，xx茅台z元，冬虫夏草_元，海参_元。

2. 常规食品——大升级。

榛子_元/斤，的大枣_元/斤，的开心果_元/斤，的核桃_元/斤。

(一) 名品商场

1. 20__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. _牌首饰新年送惊喜。

(1) _牌黄铂金每克优惠价。

(2) _牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份。

(3) _牌裸钻成本价销售。

(4) _牌铂金免费换(只须递增30%-40%)

银饰、__银饰、_银饰、_银饰、_银饰全场6.8折。

5. 元旦开门红，戴新表走正点。

6. 化妆元旦惊喜接连不断，选份礼物送给心中的`“她”。

(二) 鞋帽商场

1. 元旦开门红，兴隆鞋城，旧鞋换新鞋。

活动细则：在_月_日-_月_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_元，特价商品可优惠_元。（单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用）

等。

2. 元旦开门红，运动春款上市，__新品上市冬款8.8折购物再送好礼。__新品上市达额送好礼冬款8.5折。___新款上市冬款8.8折。

3. 元旦开门红，箱包送财运，__8.8折，__8.8折，___8.8折。

(三) 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%。

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

(四) 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) 年送祝福——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。

(五) 服装商场

1. 冬季商品大清仓。

2. 服饰推荐。

3. 贺岁款服饰推荐。

(六) 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。

商场元旦促销活动方案篇二

圣诞(新年)欢乐行，金礼大放送

- 1、利用竞品换购优惠拓展新客源；
- 2、提升顾客消费金额(客单价)，促进美容院销售业绩；
- 3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度；

四、促销形式

换购+抽奖+情感

3、活动期间，凡在美容院消费金额在x元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会，(即转盘里划分50元、60元、70元、80元、90元、100元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金，永不落空。)

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

商场元旦促销活动方案篇三

在元旦里很多的商场都会举办一些活动来吸引客户，然而大部分的人都不清楚商场元旦活动是如何策划的。下面为您精心推荐了商场元旦活动策划方法，希望对您有所帮助。

活动主题：“缤纷时代，彩虹关怀。”

活动1: (全场商品3折起)

部分商品限量特卖活动期间，全场商品3——8折销售(六楼百元街全场8折)，对于部分不能进行折扣销售的品牌，也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售，每天限量销售3——5件(原则上按成本价销售)。

- 1、活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担；
- 2、厂家或供应商要根据实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折；
- 5、活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算；
- 6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动。

活动2: (购物送券超值实惠)

活动期间，在1——5楼累计购物满500元(现金部分)(活动期间消费金额均可参加累计)，再送50元全场十足抵用券(a券)，满1000元送100元全场十足抵用券(a券)，以此类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计)。商场元旦活动方案2篇。

- 1、活动期间所送礼品券(b券)由商场和接受方各承担50%；
- 3、活动期间所送赠券(a券)全部由商场承担(限参加活动1的厂家或供应商)；
- 5、赠券(a券)、礼品券(b券)领取地点:6楼促销服务台；
- 6、赠券(a券)、礼品券(b券)领取时间:当日营业时间；
- 8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动，再参加赠送活动；

9、不接受礼品券(b券)的品牌商务必在本档活动开始前3天提出书面申请，经业务总监、营销总监分别审批后，在财务备档，并现场明示后方可有效。

活动3:

吉祥年欢喜月幸运日在活动期间，在4号门附近设3个抽奖箱(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在我商场1——5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则:

- 1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动;
- 3、单张机制小票累计满300元限摸一次，超出300元部分不在重复累计。

奖项设置:

抽奖事项:

- 1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动
- 3、促销服务台在发放完奖后，收回收银机制小票第一联(白色联)并做好登记;
- 4、抽奖地点:4号门(肯德基侧);
- 5、抽奖时间:当日营业时间;
- 6、领奖地点:6楼促销服务台;
- 7、领奖时间:当日营业时间。

活动4: (六楼百元街酬宾送礼)

活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(2016年12月21日—2016年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份;12月29日、30日、31日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份;1月1日、2日、3日每天9:30—10:30，六楼百元街头饰区全部6折。

1、顾客凭购物小票顾客留存联进行消费金额的累计;

顾客参与流程:

消费金额超过300元的顾客，凭完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)到商场4号门参加“吉祥年欢喜月幸运日”抽奖活动，到6楼促销服务台按消费金额(现金部分)领取相应赠券(a券)、礼品券(b券)。

特别提示:

1、本档活动期间，各收银台需要打印两联收银机制小票;

2、活动期间vip卡折扣功能暂停，但积分累计功能正常使用;

3、其它活动实施要求及各部门工作要求安排请参照以前同类活动通知。

元旦超市商场活动策划方案

一、新年惊喜换购价

2018=2000+7=xx+7=?

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品；

购物满xx元，加8元可换购价值88元的商品

(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置：

(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

三、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

四、一谏值千金——我们倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场

还可以聘为兼职监督员。

商场圣诞元旦活动策划方案

一、活动思路

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节(元旦节)，为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

二、促销主题

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

三、促销时间

四、活动方法

1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强;几十款手机，款款让利100元，超值100。

晚8:00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱(长宽高均为1米，透明有机玻璃制作)。2014年12月31日上午9点，统一抽奖。

券、代金券、赠品券及本商场现金1元。吃喝玩乐，食行住行尽在其中，这个鼠年真快乐

e□幸运100(1月3日-6日)

f□dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期：2016年1月1日-2016年1月6日

五、广告宣传(略)

六、费用预算(略)

商场元旦促销活动方案篇四

感恩大回馈，燃情12月

12月6日（六）——12月25日（二）

活动期间，营造浓烈的.节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

1、疯狂时段天天有

a□活动时间：12月6日—12月25日

b□活动地点：1—4楼

c□活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24、25日）每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

2、超市购物新鲜派加1元多一件

a□活动地点□□1f

b□活动时间：12月6日—25日

c□活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28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）

d□等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个（日限量20xx年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

商场元旦促销活动方案篇五

圣诞（新年）欢乐行，金礼大放送

- 1、利用竞品换购优惠拓展新客源；
- 2、提升顾客消费金额（客单价），促进美容院销售业绩；
- 3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度；

四、促销形式

换购+抽奖+情感

- 3、活动期间，凡在美容院消费金额在x元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会，（即转盘里划分50元、60元、70元、80元、90元、100元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金，永不落空。）

- 1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；
- 3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问）相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。