

最新商场活动开场主持词 商场活动总结(优秀6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商场活动开场主持词篇一

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，特别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佳节。

增加人气，提高销售额。

端午飘香，粽是情。

XX年XX月XX日—XX日。

XX有限公司。

XX购物广场。

(一) 包粽子比赛，获购物卷。

具体操作：

一、活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的都可以获得五十元的购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的

粽子带回家。

二、比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛，第二天的复赛选出十个人进入决赛，第三天进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

三、活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

（二）购物送肇庆粽。

具体操作：

一、凡活动期间在xx购物满200的就送肇庆粽五条，满300送八条，满500送十二条。

二、凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

三、满200送的名额为50，满300送的名额为30，满500送的名额为25。

1、店企划于xx月xx日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

商场活动开场主持词篇二

12月31日——1月3日

活动期间，凡在商城累计购物满300元(大家电等贵重品满500元)即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止!

三楼羽绒世界

兴隆商城全体员工祝您新快快乐万事如意

食品商场：美食升级贺新年

1、烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年

2、常规食品——大升级

1□20xx年春节金条全新上市、

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春

3、新年特别企划

1)黄金饰品免费换

2)黄金加工费兑换大升级

3)黄金身份证当钱花

4)黄金屋会员购金双倍积分

4、明牌首饰新年送惊喜

1) 明牌黄铂金每克优惠价

2) 明牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份

3) 明牌裸钻成本价销售。

4) 明牌铂金免费换(只须递增30%-40%)

5、欧瑞德银饰、你我银饰、ss8银饰、七好银饰、嘉缘银饰全场6.8折

6、元旦开门红，戴新表走正点7、化妆元旦惊喜接连不断选份礼物送给心中的“她”

1、元旦开门红兴隆鞋城旧鞋换新鞋

活动细则：在12月31日--1月3日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠80元，特价商品可优惠20元。(单张信誉卡只可购买一双鞋,不可累积使用)

2、兴隆鞋城精品男鞋展皮尔卡丹金利来卡帝乐沙驰花花公子啄木鸟等

1、元旦开门红以旧换新大行动国家财政补贴10%厂商再补贴10%

双重补贴更省钱

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新

2、苹果店迎新开业

3、精品电器展

- 1、兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动
 - 2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。
 - 3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展
 - 4、送礼送健康，健身器材大推广
 - 5、健康三部曲：
 - (1)、健康送父母——足浴盆推广
 - (2)、健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼
 - (3)、健康送领导——按摩椅推广
 - 6、应季新品全新上市：
 - (1)猪年送祝福——兔子大会
 - (2)新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展
 - (3)红红火火过新年——鸿运专柜全新上市
 - (4)欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展
 - (5)“瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展
 - (6)冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋
- 1、冬季商品大清仓。
 - 2、极品服饰推荐。

3、贺岁款服饰推荐

1、红运专柜，休闲春款抢先上市

2、新年贺新春羊绒首选礼

商场活动开场主持词篇三

9月21日（周五）——10月7日（周日）

合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

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

（黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动）

9月21日（周五）——9月25日（周二）

因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“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，国庆节促销活动方案。）

在所有品牌现有折扣上

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%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

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。

国庆节、某商场八一店五周年店庆：

9月28日（周五）——10月7日（周日）

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

（超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折）

时间：

20××年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的‘无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元（含超市）的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险（成本15元）。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险（成本30元）。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险（成本30元）。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险

（成本50元）。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险（成本50元）。

详细规则另附

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1000元（包括超市）的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b□顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖“1”□（赠品已领）章。

c□保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约：20000张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收：20000张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

（四）真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送（仅限某商场八一店）

活动时间：9月26日（周三）——9月30日（周日）

(1) 7折以上商品再送大礼

当日累计满300元（包含300元）至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元（包含500元）至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元（包含800元）以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

- 1、超市、特价及特例品牌除外，
- 2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。
- 3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

(2) 花好月圆同欢喜，新人购物礼上礼

凭20××年结婚证至5f购婚庆产品

活动时间：20××年9月12日至9月28日

地点：某商场商城、某商场购物广场、某商场八一店、某商场北园店、某商场华信店

活动期间，刷招商银行信用卡：

单卡消费金额满288元（某商场联名信用卡单卡消费金额满188元），即可获赠招行餐刀或叉一个。

商场活动开场主持词篇四

- 1、本次活动主要面向特殊消费群——老年人，通过举办一些

保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的'公众形象。

2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的社会知誉度。

3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲合力，真正使“重阳节”富有人情味。

20xx年10月9日

礼敬老人、送上温馨、送上健康

1、“重阳节”特价酬宾（保健酒类、保健品类、保健食品类其它老年用品等）

2、保健品厂方促销活动

3、健康是福——“义诊”活动（由保健品厂方提供）

4、老年歌舞表演（重阳节当天晚上开始，在超市外场举行。演员由街道提供，20名，每人送礼品一份）

5、向健康老人、幸运老人送真情：

a□满60周岁老人可获得“会员卡一张和赠品一份”（每天限前50名）

b□满80周岁老人可获得健康老人礼品一份。

c□生日为10月9日（重阳节）的60周岁以上老人可获得幸运老人礼品一份。

1、广告费

电视台：10月25日—10月30日，3500元

电视报：一期□xx元

dm□一期，8000元

晚报：一期□xx元

合计：15500元

2、记者执行费

电视台、日报、晚报记者共4名，每名200元左右纪念品。
(由厂商提供)

3、演员礼品1000元左右。

商场活动开场主持词篇五

2、本次活动主要面向特殊消费群--老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加超市的公众形象。通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲和力，真正使“重阳节”富有人情味。

活动一、主题：九九重阳节，浓浓敬老情

活动时间：10月21日(重阳节)

重阳节10月21日活动当天，前99位年满55周岁的老年顾客，凭身份证及当日购物小票，可到广场领取麦片一袋；凡年龄满70岁的老人，可免费领取布鞋一双+麦片一袋。

重阳节当天，生日为10月21日(重阳节)59周岁以上的老人，凭身份证可在正门广场免费领取幸运老人礼品一份。

注意事项：1、赠品发放人员必须认真登记好顾客的身份证号、小票号、购物金额；

费用预算：麦片180袋×6元=1080元

礼品50份×8元=400元

商场活动开场主持词篇六

1、扩大商场在某某市购物者心中的整体形象、认知度、影响力；

20xx年5月1日—5月7日三、活动地点某某商场1到5层四、活动主题

1、举办希望小学的捐赠、贫困大学生的帮扶。（只要您是贫困或是上学有困难的学生，可发e-mail或寄信到公司，内容详细叙述您的家庭、生活现状和需求帮扶的原因。经查实后，根据情况支持5000以内的上学补助资金。）

2、在商场店庆当天，举办赠书活动，由商场高层当场赠予，并通知各大报纸和电视媒体等来全程采访和报道。

1、每日抽出三单，第一单全免，第二单免50%，第三单免70%；

2、顾客购物后，填写姓名、电话等相关信息的卡片，商场管理凭此抽取幸运顾客；

4、顾客留取的所有信息，商场可以存档为以后在举办活动时直接发送短信通知

1、与商场店庆同生日的女性朋友，进店凭身份证可免费领取好礼；

2、礼品为价值50元购物卷100张，购物卷由商家和商场提供，
；

3、前台领取并记录相关信息。

1、持dm单或报纸在指定商家购物享折扣；

2、前期和商户沟通，每层提供登报、登单的商户，报纸和单上会刊登商户的信息；

1、活动期间购物的所有顾客凭当日购物小票到指定礼品区去换取礼品；

2、礼品为红包，（根据购物的'多少放取现金红包1——10元）；

3、扫二维码登陆官方微信，会不定期发红包，可届时抢；

4、微信增加的所有顾客，为以后的活动增加准客户。

1、所有vip顾客店庆当天购物就有机会参加公司举办的冷餐酒会；

2、当场采访顾客并让媒体们记录报道，并在商场店内以展板形式展出。

2、请商界和各大媒体记者参加，参加后给礼品

1、请政界、商界、文化界等知名人士参加讲话；

2、举办具有中国文化气息的模特秀；

3、举办大型的中国文化演出（包涵从南到北中国文化底蕴的歌舞）；

- 1、电视（分3次）；
- 2、报纸（分3次）；
- 3、广告牌；
- 4、广播；
- 5、发单（到高档小区、繁华热闹的地方）；
- 6、电动车、骑车路上举牌（在主要街道举活动牌转街分4次）
- 7、滑翔伞（当天活动前）；
- 8、宣传车（分4次）；
- 9、短信（分4次）；
- 10、演出；