

2023年商场活动策划方案(精选6篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

商场活动策划方案篇一

活动主题

“某某市第一届某某文化节”

活动资料

民间艺人曲艺表演如二胡，相声，戏曲，古筝等等。针对中老年的青少年的歌唱比赛，现场报名的。针对青少年，增强其参与的乐趣感儿童的爬部比赛，针对青壮年夫妇的。比赛能够设置最终胜利将与优胜奖。

还有其他好多表演项目可选，节目越多越好。举办成一个大杂烩。那里只是列举几个

所有表演，只是集合市民自演自乐，让他们用心参与其中。体会生活的乐趣。不必都付费的

资源整合策略

3, 其他更多降低成本, 创造盈利的方式信任主对实际的了解明白的更多

宣传策略: 省钱的当然是公关电视台, 报社记者啦, 免费报道

商场活动策划方案篇二

- 1、热烈庆祝xx商场开业五周年店庆。
- 2、经过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。
- 3、开发新顾客，培养忠实顾客。
- 4、提升xx商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩大市场占有率。

xx商场五周年，欢乐购物high到底。

20xx年x月x日至x月x日。

xx商场所有门店。

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

- 1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，能够凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。
- 2、全场所有商品一律最低五折起。
- 3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的`购物券。
- 4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。
- 5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，仅有凭借购物小票（额度不限），就能得到精美礼品。

商场活动策划方案篇三

20xx年x月x日-20xx年x月x日是一个充满喜庆的年度，通过圣诞节元旦节春节期间，以特卖的活动方式最低的折扣增加日月光中心广场人气，吸引客流，在迎圣诞庆元旦期间推出节日气氛，带动商场商家提高的销售业绩。充分营造良好的购物环境。为商场填补现尚未签约的商铺空间。增加整体商业项目兴奋点。适当引进目标合作商家，为今后的招商留空间。

“迎圣诞庆元旦大型品牌特卖会

20xx年x月x日-20xx年x月x日

活动场地一□xx购物广场b1长廊中区

活动场地二□xx购物广场b1长廊西区

活动面积约670平米

1、特卖区域规划

xx购物广场b1楼长廊区域约670平米主要以国内国外品牌为主流，突出面向周边商务楼社区阶层，引领时尚休闲新生活。

分男装区域，女装区域，箱包区域，鞋类区域，运动休闲区域，童装区域，家纺区域，饰品杂货区域等。其价格将低于市场价，在这里你可以因合理的价格买到你称心如意的商品。

2、参与规格；

国内外品牌男装，女装，运动休闲装，皮具鞋类，床上用品，儿童用品等。

- 1、流行服饰品牌
- 2、具备三证或代理授权
- 3、存货或备货充足
- 4、折扣让利

结算展会结束后7个工作日后结算

一) 现场布置

- 1、广场主要出入口地铁口广场设置明显的路标指示标示及大型横幅宣传。
- 2、特卖会大型展架周围以醒目的横幅，大型宣传海报加强热烈现场销售气氛。
- 3、各商家以打折库存突出特卖抢购氛围。

二) 媒体宣传

- 1、卖场正门口，即9号线轻轨正门出口处特卖广告牌，展区内各种宣传氛围。
- 2、50万份dm单片发放全区各大商务楼，周边景点小区，人口聚集地，重要路口。
- 3、上海打折网、上海丁丁网、名品导购等等。短信10万条。
- 4、电视媒体活动期间将安排大量电视广告与电视新闻、专题等，特卖会前期的新闻性事件进行实时报道、追踪，大量硬性广告进行配合支援，专题采写啤酒节的独特事件。
- 5、收银条累计购物满300元即送礼一份。

一) 特卖区域治安安全;

- 1、统一收银处配备定点保安提供安全保障。
- 2、商品货物安全管理，并有专人看管。
- 3、每天安排保安值班，确保商品货物安全。

二) 环境卫生

- 1、特卖会现场，严禁所以商家现场吃饭抽烟等。
- 2、有专门清洁人员随时清理现场，以保持现场清洁卫生。

商场活动策划方案篇四

- 1、资料：向社会征文，题目“我与xx店的故事”。目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。
- 2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

二、友情联络

设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购卖力强的会员来本店消费。

三、爱心活动

活动二：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

3、资料：5元至30元不等办理家友会员卡!会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

4、分工：1)、企划：向总部申请，1元办卡活动；数量根据状况定；制作办卡台(要求：商业气氛少，具有浓厚的公益性)和捐献箱(规格大，最好透明，上面要有公证单位的提名)

2)、理货组协助总台安排现场办卡人员

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选取捐献金额；另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

活动一：主题：爱心起点站

1、起始时间：.12.31

2、资料：给周边社区双下岗工人、没生活来源、病人、残疾人等困难人员带给帮忙和物品支援。(选定需帮忙对象100人)。

3、物品：油、棉被、米

4、物品费用来源：1)、倡导社会献爱心，动员顾客来办会员卡，会员卡除成本外，其余的收入作为赞助的一部分。

2)、供应商赞助一部分

3)、准备一部分爱心商品，资料是凡购物此类商品一份，就献爱心一份，其中的一份利润赞助(比如一元、各二元等)

分工□a□理货组准备爱心商品名录(商品数量暂定10个，推荐：是高毛利的，或者是能向供应商争取让利的)；根据现场安排陈列；b□企划给爱心商品陈列区进行装饰，营运“爱心”气氛。

互动情节

1、联营专柜的促销活动。

活动资料：店庆其间，开门营业前100名顾客，凭dm(或是报纸)上的广告，可需花1至5元可购买50元左右的商品一件。(商品：被套、枕套、衣服、茶叶、洋参等)

补充活动：特价或打折

分工：1)、企划进行特价品筹集。

2、供应商买赠活动。

分工：由理货组筹集并上报活动资料。

企划根据上报的活动进行安排

3、店庆拍卖。(此活动在商谈中)

联系诚皇拍卖行，透过互动活动来拱动现场气氛，如游戏、此刻抢购等活动。

商场活动策划方案篇五

活动时间：12月21日—12月25日

活动主题：欢乐圣诞节(圣诞狂欢夜)

活动说明：每年的12月25日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，能够和新年相提并论，类似我国过春节。为提高商场在本地的影响，提升营业额，增进宣传活动的互动性和娱乐性，吸引消费者。

一、圣诞节氛围营造

1、门前广场可设置这样一个场景造型：在商场门口矗立一颗高5米左右的圣诞树，圣诞树上挂上各式各样的装饰品，并配

以装饰彩灯。圣诞树周围作配套装饰(小鹿雪橇圣诞老人等),栩栩如生、充满情趣。加上海报喷绘横幅,营造出圣诞的主题氛围。注:音乐必不可缺少的,给整个场景增加动感,能够播放一些经典的曲子。

2、营业员和收银员,商场工作人员全部戴一顶红色圣诞帽,衬托节日气氛,刺激顾客消费。书村网shucunwang.

3、商场内部划出圣诞商品区域,陈列各种圣诞礼品,配以彩灯、装饰品等,加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围,将商场转成圣诞晚会的天堂。

4、商场门口安排一名工作人员扮演圣诞老人,向消费者派发一些圣诞小礼品。

二、商场内部促销活动(根据商场自身状况,酌情选取)

1、购物送手套,还有连环大惊喜,商场购物满x元,凭购物小票,赠送一双手套(手套价值5-10元左右),在手套里还藏有奖券。

活动说明:手套也是人们不可少的防寒用品,购物送手套,对顾客来说比较实在,将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式,跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同色彩的手套,顾客在选定一副手套后,不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大,以方便藏在手套里不致掉出来。注:购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

2、圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕,直径可长达几米,上面写“圣诞快乐”几个字,并插满蜡烛,在晚上八点,大家一齐许愿,然

后一齐吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分搞笑。

操作说明：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕能够做得尽量大，也能够分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

3、购物砸圣诞节金蛋

凡在商场购物满x元，即有获得免费砸圣诞节金蛋的机会一次。

操作说明：在事先准备的金蛋中放入写有不同礼品的奖券，赠送奖品待定

4、购物送免费餐券

兑换地点：总服务台商场消费满x元，可获得美食天地免费券一张x元，满x元送两张，限单张小票，不可累计。

操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，而在美食天地里过圣诞节更具圣诞味道。

5、圣诞节火鸡大餐

圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销售火鸡必定能激起的顾客的好奇心和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源务必准备充足。

6、其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等圣诞限时特卖：开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等。

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体个性是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮忙。

三、商场外部活动

为配合圣诞欢乐的氛围，在商场门口搭建小舞台，圣诞节当天举行两场主题表演，以吸引消费者前往购物。

表演时间：第一场下午2点，第二场晚上8点。

表演资料：圣诞歌舞表演，有奖问答，圣诞主题模特走秀等。

四、个性企划—公益活动

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存在着

需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“期望的火柴”。您只要将自己的购物小票投在募捐箱内：

1、我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们。

2、征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升商家的知名度，美誉度等。

商场活动策划方案篇六

三月份，正值春装上市的时节，在零售市场掀起又一个销售热潮。同时，正逢3.15消费者权益日，社会大众的目光同时集中到销售行业，特别是零售行业，能否掌握住这次宣传时机尤为枢纽。因此，通过回馈顾客、树立良好的公益形象，从而晋升某商场的品牌和市场影响力。

(一)通过活动，吸引消费者，晋升商场客流量。

(二)抢占商机，配合商户冬装出清和促进春装上市，进步销售额。

(三)重点回馈会员消费者，进一步培养其对某商场的美誉度和忠诚度

(四)全面树立某商场品牌形象，扩大市场影响力，从而扩大

市场份额。

“缤纷315，感恩顾客情”

03月11日——3月31日

促销活动部门：

(一)感恩顾客情, 买200元, 直减100元

1. 凡03. 11——03. 31期间, 凡在商场购物中央购物满200元(现金、银联、会员卡)即可获得直减优惠。直减金额分为以下几种, 多买多减, 翻倍买, 翻倍减, 依此类推:

2. (1) 凡03. 11——03. 31期间在商场购物中央消费实付100元以上(现金, 银联卡, 会员卡)的顾客, 持本人身份证或军官证凭当日消费凭证(机打流水单)到返卡点按发放规则领取感恩红利包(内含50元会员卡一张)。

(2) 领卡地点: 商场购物中央西门设返卡点4个(每个返卡点3人, 电脑1台), 其中会员卡消费专区2个, 普通消费专区2个。

(3) 该卡只限04. 01——04. 10晚22: 00之前消费, 逾期无效。

3. 结算方式(略)

4. 活动规则

(1) 单专柜内商品直减金额可累计, 不可跨专柜累计

(2) 买减流动可使用现金、银联卡、会员卡。普通会员卡等同现金使用; 金卡、银卡可参加流动但不再享受原有折扣; 会员卡不参加此流动, 但可正常使用。

(4) 所赠50元会员卡必需在04. 01——04. 10晚22: 00之前消费,

逾期无效。

(5)家具，沃尔玛、苏宁、肯德基、和味拉面、屈臣氏、永和豆浆、仙踪林、渔满舱、御茗阁茶餐厅、尊品金海参、禹步健身房球馆、柯达冲印、浪漫经典、恒信通讯、南山海景房、好心情、罗宝西饼店、网吧、儿童乐园及各美容院等独立项目不介入此流动。

5. 退换货原则：

(2)原则上不予以退货，可以换货，如顾客执意退货，所购商品视为不参加流动。其在专柜累计多件商品，退货后不足直减金额最低尺度(200元)的，须按其商品原价补足差价；已领取赠卡的顾客在退货后不足领取赠卡金额的，需退回赠卡，赠卡已消费的，需补赠卡等额现金。

6. 留意事项

(1)各品类的专柜除上面(5)划定外的尽可能参加本流动，参加买减金额可适当降低。

(2)03月10号进行全面检查价签大步履一次，缺者责令两天内增补完毕；

(3)流动前三天禁止更换价签；新上商品可以打签

(4)保证商品的正品率及卖场商品丰满率；

(5)培训和检查导购员对买赠流动的倍数计算正确无误；

(6)流动期间专柜未经审批私自变价，本商场给予该专柜10倍的惩罚。

(二)感恩忠诚，卡友专享

1. 活动时间：03.11——03.31

2. 活动内容：凡03.11——03.31期间在某品牌商场购物中央使用会员卡消费实付200元以上的顾客，持本人身份证或军官证到西门返卡点(会员卡专区)领取干红葡萄酒1瓶(价值68元)，每人凭当日单张消费凭证(机打流水单)限领一瓶。(多张购物凭证累计无效)。

3. 领酒地点：西门返卡点(会员卡专区)

4. 领取规则：

(1)若顾客使用会员卡和现金、银联卡混合使用，会员卡消费部门满100元以上答应参加本次领赠流动。

布置预算：

气氛布置类型规格(米)数目价格(元)备注

喷绘(活动主题宣传)9x2.77.2x2.72

天地柱1.5x0.87

收银台贴士0.21x0.1527

前厅大吊旗2.37x0.898写真布

sp卡0.4x0.142000

合计

媒体预算

媒体版面发布时间用度预算

xx电视台xx零间隔及其他时段03月09日已付

消费广场整版(一期)03月09日

拱门6个13日, 14日, 15日

气球20个13日, 14日, 15日

合计

赠品预算

礼品数目价格

干红葡萄酒100箱/天x10天=1000箱

(根据实际情况调整)