

商场元旦促销活动策划方案(优质8篇)

项目策划是确保项目能够按照既定计划和时间表顺利进行的关键环节。以下是我为大家整理的一些优秀的项目策划范文，希望能对你的写作提供一些参考和借鉴。

商场元旦促销活动策划方案篇一

本方案围绕元旦、春节、会员节等大节日展开，通过大力度的商品促销、文化营销、顾客参与互动活动及店内外的媒体宣传，实现客流和销售的提升，确保月度经营指标的达成。

第一档：元旦档

1、主题□20xx新年当头炮

2、时间：1月1日—1月11日(共11天)

3.2扮靓新家迎新年

活动期间，家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列：吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板蜡、洗衣液、油污净等。新年饰品：龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间，锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列，统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清，超低折扣。

第二档：会员档

- 1、主题：会员岁末大回馈
- 2、时间：1月12日—1月25日(共14天)
- 3.2会员惊爆大抽奖

特等奖：2名，各奖液晶电视一台；

一等奖：50名，各奖电饭煲一台；

二等奖：100名，各奖胶棉拖把一个；

三等奖：3000名，各奖纪念品一份。

3.3感恩1.16/17/18(23/24/25)会员岁末大回馈

活动期间□xx超市各门店同步推出全品类万种会员抄底价商品□**high**翻全场，引爆全城！一年一次的巨大优惠，优惠仅三天，不来要后悔哟！感谢会员朋友一年来的支持和厚爱。

第三档：春节档

- 1、主题：金羊红火年礼享xxx
- 2、时间：1月26日—2月18日(共24天)
- 4、年货礼品一条街

团购最快乐，快来xxx□精品年货，最实惠，让利，给您贴心一站式满意服务。

- 5、购物送福、福气多多

活动期间，超市内一次性购物每满48元即可获赠“福”字一对或“红包”一对，多买多赠，每人每次最多限赠5对。

6、福乐多龙年小庙会(各门依据情况选择时间段和项目)

1月23日—2月6日(初一至十五)期间，来福乐多超市各门店不仅能挑选到您可心的新年礼品，更有龙年小庙会丰富多彩的节目等着您，好吃好玩又好看!

6.1冰糖葫芦满场卖：售卖人员持棒槌插满冰糖葫芦在超市外围巡走叫卖，如有可能穿着小二古装进行。

6.2趣味滚铁环：每隔2米高一障碍物，共设6组，一次性连贯滚铁环通过障碍物即为获胜，顾客凭小票参与，获胜者即赠小礼品一份。

6.3趣味折纸：卖场设桌、椅□a4纸及场地，场地上空设悬挂挂架、细线等，顾客可随意参加折纸，折纸可做纸飞机、纸船、千纸鹤等，样式不限。每人限折一张，折完后可填写新年寄语，优秀作品进行现场悬挂展示。

6.4水杯吹球：卖场设桌子2张，装满水的水杯10个连排成一条线，放置乒乓球一个，顾客凭小票参与，参与者吹气将乒乓球连续通过10个杯子即可获胜。获胜者赠小礼品一份。

6.5踢毽子：顾客凭小票参与，连续单脚踢20个以上即可获赠小礼品一份。

6.6贴鼻子：各店设一没鼻子的卡通小丑形象，由顾客在5米外拿着鼻贴蒙眼走到小丑前贴上鼻子，贴对者获赠礼品一份，每人一分钟。

6.7我当小老板：年龄12岁以下的小学生可报名参加，在指定场地可现场售卖自带学习用品、玩具等物品。

6.8小小理货员：年龄12岁以下的小学生可报名参加，随卖场内指定员工老师从事义务劳动2小时。参与者获赠纪念品一份。

元旦档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2主通道灯笼装饰

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传(含元旦春节内容)

2.1晚报半版：12月31日

2.2信息半版：12月30日(半版)

2.3手机短信：1月1日(10万条)

春节档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2超市入口拱门

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传

2.1手机短信：1月25日(10万条)

元宵档

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2dm堆头商品吊牌、围挡

1.3x展架

(一)采购部

1. 负责dm的选品及谈判、校稿及费用收取。

(二)门店

1. 负责dm的发放。

2. 负责各项活动的人员及组织实施。

3. 负责各项现场氛围的具体营造。

4. 负责龙年小庙会活动的组织筹备实施。

(三)营销部

1. 负责dm的设计印刷。

2. 负责各项营销活动的组织筹备。

3. 负责各项活动及春节现场氛围的营造。

商场元旦促销活动策划方案篇二

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。

商场元旦促销活动策划方案篇三

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、现场书画展示等，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

商场元旦促销活动策划方案篇四

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

商场元旦促销活动策划方案篇五

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。

商场元旦促销活动策划方案篇六

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。

商场元旦促销活动策划方案篇七

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)

商场元旦促销活动策划方案篇八

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。