

百货商场周年庆活动方案(汇总6篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。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。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

百货商场周年庆活动方案篇一

一、活动时间：3月1日(周六)－3月9日(周日)

二、活动主题：3.8狂欢购物节，50000份奖品送女人

三、活动内容：

(一)狂欢1：幸运大狂欢

女性购物满238元幸运刮大奖，100%中奖，50000份奖品送女人

活动细则：活动期间凡在营口兴隆购物广场当日累计购物每满238元即可换取刮奖卡一张(黄金、电脑、数码、烟酒每满538元换一张)。每满476元可换取刮奖卡两张，以此类推，多买多换，既刮既兑，赢取美丽大奖，中奖100%(此活动仅限女士参加，男士请礼让)

奖项设置：骨质瓷餐具、香薰灯、四面钟、竹炭挂件、汇美舍面膜、同仁堂蜂蜜、杭州丝巾

(二)狂欢2：黄金大狂欢

“三.八”黄金大狂欢，八大优惠，“惠”及女人

(三) 狂欢3：美丽大狂欢

兴隆化妆五大品类折上再刮大奖，中奖100%

(四) 狂欢6：女鞋大狂欢

兴隆鞋城全场女鞋狂欢价，星期六品牌50000双女鞋贺三.八

(五) 狂欢7：运动大狂欢

08奥运新款全新上市，购物达额刮大奖

(六) 狂欢8：美食大狂欢

兴隆超市，女人的后方基地，千种商品限日优惠再刮大奖

(七) 狂欢4：手机大狂欢

兴隆手机世界全场大狂欢，再送狂欢大礼

(八) 狂欢5：女装大狂欢

百货商场周年庆活动方案篇二

眼看五一长假将至，很多人恐怕会远离人群，呆在家里享受几日的清闲。这样的话，与其成天蜷在沙发上，让肥腩悄悄来访，不如就把健身中心建在家里，随时随地随心所欲地锻炼，在运动的愉悦中，体会健康的乐趣。不同人群对健身需求也有所不同，我们特别制定了两份“健身套餐”计划，以供您选择。第一套健身套餐：减掉多余的体重。

肥胖的人无论是男性还是女性，总是希望一个月不吃不喝减掉20斤。事实上，适当的运动，配以合理的饮食，将每月瘦2~3公斤作为目标，才是健康的减肥办法。

第一步:热身10分钟。可以采取快走、体操动作、原地跳、高抬腿等形式,感觉身体微热即可。

第二步:跑步30分钟(工具:跑步机)。跑步是最有效的有氧运动,只要您每天保证20分钟以上运动,就能消耗掉体内多余的能量。

第三步:练习腰部、腹部和背部肌肉(工具:腹肌板)。手放在耳边,注意不可抱头,否则易让颈椎受伤。腹肌用力,抬起90度,10次一组,共做三组。

第四步:放松运动10分钟,做一些伸拉运动。

第五步:使用美体仪2小时。美体仪能增加人体的循环功能,消耗多余脂肪,既可达到减重、瘦身的效果,同时也能锻炼松软的肌肉组织,使肌肉恢复结实与弹性.....

百货五一促销方案

百货商场周年庆活动方案篇三

璀璨童心、魅力万亚!

暨万亚杯首届星光快乐家庭show

主要内容:在儿童节到(2016社区春节活动方案范文700字3篇)来期间通过以孩子选商品,大人买商品的方式来吸引大量家庭到商场来参加比赛,再根据实际购买情况选出一部分获奖家庭。

二、活动目的

1.通过在儿童节期间搞本次活动来提高商场在少年儿童心目中的影响力。

2. 以家庭参赛的方式借助儿童节来提高成人的消费。

活动方案3. 以特殊的比赛形式和儿童商品秀来进一步提高商场的知名度。

三、活动时间：

5月22日6月3日

四、商品活动：

时间：5月29日6月3日，全场流行商品满100减39元(券进销售)，满200减78元..

百货商场周年庆活动方案篇四

活动时间：12月23日(星期二)—1月5日(星期一)

活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

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，可以和新年相提并论，类似我国过春节。而元旦节也是我们个的一大节日，我们可以参照以下的促销活动方案！

活动内容：

一. 场境布置：

a. 门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b. 大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协

调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d.餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物e.过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

二、卖场圣诞氛围营造

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

三、促销活动

(a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(

百货商场周年庆活动方案篇五

一、活动主体：

520，网络情人节

二、活动时间：

20xx年5月17日—5月20日

三、活动内容：

【活动一】：我的情人——我做主

浪漫520，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。

凡5月20日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领龘）

【活动三】：520情意重，信物寄深情

1、珠宝类：足黄金180元/克，铂金pt950□385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起□xx好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

百货商场周年庆活动方案篇六

5月20日，缩写“520”，谐音寓意“我爱你”。做为五一促销之后第一个具备炒作噱头的日子，我们拟用520概念深挖五

一活动未曾撬动的市场潜能，为今年在白热化竞争中奋战的销售终端提供一份助力。同时，避开竞品促销高峰，在五一促销和夏季促销期间起到承上启下和平稳衔接的作用。双虎520——为爱置家主题促销，确定全国优选200家专卖店执行该活动，本活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补5·1价格战带来的品牌损伤。

二、活动主题

今年520 “你睡哪张床？”

——双虎家私名品爱的主题促销

三、主题炒作

今年520·你睡哪张床主题炒作推进表阶段时间项目

四. 活动时间20xx.5.17-5.20(周六-周二)

五、活动内容

项目

操作方式

活动内容

全家一站搞定

六、活动产品此次活动产品均沿用五一促销产品

七、终端活动执行节点

(公司将在5.9日对专卖店活动执行情况进行抽查，如未按此活动节点执行或执行不到位，将对分公司进行处罚)

八、活动组织

工作组

公关组

广宣组

产品组

销售组

九、物料清单

物料形式dm单特价海报特价价签奖券抽奖箱数量规格完成时间备注责任人

十、卖场氛围布置

略