

# 2023年香港十一商场活动方案(实用5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。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 香港十一商场活动方案篇一

“金九银十”这一传统商业旺季即将到来，为抓住百货零售的黄金季，创销售佳绩，结合xx商场年度促销预案以及节日、时令特点，提出十月一黄金周前后促销活动方案。

### 一. 十一预热

(一)主题：抢鲜黄金周 满288送238(折扣券)

(二)时间：9月21——23日

(三)活动策划

全场满288送238(券)，赠券分为200元券和38元券两张，200元券可以当场消费，38元券为限时消费券，仅供黄金周期间使用且仅限穿着类商品使用，以此与黄金周消费形成连动。

二、十一黄金周(一)主题：狂购黄金周，炫礼九重天

(二)时间：10月1——7日

(三)活动策划

本次黄金周促销活动形式为“九重炫礼”，包括全场的大活动及各卖场主题活动，针对不同消费额度的消费群，以鼓励

提高单人累计成交额为目的，策划以下两个全场活动，其它七重炫礼由各场馆和品牌提供。

## 1、炫礼第一重——幸运扑克计划，疯狂千元大礼

幸运扑克计划每日一发，一共7发。

由店内商家提供商品做为促销礼品，每品牌以售价500元为标准，可以是一件也可以是几件，单品价值高或不方便提供商品的商家可由代金券代替。礼品按价值由大到小与52张扑克牌一一对应。

所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单日百货服饰类累计消费超过1999元、黄金电器类累计超过19999元，即可参加活动，抽取52张扑克牌，兑换52件礼品中的一件，先符合条件者享有优先抽奖权。

选择两家商家提供两件价值不低于千元及五百元的礼品，分别代表扑克牌中的大小王，黄金周期间每日黄金电器类和百货服饰类单类累计消费最高的消费者可分别得到这两件千元大礼。

活动场地：共享空间，正门入口最醒目位置

活动需要准备的物料为kt背景板、活动桌、抽奖箱、扑克牌、活动详情水牌。

## 2、炫礼第二重——累计赠礼券，多买多多赠

黄金电器类商品和百货服饰类商品累计购物价值超过5000元和500元，即赠20元限时礼金券，每超过1000元和100元，多赠5元，礼金券限定10月8——31日使用，以拉动黄金周后淡季销售。

(以上两种优惠可同时享受)

### 3. 炫礼第三重 —— 精致鞋品，靓丽彩妆

活动地点：1f时尚精品馆

活动方法：欧珀莱购物满420元，送精美礼品。

百丽部分商品5折。

百思图、星期六全场6—8折。

### 4. 炫礼第四重 —— 浪漫初秋，花嫁之禧

活动地点：黄金珠宝馆

活动方法：“衷心所爱”饰品有奖评选。

饰品修理费5折。

珠宝专家咨询。

### 5. 炫礼第五重 —— 秋日霓裳，新品上市

活动地点：女装馆

活动方法：简凡购物满350元赠精美丝巾一条。

应大购物赠化妆毛刷一把。

其它品牌更多优惠，更多精美赠礼。

### 6. 炫礼第六重 —— 绅士风度，名流之选

活动地点：男装馆

活动方法：雅戈尔部分商品8折，满1000元送领带一条。

乔顿新品9折。

宝马全场6—9折。

其它品牌更多优惠，更多精美赠礼。

7. 炫礼第七重——纷纷童装，柔情绽放

## 香港十一商场活动方案篇二

一、活动目的：

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大富成百货的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下计划。

二、活动主题：

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：10月1日—7日

二楼以上穿戴类商品打折时间：9月28日—10月7日

四、活动内容：

活动总负责：

1、超市抢购风

负责人：

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

## 2、洗化特价潮

负责人：

主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

## 3、穿戴类商品打折促销：

负责人：各楼层经理

具体内容：

1) 活动时间：（9月28日---10月7日）

2) 凡参加活动的商户结算时扣13个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品5---5.5折，箱包类商品5.8折，二、三楼男装5.5折，三楼休闲装6.5折，4楼女装6折，5楼针织6.5折。

3) 不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣3个点。

4) 原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。

5) 要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

#### 4、寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市

礼品发送分为三个时段：11：00---1：00，

3□00---5□00□

7□00---9□00

顾客凭有效证件在总台登记领取。有限证件包括：身份证、户口、警官证、士官证

如果是10月出生的顾客送价值2元的礼品。

如果是10月1日出生的顾客送价值5元的礼品。

如果是49年出生的顾客送价值30元的代金券。

如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值50元的代金券。

如果是49年10月1日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值1000元的代金券。（限每天一位）

#### 六、门前的活动：

1、26日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。

2、建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主，详细后附节目流程单。

3、10月1日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员工务必参加，9：30分准时到岗，9：45各部门组织员工方队

着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。

七、开展以“送温馨，献真情”为主题的优服流动红旗评比，主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你好，欢迎光临富成百货！”送声“欢迎下次光临”，具体方案由业务部制定后下发。

## 香港十一商场活动方案篇三

11月11日的光棍节马上就要来临了，由于11月11日是星期日，所以特别改为11月10日晚举办，夜里12点共迎“光棍节”。本次活动定下了位于xx的xx酒吧的一间大包房及一个小包，一共可容纳50人，找回自己组织策划自己玩的特别乐趣。

“失明”女光棍名花有主。希望来参与的光棍们都能借着聚会，找到另一半。当然也有很多坚持贵族光棍的单身男女，也可以趁着活动和同是光棍的其他人纯乐一乐，放松下心情，结识点朋友，同时迎接第二天道貌岸然的继续上班做人。

另外xx酒吧，在11月10日本身也有一场光棍节的主题活动，比较high一点。而我们自己上个月的.主题活动，因为有赞助商，所以奖品相对比较丰厚，而本次纯为自娱自乐，所以奖品及礼品也都是自己准备的，三等奖暂定为一对可爱的舞蹈玩具，二等奖为洋酒一瓶，一等奖为现金奖168元或268元，游戏道具若干（实际一等奖及小礼品根据报名人数具体再定，道具及奖品钱则由以前喝酒剩余的公共帐目里支出并在活动结束后公开），大约活动流程如下：

最后，定了两个包房的低消要比平时我们泡吧稍高，费用方面本次活动为男180元/人，女60元/人。

请尽量提前在网上报名，欢迎新人老人。

进场时间——请勿迟到，暂时先把男女分两个包房分别入座，

本身是一对的除外（不认识的可以先互相熟悉下，拍照，热身等）

热身时间——评选出当天“最光的棍、最老的棍、最恶的棍、最闷的棍……”

分享他们的经历，给大家乐一乐，并选出3等奖。

“失明”行动——女士优先来选队友一起做游戏，男士蒙眼备选（游戏为比较传统的踩气球，7，8，9等），胜者得2等奖。

火辣热舞时间，邀请心仪的对方跳跳舞，缓和下气氛。

“脱光”行动——男士优先来选队友一起做游戏（游戏为火辣筛子等）

23:00-0:00：选出当晚认识的一对男女，并送出一等奖。

## 香港十一商场活动方案篇四

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；
3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动一：“喜从天降”活动



奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分

至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

3. 在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)；

4. 在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6. 宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题□xx珠宝国庆“xx珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及xx珠宝logo□咨询电话等内容。

(2) 宣传页dm□

主题□xx珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍

挡射箭”场地图片)[]xx珠宝logo[]xx珠宝专柜位置图、地址、电话等。

1. 在活动中做好顾客咨询到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

1. “喜从天降”活动奖品费用：200元x39=5400元；

2. “婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：3000元；

3. 易拉宝：65元/个x2=130元，pop:80元，条幅：40元；

4. 宣传页(dm)[]2元/张x1000份=2000元；

5. 总计：10650元。

## 香港十一商场活动方案篇五

十一国庆节就要到了，你是否还在为如何做商场促销活动而犯愁?商场如何策划庆十一的促销活动呢?下面本站小编给大家介绍关于十一商场活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

### 一、活动目的：

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大富成百货的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下计划。

## 二、活动主题：

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

## 三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：10月1日---7日

二楼以上穿戴类商品打折时间：9月28日---10月7日

## 四、活动内容：

活动总负责：

### 1、超市抢购风

负责人：

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

### 2、洗化特价潮

负责人：

主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

### 3、穿戴类商品打折促销：

负责人：各楼层经理

具体内容：

1) 活动时间：（9月28日---10月7日）

2) 凡参加活动的商户结算时扣13个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品5---5.5折，箱包类商品5.8折，二、三楼男装5.5折，三楼休闲装6.5折，4楼女装6折，5楼针织6.5折。

3) 不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣3个点。

4) 原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。

5) 要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

4、寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市

礼品发送分为三个时段：11：00---1：00，

3□00---5□00□

7□00---9□00

顾客凭有效证件在总台登记领取。有限证件包括：身份证、户口、警官证、士官证

如果是10月出生的顾客送价值2元的礼品。

如果是10月1日出生的顾客送价值5元的礼品。

如果是49年出生的顾客送价值30元的代金券。

如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值50元的代金券。

如果是49年10月1日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值1000元的代金券。(限每天一位)

## 六、门前的活动：

1、26日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。

2、建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主，详细后附节目流程单。

3、10月1日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员工务必参加，9：30分准时到岗，9：45各部门组织员工方队着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。

七、开展以“送温馨，献真情”为主题的优服流动红旗评比，主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你好，欢迎光临富成百货！”送声“欢迎下次光临”，具体方案由业务部制定后下发。

## 活动具体安排：

(一)10月1日——3日

(打烊时间：10月1日24：00，2-3日22：00)

一、中华鼓王欢庆盛世 升旗大典感恩太平(10月1日8：10-8：40)

中华鼓王布30余人的锣鼓巨阵(最大直径2米)，中层干部及员工台阶列队观看升旗。8：40-8：50，经警清场，观看升旗(此次升旗增加队列表演)；9：00结束。(通过开门造势引客，

使开门第一时间就进入销售高潮)

二、国庆佳节激情奉献 穿着类满300立减100(10月1日-3日)

男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋满300元立减100元，满600元立减200元(封顶)，不跨部门、不跨柜组累计。会员刷卡不打折，但可积分。

三、电脑旗舰百日庆典 破冰让利饕餮盛宴(10月1日-7日)

1、价值升级：电脑降幅30%，主流笔记本低至三千元；

2、服务升级：笔记本终身免费服务(限软件、送修)；

3、礼品升级：购电脑送mp4□盛大易宝□mp3□优盘等精彩好礼。

四、国庆晚会歌舞升平 央视绝活精彩绝伦(10月1日)

五、夜晚十点派送红包 满三送四满五送五(10月1日)

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块(零售15元，成本9元)；超过500元赠50元礼金券(超额部分不累送)。礼金券10月7日前使用有效。

(二)10月4日——7日

(打烊时间，晚10点)

一、会员刷卡双倍积分 买礼送券赢取电脑

活动期间□1□vip会员刷卡购物，所有商品双倍积分奖励！

2、所有消费者在新亚商城购穿着类、针纺织品、洗化用品

满200元，家电、电脑、手机、照相器材、健身器材、mp4、mp3、学习机、首饰、自行车、电动车、保险柜(箱)满500元，赠抽奖卡1张，多买多赠，上不封顶。奖品为价值4990元的手提电脑1台，共计8台(个人缴纳奖品税)。10月8日电脑摇奖产生幸运顾客，10月9日发布中奖公告(淮海晚报、现代快报、新亚商城门前广告)。

## 二、每晚八点实惠多多 时点特价限量抢购

### (三)10.1-10.7门前活动安排

门前活动包括正门舞台活动和东广场大棚促销。采取申报制，原则上每个部门只能申报使用1天，而且舞台活动和大棚促销要同时举行。具体办法如下：

- 1、申报10月1-3日使用的，一是活动方案要好，影响力度要大，二是能够全部承担舞台、音响、背景制作等费用。
- 2、申报10月4-7日使用的，舞台、音响费用由公司承担。
- 3、申报时间：9月16日前报企划部。

氛围、造势：(10月1日-3日)

- 1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦
- 2、电脑旗舰店做学生游行昭示牌20个(活动主题)，戴“新亚电脑旗舰店”绶带。
- 3、一楼月饼赠领处布置。
- 4、楼身巨幅、正门横幅、门前靠牌
- 5、广场舞台活动



6、包柱(正门4根廊柱，节日氛围)

7、营业大厅中庭节日氛围布置

宣传办法:

1、9月26日报、晚报、商报、快报软文宣传(一)

2、9月27日报、晚报、商报、快报软文宣传(二)

3、9月28日报、晚报、商报、快报、广电报整版广告

4、9月26日-10月7日人民台、交广网广告

5、9月26日-30日5万份dm入户、下乡、小学校散发

6、9月26日会员短信广告

7、10月8日报、晚报、商报、快报国庆营销实况报道五、  
夜晚十点派送红包 满三送四满五送五(10月1日)。

活动主题: 庆十一 品牌建材十元一元大放送

活动时间: 月 日—— 月 日

活动主题: 庆十一 品牌建材十元一元大放送

活动地点: 商场前广场

具体活动内容:

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调, 让商家提供一元和十元惊爆商品, 用于促销。  
在活动期间, 每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场

按6：4共同承担差价。(时间： 月 日— 月 日)一元 十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

## 二、购物得大奖 力帆轿车开回家

凡 月 日— 月 日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于 月 日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车 一名

二等奖：洗衣机 三名

三等奖：空调被 五十名

纪念奖：杂物袋 若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

## 三、全市最低价承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

附： 促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好！ 月 日— 日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于 月 日— 月 日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一 品牌建材十元一元大放送

活动时间： 月 日— 月 日

具体活动内容：

### 一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间： 月 日— 月 日)

### 二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

### 三、商家签名低价销售 全市最低价

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市最低价商场统一标记。

### 四、国庆购物大奖等你拿回家活动 100%中奖

凡在活动当天来商场购物20xx元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。(购的越多，奖的越多)活动时间 月 日— 月 日。

奖项设置：一等奖： 品牌空调 每日一名

二等奖： 彩电 每日五名

三等奖： 电饭煲 每日十名

纪念奖： 精美小礼品 人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

- 1、 商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。
- 2、 商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。
- 3、 在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。
- 4、 此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于 月 日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。
- 5、 展位面积3米×3米，展位前必须有x展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。