

# 百货促销活动方案 百货商场促销活动方案 (优质5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 百货促销活动方案篇一

前言

趣味活动。

从前年开始，清明节已被列入了法定假日的名单。经过了两年多的摸索和总结，精明的商家们已避开了清明节的伤感情绪。记者从各百货卖场了解到，在春意盎然的卖场氛围下，各商家都轻车熟路地打起了“踏青”出游牌，让市民在祭祀、追忆之余，缓解凝重的氛围，融入大自然怀抱。

一、活动目的：

(1) 针对春季踏青郊游这一主题组织相关商品进行促销；

(2) 针对全馆春季商品全面上市，以新品推介为主，组合相关业种，以特别周的形式作重点促销。在促销业绩的同时，辅以有关的pr活动来进行“先帅百货”的形象树立，培养主客层。

(3) 本期活动主打商品：百货部(服饰、化妆品、珠宝、鞋包)，家电部：(空调节第一波)，超市部：(踏青节活动继续延续，卖场氛围营造)。

## 二、活动主题：

让我们一起踏青去

四月新情抢先报

## 三、活动时间：

4月1日--5日

## 四、活动范围：

通州区人民商场及周边

## 五、活动方案

### (一)、百货：

扮靓自己新春新装扮

各区主题：化妆品spring春妆密码春化妆品节

服饰类早春新装上市

中性休闲+户外运动改装特卖会

耍个性抢流行

珠宝类春媚炫动我的风采

鞋包类春色甜甜儿鞋包特卖会

### (二)、超市

踏青郊游—寻找第一抹春光

主推商品:旅游装、家庭装洗化妆品、保湿护肤品、配饰、春季针纺织品、烧烤用品以及烧烤的关联商品等(户外帐篷、铁锹、水桶、烧烤架、烤肠、海鲜、饮料、零食、桌布、餐巾纸、湿巾、一次性用品、保鲜盒、储物桶等;)

### (三)、家电

启动空调节(第一波),以先帅家电我价最低,为活动口号,向大家电厂家要政策支持,家电部再配统一的活动,礼品赠送。

### (四)主题抽奖活动

活动期间,当日单票购物满300元可参加电脑拍奖1次,满1000元可参加2次,满5000元可参加3次,单票最多参加3次,100%中奖。奖品待定。

### (五)文化活动

#### 1、春暖四月天购物扬纸鸢

形式一:采购一批样式新颖的风筝,顾客购物300元以上,即可加2元换购风筝1只,每人仅限换购1只,日限500只,换购完为止。(此活动对年轻人及儿童会有很大的吸引力)

形式二:事前征集手工风筝作品,在活动期间进行陈列展览,由顾客投票,在活动结束时,根据票数评出奖项,奖励风筝作者。此活动还可以为后续放活动举办风筝比赛提供铺垫。

#### 2、感受自然从“心”呼吸——清明节徒步环湖赛。

从运河出发——环湖徒步。中途设立接待点,提供饮用水及盖章。根据用时排出名次。(此活动主要是倡导环保、接近自然,体现公益性。也可鼓励员工参加,提升士气。)

## 六、dm规划

本期dm计划8版，超市4版(含中原店、百花店特色活动)、百货2版、家电2版。

dm商品:超市100—120种，百货全部参与，家电主推大家电小家电为辅。

dm印刷数量:1、综合版25000份。

2、家电乡镇版0份(a4一张2版)

发放时间:1、综合版活动前2天发放、3月29日发放。

2、家电乡镇版活动前4—5天发放，3月26日发放。

发放范围:1、综合版主要发放城内生活小区

2、家电乡镇版主要发放

城东和城北5公里范围内。

发放负责部门:1、综合版，企划部负责

2、家电乡镇版，家电部负责。

## 七、工作计划与安排:

1、3月10日下午召开第一次活动草案讨论会议，16日上午召开第二次会议，确定各品牌商品具体促销方案，并明确责任和分工;22日递交确定后的活动商品，22日拍照，24日定稿。

4□dm□条幅、喷绘、写真等于3月31日之前制作完毕。企划部负责;

5、3月31日前，将各门店展板□pop□特价签统一制作完毕。企划部负责；

6、3月31日晚各门店将本次活动的pop全部悬挂完毕。保安部负责；

7、电脑信息于3月31日晚将调整完毕。采购部负责；

9、保安部于3月31日将各门店条幅悬挂好；

10、电视台前期广告及活动中广告落实运营策划部负责；

九、现场布置方案：

a.场内：

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客；

2、重要位置宣传一系列主题促销活动；

3、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息，作为本次活动的重点；

4、现场统一制作特价牌或折价牌，力求精美、醒目；

5、店内悬挂导购pop□导示吊旗、各区域特色挂牌。

b.场外：

1、场外入口制作条幅，宣传主题促销活动；

2、利用送货车，采用车厢广告宣传活动主题；

3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆；

4、舞台搭建及相关商品展示(促销棚、拱形门等必需物品都要及时到位);

十、活动后期评估;

企划部在活动后15日内提供促销评估告。

“促销”是指短期的宣传行为，目的是鼓励购买的积极性，或宣传一种产品，提供一种服务。在零售业中促销活动是购物中心、广场、百货商场策划出的主动自我推销的一种方式，除用以吸引人流，还可以塑造企业、商场的形象。

## 一、工作职责

1、企划部经理:本着扩大公司销售额的目的，负责协助和指导所有对于达成公司预期销售和毛利有帮助的促销工作。

2、宣传主管:负责本公司各种对外、对内宣传广告工作及种展览活动的计划和执行。

3、装饰主管:负责商场内外各橱窗和促销场地的装饰，制作sign和pop□

4、特别活动员:按照公司的促销策略、组织、计划、实施各种特别活动。

## 二、促销的时间及主题

一月份;元旦迎新活动、新春大优惠、春节礼品展、除旧迎新活动、结婚用品、礼品展、年终奖金优惠购物计划、旅游商品展销。

二月份:年货展销、情人节活动、元宵节活动、欢乐寒假、寒假电脑产品展销、开学用品展销、玩具商品展销、家电产品

展销。

三月份:春季服装展、春游烧烤商品展、春游用品展、换季商品清仓特价周、“三八妇女节”妇女商品展销。

四月份:清明节学生郊游食品节、化妆品展销会、礼品展。

五月份:劳动节(5/1)活动、夏装上市、清凉夏季家电产品节、母亲节商品展销及活动、端午节商品展销及活动。

六月份:儿童节(6/1)服装、玩具、食品展销及活动、考前补品展销、考前用品展销、饮料类商品展销、夏季服装节、护肤防晒用品联展、热带水果节。

七月份:欢乐暑假趣味竞赛、商品展销、暑假自助旅游用品展、父亲节礼品展销□cool在七月冰激凌联合促销、暑假电脑促销活动。

八月份:夏末服饰清货降价、升学用品展销。

九月份:中秋节礼品展销、教师节、敬老礼品展销、秋装上市、夏装清货。

十月份:运动服装、用品联合热卖、秋季美食街、大闸蟹促销活动、金秋水果礼品展、国庆节旅游产品展、重阳节登山商品展、入冬家庭用品展、羊绒制品展。

十一月份:冬季服装展、火锅节、护肤品促销活动、烤肉节。

十二月份:保暖御寒用品展销、冬令进补火锅节、圣诞节礼品饰品展销、岁末迎春商品展。

三、如何策划购物中心、百货商场、超级市场的形象促销

(一) 主题活动:主题活动的目的主要是提升整个店铺的形象和气氛, 或提高某种商品的短期销量。

(二) 公益活动:公益活动一般在商场所在的社区参与社区的建设或其它活动。此活动一般是非盈利性的, 但可增强商场的亲和力, 保持商场在社区居民中良好的社会形象。

#### 四、如何成功策划购物中心、百货商场内的商业促销活动

1、新品上架

2、特价销售

3、派送赠品

4、赠送包装

5、加量包装

6、抽奖活动

7、积分卡或积点兑换

8、返还和优惠券

9、系列商品展销

10、以旧换新

11、公司内部销售竞赛

五、把握时机商场、购物中心做促销活动, 策划为先, 最重要的是宣传与推广

促销的基本目的是要提升业绩, 树立商场的价格形象, 巩固



老顾客对商场的忠诚度，开发新的顾客，增加市场的占有率。有效的宣传媒体通常有以下几种。

## 1、电视

优点:直接、快速、范围广、动态画面且色彩清楚。

缺点:广告制作耗时，顾客可选择的电视台较多，被顾客观看的概率较低。

广告费用高，出现的频率较少而且时间短。电视广告有一定的时段差异，除黄金时段外，其它时段效果差。

注意事项:区域性促销不宜做全国广告，可尝试在地方台做广告。若不是大型活动，不必做电视广告。

## 2、广播电台

优点:收听广播不受地点限制，广告到达率高。广告费用较低。广告内容更改容易，只须更改录音既可。制作主题明确，对象易掌握。广播电台大部分为地区性的，可以根据地区性顾客的实际情况作促销宣传。

缺点:广播电台广告被收听的几率相对较低。没有影像，无法把产品的包装或外观传给顾客。有区域性不能小满足大型活动的需要。

注意事项:事先了解节目收听的对象，找到合适的顾客群广告才有效果。可利用电台不同的区域功能，做不同的促销广告。

## 3、报纸

优点:包装版面可调整控制，可根据广告费用预算来选择报纸的种类及版面。广告内容、设计更改容易，机动性大、报纸普及率高而且报纸广告较为经济、文字的表达、描述弹性大

有足够的空间。

缺点:报纸纸质较差,且彩色排版效果不佳,影响到刊登的品质及公司的形象。如没有安排到好的版面,很难引起阅报者的重视,广告效果差。

注意事项:报纸广告的商品内容或主题内容必须精挑细选,才能吸引顾客来店购买。报纸稿的审稿必须仔细。

#### 4、杂志

杂志广告的保有期限长,广告延续效果好。杂志的分类和读者群的分类也很明确。除了刊登介绍公司形象的广告外,一般商场不适合在杂志上做广告。

#### 5、户外广告

优点:字体显眼明了,图案简单鲜明。可装设霓虹灯或射灯,增加夜间的广告效果。

缺点:是到台风、暴雨需要检修,增加后期的维护费用。

注意事项:板材质量好坏,须事先考虑预计使用的年限。

#### 6、交通车广告

定点定时出现,对某部分人接触率很高。车站人潮集中,广告效果好。可利用车内的椅套、灯箱、外车体做广告。交通车广告有一定的成效,但须注意字体要大,且较合开幕或大规模促销活动,小活动不必做此广告。

#### 7、夹报

优点:可将信息有效的传递给订报者,可根据目标商圈搜作夹报,以达到掌握商圈顾客的目的。可依据报纸性质的不同,

来选择夹报的报纸。

缺点:夹报时间大都在深夜,必须派人监督。夹报的对象、年龄层、客户层较复杂,较特殊的促销活动要事先考虑是否有效。

## 8、快讯dm(directmail)

优点:主题明确□dm内容印制精美、商品丰富可看性高,可以配合附送优惠券等。

缺点:现在的dm泛滥,顾客收到后可能不会翻阅或收到后随手扔掉。

## 六、购物中心、百货商场、超级市场如何策划供应商的促销活动

### 1、采购提前二周确定dm品项。

采购应在二周前就与供应商接触,对本期dm商品的价格和数量进行洽谈,以确定dm商品输入电脑并做变价动作。

### 2、企划部在采购人员确定dm商品后,到楼面收取样品进行拍照。

dm商品如属新产品,则需采购人员通知供应商携带样品前来拍照,并于制作过程中添入价格栏目;如属特价商品,则需有明显标志,最后打出本期dm之初稿。

### 3、初稿完成后,采购人员应认真仔细核对dm初稿,如有变化或差异应迅速更正,最后确定初稿并交企划部彩印。

### 4、当dm完成彩印后,通过邮递或分发等方式,传递到消费者手中。楼面工作人员应到电脑部领取快讯清单,熟记下

期dm商品。

5、楼面人员按dm清单做出端架计划时，需遵循以下几项原则：

a□商品相近原则；

b□整体规划原则；

c□销售额原则。

6、楼面人员核实dm商品的订单及到货情况，查看订货量是否充足，如货量少时，则可暂时将几个商品并作一个端架陈列；货量多时，则可做退货。

楼面人员到企划部申请pop卡：pop卡是指商场为促进销售的广告，也称销售时点广告。凡是店内提供商品与服务信息的广告、指示牌、引导等标志都可以称为pop广告□pop卡是介绍dm商品品名、价格且悬挂于货架旁的广告纸，它具有强烈的视觉效果，可刺激消费购买欲望。

7、更换端架：时间为此期dm的前一天下午18:00到晚22:00，更换步骤如下：

c□所有新dm商品的陈列应在快讯前一天22:00前逐一完成；

d□撤除上期dm快讯商品pop卡和价签，不能有遗漏。

e□更换新dm商品和pop卡和价签。

8、新dm生效当天，楼面人员逐一检查新dm商品的电脑售价与dm宣传单□pop卡是否一致，如有错误，立即做电脑更正。

9、为方便消费者咨询及加快收银速度，客服员与收银员应熟记新dm商品，楼面人员检查上期dm商品价格签是否恢复原价。

10、新dm商品的销售。

分时间段的活动安排:(为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对南康百货的印象，不断实施消费行为。)

第一周:8月29日—9月5日

惊喜第一重:购物积分送大米，积多少送多少!

市场分析:目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间:8月29日—9月5日每晚7:30开始

活动内容:

“顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持”，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报:凡于此期间当日晚7:30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动!凭积分卡和电脑小票(限当日7:30之后小票，金额不累计)到商场出口处领取。送完即止。(建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。)

第二周:9月6日—9月12日

惊喜第二重:南康积分卡再次与您有约!

分析:由于第一周活动的促销力度相当大,不仅会吸引积分卡顾客的消费,更会吸引无积分卡的顾客,那么,怎样满足这批无积分卡的顾客呢?办法:趁势发起办理积分卡的高潮,从而再次扩大我们的积分卡客户,争取市场份额。

活动时间:9月6日—9日12日

活动内容:喜迎中秋团圆节,南康积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?元即可获得积分卡一张,这张积分卡除享受以前约定的优惠外,在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手,惊喜时时有!

注:凭电脑小票(当日小票有效,金额不累计)到我商场服务台办理。

第三周:9月13日—9日19日

惊喜第三重:捷足先登超值送

活动时间:9月13日—9月19日

活动内容:活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性消费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把,先到先得,送完即止。(每天限量50份)

注意事项:店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客,客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周:9月19日—9日28日

惊喜第三重:激情中秋加一元送一件

活动时间:9月19日—9月28日

活动内容:凡于此期间,当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量,先到先得)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)

周六、周日活动安排:

目的:根据销售情况及本地人消费习惯,周六、周日的客流还具有挖掘的潜力,通过以下活动,旨在拉动周六、周日销售,提高本月整体销售额。

## 百货促销活动方案篇二

活动主题:“缤纷时代,彩虹关怀。”

活动1:(全场商品3折起)

部分商品限量特卖活动期间,全场商品3——8折销售(六楼百元街全场8折),对于部分不能进行折扣销售的品牌,也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售,每天限量销售3——5件(原则上按成本价销售)。

注:

- 1、活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;
- 2、厂家或供应商要根据实际情况自行确定,但严禁调高售价

后再打折；

5、活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算；

6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动。

活动2：（购物送券超值实惠）

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；

9、不接受礼品券(b券)的品牌商务必在本档活动开始前3天提出书面申请，经业务总监、营销总监分别审批后，在财务备档，并现场明示后方可有效。

活动3：

吉祥年 欢喜月 幸运日在活动期间，在4号门附近设3个抽奖箱



(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在我商场1——5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则：

- 1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动；
- 3、单张机制小票累计满300元限摸一次，超出300元部分不在重复累计。

奖项设置：

抽奖事项：

- 1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动
- 3、促销服务台在发放完奖后，收回收银机制小票第一联(白色联)并做好登记；
- 4、抽奖地点：4号门(肯德基侧)；
- 5、抽奖时间：当日营业时间；
- 6、领奖地点：6楼促销服务台；
- 7、领奖时间：当日营业时间。

活动4：(六楼百元街酬宾送礼)

活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(20\_\_年12月21日—20\_\_年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份；12月29日、30日、31日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾

客将免费获赠精美礼品一份;1月1日、2日、3日每天9:30——10:30,六楼百元街头饰区全部6折。

注:

- 1、顾客凭购物小票顾客留存联进行消费金额的累计;
- 2、免费礼品发放处:6楼扶梯口。

顾客参与流程:

消费金额超过300元的顾客,凭完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)到商场4号门参加“吉祥年 欢喜月 幸运日”抽奖活动,到6楼促销服务台按消费金额(现金部分)领取相应赠券(a券)、礼品券(b券)。

特别提示:

- 1、本档活动期间,各收银台需要打印两联收银机制小票;
- 2、活动期间vip卡折扣功能暂停,但积分累计功能正常使用;
- 3、其它活动实施要求及各部门工作要求安排请参照以前同类活动通知。

## 百货促销活动方案篇三

随着清明节的到来,“踏青”也成了眼下一个高频率出现的词组。对市场一贯敏感的蓉城商家,自是少不了在各个时节推出应景的促销主题。今年清明节,各大商家依然继续以“踏青”的名义设置了众多商品促销,护肤用品、户外服饰、手机数码、休闲食品等成为了商家的重点展销商品。同时,不少商家还为清明节安排了户外运动讲座、踏青摄影比

赛等趣味活动。

从前年开始，清明节已被列入了法定假日的名单。经过了两年摸索和总结，精明的商家们已避开了清明节的伤感情绪。记者从各百货卖场了解到，在春意盎然的卖场氛围下，各商家都轻车熟路地打起了“踏青”出游牌，让市民在祭祀、追忆之余，缓解凝重的氛围，融入大自然怀抱。

(1) 针对春季踏青郊游这一主题组织相关商品进行促销；

(2) 针对全馆春季商品全面上市，以新品推介为主，组合相关业种，以特别周的形式作重点促销。在促销业绩的同时，辅以有关的pr活动来进行“先帅百货”的形象树立，培养主客层。

(3) 本期活动主打商品：百货部(服饰、化妆品、珠宝、鞋包)，家电部：(空调节第一波)，超市部：(踏青节活动继续延续，卖场氛围营造)。

让我们一起踏青去

四月新情抢先报

4月1日--5日

通州区人民商场及周边

(一)、百货：

扮靓自己新春新装扮

各区主题：化妆品spring春妆密码春化妆品节

服饰类早春新装上市

中性休闲+户外运动改装特卖会

耍个性抢流行

珠宝类春媚炫动我的风采

鞋包类春色甜甜儿鞋包特卖会

## (二)、超市

踏青郊游—寻找第一抹春光

主推商品:旅游装、家庭装洗化妆品、保湿护肤品、配饰、春季针纺织品、烧烤用品以及烧烤的关联商品等(户外帐篷、铁锹、水桶、烧烤架、烤肠、海鲜、饮料、零食、桌布、餐巾纸、湿巾、一次性用品、保鲜盒、储物桶等;)

## (三)、家电

启动空调节(第一波),以先帅家电我价最低,为活动口号,向大家电厂家要政策支持,家电部再配统一的活动,礼品赠送。

## (四)主题抽奖活动

活动期间,当日单票购物满300元可参加电脑拍奖1次,满1000元可参加2次,满5000元可参加3次,单票最多参加3次,100%中奖。奖品待定。

## (五)文化活动

### 1、春暖四月天购物扬纸鸢

形式一:采购一批样式新颖的风筝,顾客购物300元以上,即可加2元换购风筝1只,每人仅限换购1只,日限500只,换购

完为止。(此活动对年轻人及儿童会有很大的吸引力)

形式二:事前征集手工风筝作品,在活动期间进行陈列展览,由顾客投票,在活动结束时,根据票数评出奖项,奖励风筝作者。此活动还可以为后续放活动举办风筝比赛提供铺垫。

## 2、感受自然从“心”呼吸——清明节徒步环湖赛。

从运河出发——环湖徒步。中途设立接待点,提供饮用水及盖章。根据用时排出名次。(此活动主要是倡导环保、接近自然,体现公益性。也可鼓励员工参加,提升士气。)

本期dm计划8版,超市4版(含中原店、百花店特色活动)、百货2版、家电2版。

dm商品:超市100—120种,百货全部参与,家电主推大家电小家电为辅。

dm印刷数量:1、综合版25000份。

2、家电乡镇版0份(a4一张2版)

发放时间:1、综合版活动前2天发放、3月29日发放。

2、家电乡镇版活动前4—5天发放,3月26日发放。

发放范围:1、综合版主要发放城内生活小区

2、家电乡镇版主要发放

城东和城北5公里范围内。

发放负责部门:1、综合版,企划部负责

2、家电乡镇版，家电部负责。

1、3月10日下午召开第一次活动草案讨论会议，16日上午召开第二次会议，确定各品牌商品具体促销方案，并明确责任和分工；22日递交确定后的活动商品，22日拍照，24日定稿。

4□dm□条幅、喷绘、写真等于3月31日之前制作完毕。企划部负责；

5、3月31日前，将各门店展板□pop□特价签统一制作完毕。企划部负责；

6、3月31日晚各门店将本次活动的pop全部悬挂完毕。保安部负责；

7、电脑信息于3月31日晚将调整完毕。采购部负责；

9、保安部于3月31日将各门店条幅悬挂好；

10、电视台前期广告及活动中广告落实运营策划部负责；

a.场内：

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客；

2、重要位置宣传一系列主题促销活动；

3、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息，作为本次活动的重点；

4、现场统一制作特价牌或折价牌，力求精美、醒目；

5、店内悬挂导购pop□导示吊旗、各区域特色挂牌。

b.场外:

- 1、场外入口制作条幅，宣传主题促销活动；
- 2、利用送货车，采用车厢广告宣传活动主题；
- 3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆；
- 4、舞台搭建及相关商品展示(促销棚、拱形门等必需物品都要及时到位)；

企划部在活动后15日内提供促销评估告。

## 百货促销活动方案篇四

情涌\_\_超市——购物淘金在\_\_来\_\_超市，获幸运之奖：3.15当天，在超市内不同的地方放置10套加盖佳用印章的电脑打印字(佳用诚信购物放心)，如能找齐一套，即可到服务台换取价值50元的奖品一份。(每人限找一套)

## 百货促销活动方案篇五

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼。

活动优惠：

惊喜一、实惠加实惠。

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，优惠是都可享受“满1000元即送100元现金”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。

惊喜二、六六大顺。

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字\_，摸全\_的顾客，奖励现金66元，摸到\_数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游。

1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，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500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：1000元—1499元可领取两张)，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3名。

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。



场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、的氛围，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，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。