

# 2023年购物节策划案(精选8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 购物节策划案篇一

儿童节:xx月xx日(星期二)

父亲节:xx月xx日(星期xx日)

端午节:xx月xx日(星期二)

xx月xx日—xx月xx日《金色童年,快乐六一》

xx月xx日—x月xx日《端午节靓粽,购物满就送》

第一部分端午节促销方案

一,营销目的

xx月xx日—6xx月24xx日《端午节靓粽,购物满就送》

1,端午节靓粽,购物满就送

2,xx猜靓粽,超级价格平

3,五xx月端午节,xx包粽赛

一)商品促销

## 1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五xx月端午当天, 在xx各连锁超市一次性购物满38元, 即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只, 每店限送200只, 数量有限, 送完即止.

## 2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节xx日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

## 3, 商品特卖

1) 在促销期内, 粽子和其节xx日相关商品(如黄酒, 冷冻食品, 饮料等食品, 透明皂, 沐浴液, 杀虫水, 蚊香等用品)均有特价销售。

## 购物节策划案篇二

儿童节:xx月xx日(星期二)

父亲节:xx月xx日(星期xx日)

端午节:xx月xx日(星期二)

xx月xx日—xx月xx日 《金色童年, 快乐六一》

xx月xx日—x月xx日 《端午节靓粽, 购物满就送》

## 第一部分端午节促销方案

### 一，营销目的

xx月xx日—6xx月24xx日 《端午节靓粽，购物满就送》

1，端午节靓粽，购物满就送

2□xx猜靓粽，超级价格平

3，五xx月端午节□xx包粽赛

### 一)商品促销

1，《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容:凡五xx月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止.

2，商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家(如三全凌，思念公司等)，制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个；(因为便于厂家的'销售，我们又免费提供位置，合作是可行的)

2)促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销；无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节xx日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3)除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头；

### 3，商品特卖

## 购物节策划案篇三

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年。

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售。

1月27日—1月31日。

迎新春，贺新年，送春联。

活动时间：1月27日。

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

年到福到礼送到。

活动时间：1月27日—1月31日。

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的`新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

庆元旦贺新春送大礼。

活动时间：12月31—1月18日。

活动内容：凡在xx超市活动店购买xx系列纸单张收银条金额满20元即可凭收银小票领取价值2.8元的xx情侣皮夹面子1条，满40元领取2条，单张收银条最多领取2条。

操作方法：

- 1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

## 购物节策划案篇四

为了引导消费，激发节日冲动性消费，迎接三八妇女节的到

来，进一步扩大销售，并带动春装、化妆品、内衣、饰品等女性用品热卖，拟于从3月5日起推出“靓丽女人，我的节日我做主”3.8节主题系列活动，活动方案如下：

3月4日(周六)—8日(周三)共5天

“靓丽女人，我的节日我做主”3.8节主题系列活动

x商城及八一店□x购物广场及北园店(外地店参考执行)

(一)关注女性，呵护健康

活动内容：

3月7日在商城1号扶梯促销场地推出女性健康知识讲座，为光顾x商城的女性朋友提供健康资讯。本次活动旨在引导广大女性朋友关注女性身心健康，提倡由内而外的健康和自信的.美丽。

(二)xx靓丽女人彩妆秀

活动内容：

3月8日商城1号扶梯促销场地举行“彩妆流行时尚”春季彩妆知识讲座，凡购买化妆、护肤品类商品满388元，凭当日购物发票可免费获得由x专业化妆师提供的春季彩妆一次。

(三)关爱女性，美丽永驻

活动内容：

2、凡购买女士新款春装、女士内衣、女鞋、女士箱包等女性用品当天累计：

满380元以上可获得x美容中心提供的价值100元美容贵宾券一张；

满680元以上可获得x美容中心提供的价值200元美容贵宾卡一张；

满1380元以上可获得x美容中心提供的价值300元美容贵宾卡一张；

注：

1、美容卡由商城统一提供；

2、要求以上品类厂商全部参加赠礼活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

活动：

1) 5000大奖重谢消费者：凡是来我店购物的女性顾客，一次性购物金额满38元以上者，可到活动处丢色子一次，满76元丢2次，114元丢3次，152元丢4次，190元丢5次，单张小票只能丢5次。小票当日有效，过期作废，小票金额不可累计。小票盖章后失效，不能参加活动。

2) 奖项设置：

a) 特等奖：500元贵宾卡10张=5000元(理论上抽中概率为零)，中6个6点。

b) 一等奖□5l食用油一桶x20件x4桶=80x50=4000元，中5个6点。

c) 二等奖：10粒装卷纸一提(300x9.9=2970)□中1、2、3、4、5、6顺花。

d)三等奖：联华抽纸一包 $1000 \times 3.1 = 3100$ 元，中2、4、6点。

e)四等奖：酱油醋一包 $6000 \times 0.5 = 3000$ 元，中1、3、5点。

f)奖品当场发放，不得兑换成现金。

## 购物节策划案篇五

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

迎新春，贺新年，送春联

活动时间：1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

活动内容：



凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

庆元旦贺新春送大礼

活动时间:12月31-1月18日

活动内容:情侣皮夹面子1条，满40元领取2条，单张收银条最多领取2条

操作方法：

- 1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

## 影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间:1月1日

活动内容:在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法:

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

## 购物节策划案篇六

塑造超市人性化风格，提醒顾客77节日，刺激顾客现场消费。

驯养爱情浪漫七夕(卖场内pop主题海报)

8.18——8.20

### 一、七夕情人大奖精彩放送

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额(美食街、特卖花车除外)即可兑换赠品。

满77元送甜蜜情人卡

满277元送热情蛋糕

满577元送情人热贴t恤

赠品以现场实物为准，遇赠品赠毕以等值赠品替代，本公司保留此次活动解释权，限当日累计有效，隔日恕不兑换。

### 二、甜蜜diy8/17-8/20

顾客持热情蛋糕兑换券可至二层面包课领取鲜奶蛋糕一支，尽写浪漫宣言。

### 三、浪漫信鸽

凡于8/20来店之情侣可获飘亮信鸽玫瑰花一支，代您倾诉柔情蜜意。

#### 四、七夕特别贴心服务

订花、送花服务：活动期间，鲜花商将接受顾客订购与代送鲜花，代您传达烈火浓情。

免费礼品包装：活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票至1f服务台进行免费包装。

#### 五、相约爱情夜

8/25、26晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

8/25红鹦鹉餐厅酒吧热闹营业□liveband悠扬乐声与您尽享欢乐浪漫夜

#### 六、浪漫宣言留言板

活动时间：8/15-8/20

活动办法：请将您心中隐藏已久的爱情宣言填写于本留言卡，注明姓名、地址及电话，在活动期间内将截角投入1f服务台留言箱内或寄回本公司。

超市将汇集精彩的.留言于8月20日当天展示在1f门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各3名，在电台特定档节目中播出，并赠送热贴情侣t恤一套、情侣照一组。

### 购物节策划案篇七

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

xxx的目标消费群

XX年XX月XX日，根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动量接触消费者。

全国零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高在当地的销售业绩和知名度。

运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

五一3+1天狂欢购

各系列特价产品

为完成年前库存换季清销工作，本次五一促销活动策划以向消费者让利为主要操作手段；为了展示品牌产品线的完整性，向消费者传达一线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一定的销售量。

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

1、曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、现在来买，立刻送！（第二重礼）五一4天，指定产品均享受五一快乐价！新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何产品满元送内裤一条，折上再送！

3、特款特价，特别送！（第三重礼）：公司将向经销商提供特

价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送!(第四重礼)：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

温馨提示：到专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的也可以参加抽奖游戏活动。

奖品设置：一等奖价值元的美容护肤品(也可用价值比较高的产品替代)

二等奖彩棉内裤一条或等值产品

三等奖袜子一双或等值t产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地平时销售情况预估而设定名额，抽奖工具选择使用手机微信营销功能，这样，无需购买和制作抽奖游戏道具，就能够进行抽奖，同时商家在后台还能够查看抽奖数据，省去了管理的人工成本。再者，活动聚的手机微信营销功能其中的抽奖玩法有多种可以选择，成本最低也不过198元，可以说是有很高的性价比了。

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页。

2、活动点于月日门店或专卖点营业结束在门店内或专卖点内悬挂活动主题吊旗，张贴海报，用于吸引消费者驻足观望并

烘托主题促销活动氛围。

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个(展架或其他物料)。

4、活动面积至少保证50平米以上，五一活动策划可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

场地要求：场地中央可搭建t型台，后面制作的.大型背景喷绘，可以走秀，表演节目。t型台周围放几个模特，花车10-20节围在周围.货品全部放在花车与t型台之间.现场所有能利用的地方都要有的广告喷绘，以制造良好的现场氛围。

本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

### 1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量的通道派发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有明显标志。

### 2、活动检查人员

活动执行期间，各大区派出人员进行活动检查，如发现各地

经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

## 购物节策划案篇八

xx月xx日—xx月xx日

健康老爸

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。（扇子或剃须刀片）

二、凡6xx月18xx日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生xx日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福（顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。）

四、想看到平时温文尔雅的爸爸，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗？快和爸爸到超市发超市来吧！只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品。

时间□6xx月16xx日（周六□□17xx日（周xx日）每天分两个场次上午10：30—11：00；下午17：00—17：40地点：大厦店换购处细则：

a□凡持本店当xx日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

b□每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。



## 五、促销主题

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

## 六、促销方式

### 一）商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 3、烟酒类。

### 二）商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

### 三）商品促销

### 四）商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行

突出和重点陈列，以促进和达到节xx日销售的目的。

## 超市购物活动方案5

单身购物日顾名思义就是单身贵族的购物节日，我们推出的主题是“为爱情争一次机会”。在这次活动中，我们将围绕单身贵族做文章，这也是我们华商店推陈出新的又一大力作，真正让顾客感觉到我们做到了“想顾客所想、急顾客所急”“顾客第一、唯一的第一”的宗旨。关于这次活动我们需要关注的几个方面有：

1. 时间和地点活动的时间:20xx.12.26暂定) 地点：整个卖场。
2. 活动目的我们这次活动的最终目的是赚取人气和知名度，进而发展一批忠实的客户群。
3. 活动展开方式在活动开始的那天，我们将在卖场入口处放置一些小的装饰物，用来区分是否单身，具体材质还有待商榷。同时我们还在入口处设立一些抽奖盒（具体数字未定）。盒内放置一些小卡片，上面会标明约会见面的时间和地点，地点设在我们卖场内。这样做的目的是为了让他们在我们卖场多逗留一段时间，增加他们消费的概率。同时，我们也希望他们以团体的形式配对，并能成为朋友，这不仅为他们制造了一个配对的机会，也为他们创造了一个交朋友的机会，同时能够进一步增加消费的概率。
- 4、宣传和前期的准备工作宣传：在活动开展之前的前5天，我们会在各大报纸上做3天的软性报道，从侧面反映我们活动的内容，吸引足够多的人的关注。在活动开展前2天，我们开始在各大报纸上登入图片结合文字的说明，同时有一个信息栏，需要登记自己的相关信息，再递交给我们。要求显眼，夸张。准备工作：（1）小饰物的.采购或制作。要求美观，廉价。（2）配对卡的制作。要求对数量和概率有一个较精确

的估计（3）约会地点和时间的确定。在卖场内选定几个地点，时间为各个时间段（4）人员安排5、活动中的安排要让卖场里的所有员工能够较好的配合这次活动，营造一个好的配对氛围，不要对来参加配对的人过分注意，否则会让他们觉的不自在，反而达不到我们要求的效果。这一点需要我们互相通气。6、活动后期的安排对于上一次没有配对成功的，我们欢迎他们继续参加我们以后的活动，并希望他们能留下正确的个人信息，方便我们后期的活动安排。同时对于上次配对成功的人做一个回访，同时在利用媒体炒做一番。