

2023年商场秋季营销活动策划方案(精选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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

商场秋季营销活动策划方案篇一

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

二、活动主题

家的感觉，价的乐趣

三、活动时间

x月x日~x月x日

四、活动目的

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

五、活动地点

商场店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，联系一家做场外大型促销(演出)等活动。

六、促销的形式

买赠、现场试吃、抽奖等。

七、活动内容

1、“五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区(小食品、小百货、日化类等)，做封面。

3、凡一次性购物满__元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动，__元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次(外场专柜、家电不参与此项活动)。可幸运获得以下丰厚奖品：(见奖品设置：)

一等奖：价值__元礼品一份(总计x份)

二等奖：价值__元礼品一份(x份)

三等奖：价值__元礼品一份(__份)

四等奖：价值x元礼品一份(__份)

五等奖：价值x元礼品一份(__份)

注：1、当日现场抽取奖品，购物小票不予累计(多买多重)。

2、店内所有员工一律不允许参加此次活动。

商场秋季营销活动策划方案篇二

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

商场秋季营销活动策划方案篇三

元旦期间

新年大酬宾，购物送大礼

- 1、购物送礼
- 2、百年好和迎新春
- 3、新年抽大奖

购物送礼

一、活动时间：12月30日~1月7日

二、礼品发放地点：三楼收银台

三、活动内容：

凡在xxx店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上(含1000元)，赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上(含3000元)，赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上(含6000元)，赠送电饭煲一个；

购物9000元以上(含9000元)，赠送床上用品一套。

四、活动细则：

1、活动期间，顾客购物满1000元，并在x家居各银台交全款即可参与本活动；

2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；

3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；

4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；

5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

五、活动现场礼品发放程序：

1、顾客持消费兰票到三楼收银台；

2、在礼品登记处接受登记并签名确认；

3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

商场秋季营销活动策划方案篇四

20xx年1月1日——20xx年1月16日

百万现金券大放送欢天喜地迎新年

喜迎新年，红包免费送：

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

畅享新年，赛格送“旺”：

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼盒150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖2000名旺旺仙贝1元

家居市场：

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低xx折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚！)。

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—20000元者，直送价值1500元抵扣券。

手机：

20xx年1月1日-20xx年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的'用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

商场秋季营销活动策划方案篇五

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x月为营销月，打一场漂亮的`促销战。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

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）20xx年x月31日上午9点，统一抽奖。

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

几百款商品超炫低价，惊爆出击