

# 2023年商场双节活动促销方案 商场活动策划方案(大全6篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 商场双节活动促销方案篇一

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速发展，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁企业，中国百货流通业的著名品牌公司——xx集团公司，自20xx年作为xx第一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型式百货商场的成功推出，使得xx从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的年时间里，从最初的xx万资本累计发展到今日的xxx亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的家连锁商场。

xx的这一成功和大胆的市场定位和推出，使得xx品牌逐渐被许多大中城市的市民所认知，并一度成为xx零售业龙头企业，屹立于全国零售百强之林，进一步彰显出xx的实力。

为继续使xx品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，xx集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市继续扩张自我的实力外，还将触须延伸到xx、xx等地。作为珠三角消费实力强劲的xx、xx等地已成为进一步拓展目标的首选地。即将于今年月在xx开业的xx百货将在持续走中高档路线的同时，将

以更加优越的服务于xx的市民。

时间□20xx年x月x日。

地点□xx市xx路xx店。

（一）嘉宾和媒体签到□□20xx年x月x日上午xx□

（二）开幕剪彩仪式□□20xx年x月x日上午xx□

特邀当地相关政府主管部门官员□xx集团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。（注明：本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。）

- 1、邀请当地政府官员上台致辞。
- 2、邀请xx集团总经理上台为xx店致贺词。
- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演。
- 5、邀请相关xx集团总经理为彩狮点睛。
- 6、新店门打开迎接顾客。

释义：本环节将主要打破以往x开连锁店时简单的开业庆典的剪彩的模式，新的模式是，在承袭了此前的必要环节之外，我们提议将在紧之后剪彩环节完毕后，将举办一场别开生面的“深情xx缤纷夏恋”时尚发布会，特邀青春靓丽的模特，穿着各种高贵的服装进行现场集中展示，并进一步宣传进驻该商场的著名品牌服饰。在举办本次“缤纷夏恋”时尚发布时，提议商场方面将引入商场的各大型百货供应商邀请到场观看

本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为到达本次活动的预期目的，我们提议将在本次活动现场，围绕着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

1□x月x日前确定主持本次活动的司仪。

2□x月x日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

3□20xx年x月x日前完成整个开幕式所需的各种宣传材料的印刷、礼品袋和礼品的定制及各种户外喷画、条幅广告。

## 商场双节活动促销方案篇二

活动时间：月日——月日

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

### 一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：月日一月日)一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

### 二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日一月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

### 三、全市承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好!月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日一月日

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。

在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间：月日一月日)

## 二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

## 三、商家签名低价销售全市

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市商场统一标记。

## 四、国庆购物大奖等你拿回家活动100%中奖

凡在活动当天来商场购物20\_\_元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。(购的越多，奖的越多)活动时间月日一月日。

奖项设置：一等奖：品牌空调每日一名

二等奖：彩电每日五名

三等奖：电饭煲每日十名

纪念奖：精美小礼品人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

- 1、商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。
- 2、商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相

关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。

3、在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。

4、此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于月日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。

5、展位面积3米×3米，展位前必须有\_展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

某某公司

年月日

## 商场双节活动促销方案篇三

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的'知名度，加强与客户的感情联系并引导消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

内部布置：主题延续万圣节之后走向圣诞惊魂夜，主要展示圣诞惊魂夜海报，少量插入万圣节南瓜灯及万圣节布置物品，让顾客感受到与万圣节有不同之处，工作人员均佩带圣诞帽及圣诞装饰为客人服务。

活动开始前播放圣诞夜惊魂插曲，20：00活动开始后俱乐部播放万圣节成功照片然后接放圣诞夜惊魂动画电影（营销部协助制作），将俱乐部整体氛围融入到圣诞夜惊魂动画梦境中，主持人在播放影片同时解说从万圣节走向圣诞节，万圣魔鬼城杰克因为迷路勿闯入圣诞城的简单故事。然后进入表演阶段。

20：30第一场派对

21: 30开场舞舞蹈队

21: 35—22: 00人妖演艺三等奖抽奖

22: 00—22: 10舞蹈佳丽二等奖抽奖

22: 10——22: 15抽奖互动游戏

22: 15——22: 40魔术表演一等奖抽奖

22: 40——23: 20第二场派对

23: 20——23: 25中场舞秀

23: 25——23: 35嘉宾主持

23: 35——23: 40中场拍卖大公仔

23: 40——24: 00矮人特技

24: 00——24: 05敲圣诞钟声全场齐欢

1、酒店大堂及活动现场由营销部负责。

2、酒店活动奖品由采购负责。

奖品:

特等奖: 1 (名) 每天一名钢琴一架

一等奖: 2 (名) 每天二名品牌手机一部

二等奖: 10 (名) 每天十名高级床上用品

三等奖: 20 (名) 每天二十名免费房券

3、活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅，西餐桌分别放置人席位，烛光晚宴（由餐饮部负责）。

4、制作精美宣传册和媒体宣传（由营销部负责）。

5、酒店一切布置用品（由营销部和采购共同完成）。

注：

1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、财务部负责将中奖者票上签字盖章。

1、门票预计收入18—19万，两天预计36—38万

2、支出费用（两场）

（1）场景布置（大堂、各营业点、活动场地等）2万

（2）演出公司及场地效果7万（两场）

（3）自助餐成本（两场）7—8万

（4）奖品3万

费用总计20万

销售方式：全员销售

（1）11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

（2）鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。



(3) 凡事在12月23日—24日购票的宾客可享受当日客房4.5折的优惠。

## 商场双节活动促销方案篇四

- 1、迎接旺季，品牌宣传造势。
- 2、提高销量给客户信心，为超市压货创造条件。
- 3、搞好客情关系。

迎促销，容声冰箱大优惠

20xx年xx月xx日—xx月xx日（实际操作效果好，延长时间）

- 1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。
- 2、xx日在钦州商场做宣传：贴海报和包装三轮车、xx日在商场前贴海报。
- 3、xx日检查库存和现场物料。
- 4、活动统一说辞的提炼：超市提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个易拉保、两个海报牌。

2、8款样机输出：1款特价机163g、2款上量机18a、138a、2款新品171d、186sm、1款电脑表现162ay、活动主销机型29s（联合国节能金奖）、1款形象机226ay

活动费用：包装三轮车（5辆）2元、运输费用5元、临时促

销3元/天x2=6元，共31元（场地有商场申请）。

## 商场双节活动促销方案篇五

9月21日（周五）——10月7日（周日）

合家团圆渡中秋□xx迎国庆

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

月饼红酒某商场携您度中秋

9月21日（周五）——9月25日（周二）

商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。）

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结

束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

## 商场双节活动促销方案篇六

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日。

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：\_\_节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的`企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

五一逛\_\_，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop[]广播宣传。

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌\_\_块，上下电梯\_\_块宣传指示牌，平步梯广告贴纸，中空巨幅两条。

1、五一黄金周，低价降到底，推出一期\_\_海报\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日，单品分类，生鲜\_\_，食品\_\_，非食品\_\_，专柜\_\_，老店\_\_。

2、五一逛\_\_，购物中大奖。

3、低价降到底，好运转不停。

4、\_\_月\_\_日第\_\_届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5、\_\_月\_\_日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。

6、\_\_月\_\_日“五一逛\_\_，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)。

7、“\_\_”报名正式启动，\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日报名，\_\_月\_\_日第一场预赛。

8、\_\_月\_\_日\_\_节，母亲购物有礼。凡于\_\_月\_\_日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满\_\_元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。