

# 商铺活动布置效果图 各大商铺感恩父亲节活动策划方案(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 商铺活动布置效果图篇一

- 1、扩大影响：通过此次世园活动，引爆媒体传播，形成世园新话题，扩大世园影响力。
- 2、积聚人气：借助各种形式，营造节日气氛，让高考过后的学子有回报父亲，表达孝心的机会。
- 3、促进销售：加大优惠尺度，开发消费热点，增加游客数量，促进销售。

## 二、活动主题

10馆联动，异彩纷呈，感恩父亲，父爱如山。6月15日—17日，恰逢星期六，星期日也是高考后学生放松好去处，游园同时也能收获礼物，展示孝心，回报父母。

## 三、活动大纲

活动形式：国际展园10馆联动，开展礼品促销；

活动主办：世园招展处；

合作单位□xxxx花卉网××广告公司

时间安排□xxxx年6月16日—6月17日

#### 四、具体方案

##### 活动一父亲节书画展

尼日利亚馆、俄罗斯馆：现场礼品发放，当年罗中立的《父亲》曾经引起多少人的感叹，如今以父亲形象的画展，为父亲节增色不少，总有一种感动，会让你流泪，总有一种力量，让你前行，父爱是大爱，父爱如山。

##### 活动二花草大派送

玻利维亚馆：微型盆栽100盆，每天50盆，

先到先得，送完为止。

##### 活动三父亲节礼物有奖

收集完国际展园10个纪念章，可得到礼物一

份，如□3d画、小礼物、工艺品。

##### 活动四红酒免费品尝

巴黎馆：每日提供限量供应的大众口味红酒，

供父亲节游人品尝。喜爱红酒的消费者也可

现场以优惠的价格进行购买。

##### 活动五少儿填色游戏

德国馆：每日免费提供少儿填色板10块，

在七个小矮人和白雪公主陪伴下心情游玩。

## 五、广告宣传

1、10个馆外墙上张贴海报；

2、道路两侧灯柱上悬挂宣传品；

3、世博园官网□xxxx花卉网、新浪网、腾讯大秦网宣传；

4□xxxx花卉网《养花手册》免费发放；

5、媒体宣传：报纸：阳光日报□xxxx日报、华商报等

电视：陕西一套□xxxx二套□xxxx教育台etv等

广播□fm90.4□fm101.8□fm99.9等

视频：优酷、土豆、酷6等

## 六、费用预算

1、礼物费用：2万元

2、场馆布置：0.5万元

3、广告费用：海报0.5万元；灯杆广告0.8万元；媒体1万元

4、人员费用：0.5万元

5、合计费用：5.3万元

## 商铺活动布置效果图篇二

由于父亲节(6月20日)和端午节(6月22日)只相差两天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

### 二、快讯档期

6月10日—6月24日

### 三、促销主题

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

### 四、促销方式

#### 一)商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；
- 3、烟酒类。

#### 二)商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

三) 商品促销

四) 商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

一、活动主题

有一种爱，叫父爱如山；有一颗心，叫父子连心。父爱无声，柏兰名品放送“超低特价+时尚包+疯狂赠送”，爱他就要给他，年仅一次豪礼送不停！

二、活动时间

20\_\_年6月5日——20\_\_年6月21日

三、活动内容

1、“悠兰. 男士”劲爆放送，买越多送越多。

6000元产品。

c□一次性回款并进货达20\_0以上，豪送零售价320\_元产品。

2、“悠兰.男士”引领低价，谁与争锋!超低特价：49.99元/每组

【狂送礼包：满10组送5个时尚包+送10支男士磨砂膏】（任选10组起订）

男士活力再生洁面乳148ml119元

男士活力按摩膏148ml129元元

男士减压抗衰老修护面膜148ml180元

男士活泉水洁肤啫喱148ml108元

男士活泉保湿按摩膏148ml128元元

男士活泉水份面膜148ml217元

男士清爽平衡洁面啫喱148ml110元

男士清爽平衡按摩膏148ml136元元

男士清爽平衡活肤面膜148ml180元

男士清毒祛痘洁面爽148ml119元

男士清毒祛痘按摩水晶148ml138元

男士清毒祛痘面膜148ml182元

男士健肤亮白洁面乳148ml108元

男士健肤亮白按摩膏148ml126元

男士健肤亮白养颜面膜148ml168元

男士舒敏修复洁面乳148ml132元

男士舒敏修复水晶面膜148ml188元

男士舒敏修复冰晶148ml135元

#### 四、其他事项

- 1、本次活动所有产品，公司概不接受退换。
- 2、本活动不与其它活动支持同时享受。
- 3、促销活动中各产品凡属于质量问题，必须在收到货物之日起三个工作日内反馈给公司。

### 商铺活动布置效果图篇三

父爱是一座山峰,让你的身心即使承受风霜雨雪也沉着坚定;  
父爱是一片大海,让你的灵魂即使遇到电闪雷鸣依然仁厚;  
父爱是一缕阳光,让你的心灵即使在寒冷的冬天也能感到温暖如春。又到了一年一度的父亲节,各界组织感恩父亲活动,小编提供父亲节活动策划方案,欢迎大家阅读借鉴。

活动目的:提升品牌形象,推进服务及品牌影响力

活动时间□20xx年6月21日

活动主题:爸爸,您辛苦了

主题要素:感恩 优惠 服务

主题阐述：尊老敬老是中华民族的传统美德，围绕此活动诉求为主线，开展客情促销、公关促销活动，贯穿父亲节这个节日，从而进一步塑造金嘉利钻石的良好公众象，提高公司的美誉度。同时，通过客情诉求来诱导顾客多购物，刺激消费，以达到提高销售的目的。

活动地点：金嘉利店面

活动提前准备工作：需在活动前一周以dm单和报纸软文及手机客户群发短信的形式，告知活动情况；告知内容：

活动时间、地点：活动优惠政策及概要活动内容活动

金嘉利钻石杯“我的父亲最魅力”照片风采评比大赛金嘉利钻石将于活动期间隆重举办“我的父亲最魅力”照片风采评比大赛，引导顾客把最能体现父亲个性的照片递交到金嘉利，并贴于“父亲风采照片板上”。让你的父亲风采一把，岁月流逝，留住瞬间。金嘉利钻石将带给您美好回忆。同时，将于父亲节当天下午16：30现场评出“最帅父亲奖”、“最有魅力父奖”、“最酷父亲奖”、“最文雅父亲奖”、“最慈祥父亲奖”、“最胖父亲奖”、和“最潇洒父亲奖”七大奖项(各1名)。获奖者将获得金嘉利送出的精美相册1份。凡参赛者均可获赠小礼品一份(价值2-10元)。

活动二：

父亲节活动期间，凡在金嘉利购钻石首饰的顾客，不论价格多少，均可有机会参加活动；：各位参赛的顾客于照片背后注明主题：“最……父亲”、有效证件号、联系人、联系方式、对父亲说的一句话和父亲的签名“同意参加此活动”。

员工需详细登记参赛作品资料，包括参赛者的有效证件号、联系方式和参赛者签名等。



于父亲节上午11:00将评奖结果公布于公司正门宣传公告上,并电话通知获奖者于下午到公司领奖,逾期作废;:专卖店对参赛作品和获奖作品进行生动化布置和装饰,并展示于专卖店明显位置,供顾客观看;活动的一切解释权归金嘉利钻石。

### 活动三、金嘉利钻石--为父亲抽个父亲节礼物

凡活动期间于本专卖店一次性购物满20xx元者,即可参加“五颜六色勇闯关,为父亲抽个父亲节礼物”活动,为父亲献上精美的父亲节礼物。

#### 奖品设置:

特等奖1名/天,送步步高dvd一台;一等奖1名/天,送高级飞利浦剃须刀一个;二等奖2名/天,送名牌领结一条;三等奖20名/天,送定型水一瓶;四等奖200名/天,送迷你雪糕一个;活动细则:

- 1、在店出入口处放一促销长桌,并铺上红布;于桌上放置两个抽奖箱,每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11,分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。
- 2、只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的,即可获得相应的中奖奖品;红色球代表特等奖;黄色球代表一等奖;绿色球代表二等奖;兰色球代表三等奖;白色球代表四等奖。
- 3、活动赠品生动化陈列于现场明显位置,以告知和吸引顾客参与;:促销员工严格登记赠品的派送情况。

(事后媒体宣传)费用预算

## 商铺活动布置效果图篇四

- 1、加强品牌活力、年轻、时尚的形象；
- 2、加强对产品校园的宣传和推广；
- 3、提高饮料在校园内的销量，并开发新顾客。

### 二、活动时间、地点

活动预热期：20\_年12月20号—29号（共计10天）

正式活动期：20\_年12月30日—20\_年1月1日（共计3天）

地点：各个高校校园内

### 三、活动对象

#### （1）所有在校学生

他们都是具备活力与进取心的好青年，有健康意识，追求成就感和自我认同，他们注重生活质量，懂得追求时尚，但不盲目跟随潮流。

#### （2）在校的教职工及家属

他们的经济水平较高，会享受生活。

### 四、活动主题

“吃、喝、玩”，乐在元旦！

### 五、活动的内容及安排

#### （一）元旦传递卡

活动预热期间，宏达公司在校园内发放1000张元旦祝福卡片，将此祝福卡片签上名字，送上您的祝福，传给他人。卡片上有3个祝福语签名，并在12月30日前送到校园内各个超市，凡是卡片上有签名的顾客，活动期间将免费获得一瓶饮料。

执行时间：12月30号活动当天，逾期不给予。

## （二）产品试喝

确定部分产品以供试喝。使消费者对产品加强认知和产生好感，形成购买欲望。并可通过试喝了解消费者对产品的喜好。在试喝过程中可以调查消费者最喜爱的产品并做记录。

执行时间：活动全过程

## （三）抽奖

参与条件：只要购买饮料，无论什么口味，无论多少瓶，均可参与抽奖。

抽奖规则：

1、每人只能抽一次。

2、以转盘为抽奖工具，转盘以宏达公司饮料经典广告为背景。将转盘分为6个部分，分别写着：红茶、绿茶、蜜茶、购物券、健康、甘醇。

3、中奖者在领取奖品时要进行登记，写上姓名、电话、中奖物品；

4、购物券可以到校园超市内换购

奖品设置：1、转到“红茶”，可以获得250ml红茶一瓶。

- 2、转到“绿茶”，可以获得250ml绿茶一瓶。
- 3、转到“蜜茶”，可以获得250ml蜜茶一瓶。
- 4、转到“购物券”，可以获得价值50元的购物券。
- 5、转到“健康”与“甘醇”，可以获得圆珠笔一支。

执行时间：活动全过程

#### （四）凭收集的瓶盖换取奖品

只要收集6个瓶盖，均可再来一瓶，且获得一次抽奖机会，进行一次抽奖，同时要记录。

执行时间：活动全过程

#### （五）走动促销

模仿游击战术，安排促销人员到不同的指定地点进行走动促销，增加除摊点以外的销售额及产品的影响力。学生上下课有喝饮料的需求，在运动场运动的学生也需要喝饮料，所以要定时安排促销人员到学生宿舍楼下，篮球场及足球场等地进行饮料促销。

执行时间：12月30日——12月31日学生上下课期间，并隔半小时到运动场促销一次。

#### （六）公益捐款活动

活动与公益相结合，刺激消费者消费行为，并通过公益捐款提高公司品牌形象和产品的美誉度。促销活动每销售一瓶饮料将拿出一角钱捐赠给学院基金会以帮助贫困生。

执行时间：活动全程

## 六、现场布置

### （一）人员安排

请10个工作人员在售点（3天的安排一样）

- 1、1人负责元旦传递卡
- 2、2人负责抽奖及换瓶盖环节。
- 3、2人负责兑换奖品以及记录信息。
- 4、1人负责免费品尝。
- 5、2人负责走动销售。
- 6、2人负责公益活动

### （二）现场安排

- 1、在售点放三张桌子，以及一些宣传画册。
- 2、在售点写上主题横幅一条以及介绍产品的x架。
- 3、免费品尝的桌子一张。

## 七、宣传计划

- 1、20—29日：在学校内的几幢宿舍分别找一个负责人，让他们到各个宿舍发传单，每幢大概500份。
- 2、日—3日：1、工作人员统一穿着“饮料”的工作服。

- 3、在售点发传单。
- 4、在售点挂横幅及其他宣传物。
- 5、要求工作人员喊整齐统一的宣传口号。

## 八、费用预算

- 1、各高校场地租赁费，平均按每个高校500元计算，共有8所高校参与活动，共计4000元。
- 2、促销人员按每个高校10名计，共80名，按每人每天80计算，促销活动三天，共计6400元。
- 3、促销礼品及奖品共计10000份，按平均每份4元，共计40000元。
- 4、元旦传递卡片，共计1000张，每张1元，共计1000元。
- 5、传单费用1000元

总计：56000元

## 商铺活动布置效果图篇五

既然是中秋节ktv搞促销也要迎合中秋节的节日主题，因此，送月饼等都是可以融入到ktv中秋节促销方案里的。至于具体如何送?看看下面网友们的支招吧。

方案一：每个来ktv的客户，可领取一月饼，饼可以去定做，里面可以放辣椒，银币，盐，还有一部份摇奖卷，取中国过年吃饺子的习俗。

方案二：优惠酬宾，降低一点点价格，赠送果盘，饮料，小

玩具什么的。当然还有月饼。其实要做这个方案很简单的，不要太新颖，只要有点传统过节的气氛就ok了。

方案四：代金券+抽奖

过节都有人会去，所以不用担心没人。

中秋活动搞代金券最好。发放代金券，只能下一次来的时候使用，不能马上使用。

这样的话别人有这里的代金券，估计下次要去玩首选也是这里啦。

规定消费多少多少以上，可以参加抽奖，奖品不要另外去买什么东西了

就把奖品设置为酒吧里本有的小吃或者酒水。

最好奖品就是50. 100. 150消费卷啊，只能当天使用的。

要是留到下次，那下次不就是可以白吃了。

另外果盘是要送的喔`

这样对自己有好处，大家也玩的开心啦。

方案五：送月饼包不同价钱包厢送不同等级的月饼

当然，除了迎合中秋节日气氛，平日里的促销措施也是可以拿来用的，比如：

1、推出优惠活动

网友闲的支招：

## 2、送东西、打折

1、活动背景：又是一个月圆之夜，该思念远方的亲朋好友了；又是一个新的学期，该做一些新的计划和调整了；又多了几位班级成员，该更加正式表达一下我们的热情与友好了。

2、活动主题：大家一起过中秋，才是真的中秋。

3、活动目的：希望大家可以度过一个愉快的夜晚，以迎接美好中秋，同时也热烈欢迎几位新同学的到来。大家也可以借这个晚会表达对家人和朋友的思念与真挚祝福。

4、活动时间：9月11号晚上6：30——9：30

5、活动地点：\_xktv

6、活动参与者□\_x班全体同学

7、活动流程：

4)真心话大冒险一群人围一圈，选2个相对的人各拿一个物品，都先和右边的人玩石头剪刀布(一局定输赢)，赢了往右传物品，输了就和左边的人玩石头剪刀布，如果赢就把物品左传，如果输就再和右边的人玩石头剪刀布，以此类推。最后2件物品一般会到同一人手里，然后让他(她)选真心话或者大冒险，其他人可以出题问他(她)必须说真话，或者让其做一件事(任何搞笑、为难的事都行)。

5)、抢凳子道具：凳子(若干)参加人员安排：8人或多人参加(其中一人为喊话员不参加比赛)游戏规则：游戏开始先把凳子成圆形(按参加人数减一计算，即8人摆7张)，然后，参加人员在凳子外面围成一圈，主持人放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动(注意不能插队)，当音乐停下时参加人员要迅速找到一张凳子坐下，因为凳子少一张，所以



会有一人没凳子座，这个人就算是被淘汰了，这时要把凳子减少一张，其余的人继续玩，直到剩下最后一人为止，这人就算赢了。赢的人给予奖励。

8、班费预算：订ktv费用75元(3小时)、瓜子花生20元、棒棒糖或饮料20元、笔芯15元，共计约130元。(另外月饼由\_负责)