

感恩节商场活动宣传语(实用6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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

感恩节商场活动宣传语篇一

女生节，于上世纪九十年代初起源于山东大学，是一个关爱高校女生、展现高校女生风采的节日，也是校园趣味文化的代表之一。__女生节是每一年的三月七日，这也是与三月八日妇女节相互呼应，展现了在进入社会成为一名职业女性或者职业祝福之前的所有处在自己最美好年华的女生朋友们青春的活力与光彩，让人们在关注女性权益的同时也更加关注还在校园里的各位年轻的女生们。

一、活动目的

值此女生节到来之际，为了活跃校园文化氛围，为女生们营造轻松温馨的节日气氛，让女生感受到男生的热情和祝福，丰富校园精神文化生活，为男生、女生们提供一个相互交流的平台。特举办女生节系列活动，促进男女生之间的友谊，丰富整个校园生活，展现优质大学生风貌。

二、活动地点

__学院报告厅

三、活动时间

20__年3月7日晚19：00

四、活动对象

__学院全体研究生

五、活动概述

女生节的活动包括：

1、“心愿·女生节”活动策划

童话里的一千零一个愿望，今天你也可以实现！

2、“我为她唱”音悦汇

庆祝女生节，快乐你我他！在你的女神面前尽展歌喉吧！

六、活动流程

(一)前期宣传：

1、制作多张海报，张贴在学院门口。

2、网络宣传，利用各班和年级的qq群，充分做好活动的前期宣传工作。

(二)活动前期准备

活动前的工作：活动安排，由研会协调、安排。

1、场地布置

2、音响设备借还及使用维护

(三)具体活动安排

1、“心愿·女生节”活动

(1)参与方式：女生在字条卡片上写上自己的一个小心愿并留下自己的联系方式，把它投进心愿箱中，负责活动的同学在班级中寻找一些男生来抽取心愿箱中的卡片并协助他帮助女生达成心愿。

(2)心愿征集截止时间：3月6日；心愿完成时间自行安排。

(3)负责部门：女生部及各个班级班委。

2、“我为她唱”音悦汇

(1)报名方式：各班级负责本班学生的报名，班委统计好本班报名人员后统一提交，自己准备好伴奏。__级每班出三个节目，__级每班出一个，其他年级不限。

(2)报名截止时间：3月5日，各班委负责人于当天晚上八点前提交报名情况。

(3)比赛规则及要求：各班级参赛者可以是男生独唱，合唱或男女生组成一组，形式不限，选一首健康向上，能很好反映大学生生活和年轻人美好情感的歌曲演唱。

(4)比赛环节：所有参赛者依次献唱，每位女生有一张票，从中选择五个节目，女生投票评选出各个奖项。歌唱比赛环节中会穿插一些互动的小游戏。比赛结束后设有抽奖环节，作为每位女生的女生节礼物。至此，女生节活动圆满结束。

(5)比赛奖项：一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名，分别颁发奖品和奖状，优秀奖若干。

(6)负责部门：女生部，文艺部。

感恩节商场活动宣传语篇二

促销是营销理论的重要内容，中国广大营销人每天都再思考的问题。在我入行前，在网上下载最多的资料。广义上的促销基本是销售总监以下级别营销人的一半工作内容，包括传播、人员促销、降价促销、现场促销、赠品促销等。现在，我与大家探讨的是现场促销。因为我是做家电的，而且是做冰箱的。家电的“决胜终端”时代，比以往更加喧嚣，现场促销是重要且必修的课题。

商业大厦现场促销方案

活动目的：

- 1、迎接五一旺季，品牌宣传造势
- 2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件
- 3、搞好客情关系(本人4月份调到该市场)

活动主题：迎五一，容声冰箱大优惠

活动时间：20__ . 4. 24—25(实际操作效果好，延长到4. 27)

前期工作：

- 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、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。
- 3、22日检查库存和现场物料

4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五.一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

现场操作：

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

活动费用：包装三轮车(5辆)200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2=60元，共310元(场地有商场申请)。

活动总结：

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为“五.一”旺季做了充分的宣传，就“五..一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号(290s□163g等)就开始断货影响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。)

4、使钦州市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的209s□(意外收获)

5、取得了客户的信任。

可能许多同行在浏览到这里时，并没有找到自己所想要的东西，当然，上面所写的都是一般的、大方向的东西。本人认为这场活动成功的主要之处在于：1、活动的时间选择恰当，五一前一个星期的周末。2、客户支持□163g在进价的基础上加几十元销售。另外在场地、人员等方面都给了支持。这是

沟通方面的工作，需要做好，但不要认为客户的目的不是为了赚钱，所有的让利在其他机型我已保证了其满意的利润。3、统一说辞的提炼，在活动期间购买的顾客，很多是打算等到五一再买的，但我们宣传这就是科龙公司的五一的促销活动，特价又礼品。突出厂家活动在活动中的地位，厂家为了做宣传而做促销活动，没有理由不比平时优惠，上帝喜欢“促销消费”。这时我们要做的就是：职业装+普通话+名片=厂家经理。4、样机的节日化输出，立牌□pop□特价标签、赠品、鱼缸等把样机打扮得“美丽动人”。

案例升华

看过《大腕》吗？做现场促销就要想葛优筹备那个葬礼一样，开始时不要去考虑结果。有多大就做多大，资源允许就做到你自己害怕为止。

感恩节商场活动宣传语篇三

儿童节商场活动方案：

一、活动由来

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

二、活动时间

5月27日——6月4日

三、活动主题

有学有玩欢乐无限

四、促销公关活动

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童(年龄在8—14岁之间)的相关资料填上：姓名、年龄、校园、联系电话；一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内；

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月4日下午13:00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也就应着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

五、注意事项

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，能够免费为培训单位带给商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。透过互惠互利的方式让培训单位带给免费培训名额。