

2023年元旦商场活动策划方案 商场元旦 活动方案(优质5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

元旦商场活动策划方案篇一

20xx到了！新年好！

12月31日——1月3日

整体活动□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！

发放地点：三楼xx□xx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，15年茅台z元，冬虫夏草x元，极品海参x元。

2. 常规食品——大升级。

榛子x元/斤，最大的大枣x元/斤，最好的开心果x元/斤，最好的核桃x元/斤。

（一）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.x牌首饰新年送惊喜。

□1□x牌黄铂金每克优惠价。

□2□x牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份。

□3□x牌裸钻成本价销售。

□4□x牌铂金免费换（只须递增30%-40%）

银饰□xx银饰□x银饰□x银饰□x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”。

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

等。

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

4. 元旦开门红，箱包送财运□xx8.8折，xx8.8折，xxx8.8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□x年送祝福——xx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. 极品服饰推荐。

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。

元旦商场活动策划方案篇二

1. 元旦促销

“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是20xx年1月1日-1月3日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

20xx=20xx+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

哄抢现象。

* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

门前广场或中央大厅

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

门前广场

开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

;同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。

* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。

品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3. 开展新卡换旧卡活动和优惠

元旦商场活动策划方案篇三

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

xx年1月1日—xx年1月3日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间：

xx年1月1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xx年台历一本。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。

活动二：年到福到礼送到

活动时间□xx年1月1日—xx年1月3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。

活动三：庆元旦贺新春送大礼

活动时间□xx年1月1日—xx年1月3日

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；

活动四：、影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间□xx年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、超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传影楼的特色服务。
- 2、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影楼宣传册，顾客凭此据均可在影楼享受优惠。
- 5、顾客享受优惠时间截止到xx年1月3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。

元旦商场活动策划方案篇四

20__到了新年好

二、活动时间

__月__日——x月x日

三、整体活动

20__到了新年好，__本台历倾情送

活动期间，凡在商城累计购物满__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：三楼羽绒世界

__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

2、常规食品——大升级

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、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__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。

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)兔年送祝福——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

元旦商场活动策划方案篇五

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

- 1、在活动期间，顾客在一次性消费50xxxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。
- 2、领取奖券时，每满50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx-149xxxx可领取两张)，以此类推，最多限领5张。
- 3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。
- 4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。
- 5、最终产生幸运顾客xxx

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。