

2023年商场春节活动策划文案 春节商场促销活动策划方案(大全8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

商场春节活动策划文案篇一

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）。

注：

- 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；

商场春节活动策划文案篇二

春节活动方案一：满100 送150(年货券)

1、活动时间□20xx 年x 月x 日——20xx 年x 月x 日

2、活动内容： 活动期间，在某某商场累计购物满100 元、购买童车满 200 元、购买照材类、小家电商品累计300 元，可获得大家 庭年货券150 元；购买大家电类商品累计1000 元，可获得 某某商场年货券100 元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商 品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某 某商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、 裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮 等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及 珠宝宫使用(黄金、铂金除 外)。

4、赠券使用规则： 1)赠券只适用于商场内，复印无效；

2)赠券需对等消费或按比例收券；

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；

- 4) 现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；
- 5) 赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退 还顾 客；
- 6) 赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；
- 8) 某某商场保留对此券使用的最终解释权。

节活动方案二：大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间□20xx 年x 月x 日——20xx 年x 月x 日

2、春节活动方案：新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持，某某商场自此 将在每年的春节前期和8 月份与厂家联手推出两次大规模的 应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为 主，打出全年让利消费者。

商场春节活动策划文案篇三

20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

1. 活动时间□20xx年2月18日(初一)-20xx年2月20日(初三)3天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4楼购百货商品顾客即送拜年礼一

份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

1. 活动时间□20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

2. 活动地点：1-4楼

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

1. 活动时间□20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满100元以上(金额不可累计)可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元-200元级；送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

201元-300元级；送成本价5元的礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

301元-400元级；送成本价7.5元的礼品(赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元-500元级；送成本价10元的礼品(赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

501元-600元级；送成本价12.5元的礼品(赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元-800元级;送成本价15元的礼品(赠品: 不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注: (礼品金额设置按每一级别奖品最小金额x2.5%计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元-1600元领第一级礼品, 1601元-2400元领第二级礼品, 2401元-3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品: (见上)数量: 400份/天x17天=6800份合计赠品预算: 平均价8.75元/份x6800份=59500元每日赠品预算: 59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业额220,000元计算)

印刷气氛牌: 2,000张费用预算: 1120元(单色单面)

1. 活动时间□20xx年2月18日(初一)-20xx年2月25日(初八)8天

2. 活动地点: 1-4楼

商场春节活动策划文案篇四

1、礼动新春贺佳节——来店有喜, 买即送拜年礼。

2、金蛇送福迎财神——满100省60元. 50元、40元、30元、20元。

3、金蛇送福好运连连——红火靓礼, 满100六重送。

4、金蛇报喜刮卡连年——购物满200元, 立丹为您备足精选年货, 过新年。

5、立丹新春礼上礼——合家满堂红, 红红火火过新年。

6、金蛇进门全家旺——立丹迎春特卖会，换季商品低2折起黄金饰品零点利。

7、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼，2·14千支玫瑰送给您。

2021年2月7日——2021年2月27日

1)、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼。

1. 活动时间：2021年2月10日——2021年2月26日

2. 活动地点：1—4楼

3. 活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼—4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

赠品：（新春红包袋或新春对联）。

数量：300份*3天=900份。

预算：2.2*900=1980元

2)、金蛇送福迎财神——满100省60元、50元、40元、30元、20元。

1、活动时间：2021年2月7日——2021年2月27日（日）

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上（含100元），均在售价基础上按每100

元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外。

印刷气氛牌：3000张。

费用预算：1680元（单色单面）

3）、金蛇送福好运连连—红火靓礼、满100六重送。

1、活动时间：2021年2月7日——2021年2月27日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满100元以上（金额不可累计）可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心所欲自由搭配。

“红火靓礼，六重送”奖品设置：

100元—200元级；送成本价2.5元的礼品（赠品：牙膏、卷筒纸二选一）。

201元—300元级；送成本价5元的礼品（赠品：洗衣粉、洗洁布二选一）。

301元—400元级；送成本价7.5元的礼品（赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一）。

401元—500元级；送成本价10元的礼品（赠品：精美靠垫、百事可乐2、25升二选一）。

501元—600元级；送成本价12.5元的礼品（赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一）。

601元—800元级；送成本价15元的礼品（赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一）。

注：（礼品金额设置按每一级别奖品最小金额*2.5%计算所得。）

（黄金珠宝、钟表单张小票满800元—1600元领第一级礼品，1601元—2400元领第二级礼品，2401元—3200元领第三级礼品依次类推）。

赠品：（见上）数量：400份/天*17天=6800份。

合计赠品预算：平均价8、75元/份*6800份=59500元。

每日赠品预算：59500元/17=3500元/天。

占每日预估营业额1.6%（按每日营业额220,000元计算）。

印刷气氛牌：2000张。

费用预算：1120元（单色单面）

4）、金蛇报喜刮卡连年——购物满200元，为您备足精选年货。

1、活动时间：2021年2月18日——2021年2月27日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“金蛇报喜刮刮乐”活动，刮出金蛇心动礼品。201抽一张；401抽二张；601抽三张；最多可抽3张，（黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推）最多3张。

4、奖项设置：

（一等奖1名金蛇抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一台。）

成本金额：3000元*1=3000元

（二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台。）

成本金额：1720元*2=3440元

（三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台。）

成本金额：200元*3=600元

（四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床。）

成本金额：100元*16=1600元

（五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等。）

成本金额：55元*32=1760元

（六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件。）

成本金额：38元*64=2432元

（纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓。）

成本金额：1.2元/人*500人/天*8天=4800元/4元（每斤）=1200斤。

赠品预算：共计17632元。每日赠品预算金额：17632/8=2204元。

印刷刮刮卡：10000张；费用预算：2800元（四色双面）

道具预算（装糖果花生用）：425元

5)、新春礼上礼——合家满堂红，红红火火过新年。

1、活动时间：2021年2月9日——2021年2月11日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

赠品预算：成本采购价9.5元/瓶*100=950元。

每日赠品预算金额：950元/2天=450元。

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6)、金蛇进门全家旺——春特卖会。

换季商品低2折起黄金饰品零点利。

1、活动时间：2021年2月9日——2021年2月25日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在（2月18日——2月20日）举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1000张，费用预算：760元（单色单面）

7)、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼

2·14千支玫瑰送给您：

1、活动时间：2021年2月11日——2021年2月26日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：

活动期间

1、凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处领取礼品（女士领取浪漫玫瑰花2支，男士领取巧克力一块）。

2、真情告白，情歌点播站

让浪漫的情歌表达你的'爱意！用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。

3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

1) . 气氛布置：

写真、喷绘：

1□1—4f扶梯顶部横眉6张。

2、侧门立柱、侧门横眉各1套。

3、门廊旗11张。

- 4、小墙幕1张下面部分。
- 5、大门看板2张。
- 6、大门立柱、大门横眉各1套。
- 7、广场上广告架2幅8. 赠奖指示牌子4个。

费用预算：6782元，杂费：520元。

2) . 印刷类：

1. 印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3560元。
2. 印刷刮刮卡：10000张，费用预算：2800元（四色双面）。
- 3□dm宣传单：10000张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3960元。

印刷费用预算：10320元。

- 1、17天（广场广告架占道费）2312元/1个。
- 2、2月9日晨报四分之一套红36600元。

商场春节活动策划文案篇五

每年农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾

客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

【商品促销】

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88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

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1) 活动时间：6月10日—12日

(3) 活动方式：在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子；让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只x22店=4400只；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤x22店=660斤。

商场春节活动策划文案篇六

1) 统一制作春节员工帽子，每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装。

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的'商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

赠品由厂商提供赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动.

2) 厂商做大型的文艺活动, 进行轮回演出, 提高客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动, 需各门店提前准备。

报纸: 晚报

年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。

商场春节活动策划文案篇七

活动内容:

20xx=20xx+xx

购物满xx元, 加x元可换购价值xx元的商品;

购物满xx元, 加x元可换购价值xx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。

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。

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。活动策划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。

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，并于次日张榜公布。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。

商场春节活动策划文案篇八

20xx年4月29日—5月2日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看!

惊喜一：激情五一开门送礼!

5月1日当天前300名购物的'顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送!

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张;满58元换取抽奖券两张;多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)