

红歌汇演活动方案 商场活动方案(大全10篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

红歌汇演活动方案篇一

第一部分：各店促销活动内容：

一、百货区买200送200

超市区好礼大赠送感恩2+1卡免费办理

2、超市区活动：凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋(限清溪店/大朗店)

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满98元，送康元早餐饼1000克一盒(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋(限樟木头店/黄江店/大岭山店/大朗店)

3、活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

二、百货区买200送200商铺区靓装四折起感恩2+1卡免费办

1、百货区活动：活动期间，凡在百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费(100元礼券可在送200元礼券的专柜进行消费，200元礼券不可在送100元礼券的专柜进行消费);不足部分补足现金，多出部分不找赎;参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券;(圣伽步、爵根仕、欧莱雅、美宝莲、esprit促销活动期间接受礼券)

2、全场精品商铺靓装四折起。

三、百货区买200送200二楼2500m²运动城新张有惊喜感恩2+1卡免费办

2、二楼2500m²专业运动城10月1日惊喜登场，当日多家化妆品品牌、运动品牌接受礼券，一天，绝对惊喜……(欧莱雅、美宝莲、耐克、阿迪、kappa 10月1日当天接受礼券)

四、超市区、百货区好礼大赠送感恩2+1卡免费办

凡在超市区和百货区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶

单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提

百货区可享受以下实惠好礼赠送，数量有限，送完即止：

单张购物小票满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票满138元，送花庭卷纸115克一提

单张购物小票满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋

活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

第二部分：活动操作细则

1、百货区活动细则：

1、活动期间：20__ . 9. 29周六——10. 3周三，凡在各店百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费。

2、买送活动礼券的使用方法为：各店百货区的礼券只可在店百货区使用，不可在超市区使用。该券在本次促销活动期间有效，礼券消费不能再享受其他优惠。100元的礼券可以在参加活动的任何专柜使用，200元的礼券只能在参加送200元的专柜使用，参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券。

3、用礼券、现金或消费卡混合购物时，以现金或消费卡金额

部分兑换礼券，礼券金额购物部分不再兑换礼券。使用礼券消费时，金额不够用现金或消费卡补足，多余部分不找赎。礼券必须在活动期内使用，过期作废。

4、本次活动期间天和百货感恩2+1卡只积分不打折，其他与我司有合作协议的优惠卡在本次活动期间也暂停使用，不参加活动的专柜现场注明温馨提示。

2、超市区活动细则：

1、活动期间：20__ . 9. 29周六——10. 3周三，凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得；感恩2+1卡在本活动优惠不再与其它优惠同时使用，感恩2+1卡只积分不打折；超市区礼品可少换但不可多换(如购物小票价格为138元可以换两件68元的同样商品或138元的商品一件，而不能换两件不同的商品)，小票不可以累加，单张只能兑奖一次。数量有限，送完即止：

a.单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋(限清溪店/大朗店)

b.单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

c.单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

d.单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

e.单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋(限大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

提前对个专柜货品价格进行摸底，并做好记录，活动期间检

查是否有私抬售价再参加活动的情况。对货源进行跟进，提前要求销售较好的专柜补充货源；检查是否有专柜故意不将新品上柜或谎称断码不进行销售。

活动期间监督各专柜的pop是否明显，保障清晰明确的提示顾客。不参加活动的专柜现场要以pop写明温馨提示：“本专柜不参加买200送200活动或买200送100活动，_优惠也精彩”。

必须将活动细则在晨、晚会上做好宣传，做到每个导购员、收银员、清洁工、防损员清楚和熟悉本次活动方案。导购与收银在给顾客推介商品时，应详细介绍公司促销方案。不得误导顾客，以免引起不必要之纠纷。

导购在开具销售小票时，必须按公司规定注明本专柜或商品“参加”或“不参加”字样，私自注明参加或不参加一律无效，促销费用照扣。参加的专柜在销售单上必须要写明“买200送200”或“买200送100”的字样。

导购员在开具销售小票时，必须使用正价条码，特价条码暂停使用。

活动期间，服务中心每小时不少于三遍促销信息广播；开收市时间视客流情况自定。

促销期间，若有专柜经公司批准参加或不参加，一律以财务部通知为准，经批准参加促销活动的专柜，执行时间为批准的当日当时；经批准不参加促销活动的专柜，执行时间为批准次日。

安排电脑部负责对各店兑券人员进行系统发券培训。每店设1名系统维护员进行现场指导、维护工作(如没有编制，要提前安排发券负责人跟进)。礼券/礼品兑换人员需保留顾客的电脑小票进行存底，不可私自向顾客赠送礼券/礼品。

安排兑券组人员的办公桌椅及相应印章文具(9月28日下午21:00点前必须到位)。

安排兑券人员。兑券处一组2人，即1人兑券、1人审核。每班指定一位负责人，对赠券的作废、重新发放、审核负责。

安排礼品堆头的摆放位置和摆放形式。

红歌汇演活动方案篇二

活动主题：健康老爸活动内容：

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。(扇子或剃须刀片)

二、凡6月17日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福(顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。)四、想看到平时温文尔雅的爸爸，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗?快和爸爸到超市发超市来吧!只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品具体操作：时间：6月16日(周六)、17日(周日)每天分两个场次上午10:30-11:00;下午17:00-17:

地点：大厦店换购处细则a凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

b每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

第一部分父亲节促销方案一、营销目的由于父亲节和端午节

只相差几天，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、快讯档期月10日-6月24日三、促销主题、扮靓父亲，重返年轻、给老爸一个温馨的父亲节、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：、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；、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；、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：、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；三)商品促销、要求采购部洽谈供应商，争取供应商对相关男士用品开展打折、买赠活动，如买空调送毛巾被、买西服送领带、买烟酒送打火机、买保健品送一小盒西洋参等；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`。

二.“神气老爸”孝子亲情绘画大赛活动时间：

活动地点：绘画成品交至1f服务台；获奖作品展示于iy西侧橱窗活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸最具特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下(含18岁)，画体风格不限。6/5--6/10为作品收集期，6/11为作品评选期，6/12---6/14为获奖作品展示期，6/15进行现场颁奖。

奖项设置一等奖:1名价值300元的礼品二等奖:1名价值100元的礼品三等奖:2名价值50元的礼品纪念奖:46名精美礼品一份三.“巧手老爸”手包粽子比赛活动时间:

活动地点: 正门外淑女屋旁报名方式:

活动内容:

父子(或父女)免费组队报名参加比赛, 年龄不限, 限报50队。在规定的时间内, 包粽子的数量最多、最规范者即为获胜, 所包粽子参赛者可带走。

奖项设置:

冠军:1名价值300元的礼品亚军:2名价值100元的礼品季军:3名价值50元的礼品参与奖:44名精美礼品一份四.“勇敢老爸”旱地龙舟比赛活动时间:

活动地点□iy西侧橱窗活动内容:

举办旱地龙舟比赛。在端午节这天, 自古就有赛龙舟、吃粽子等传统习俗。你想尝试划龙舟的乐趣吗?你想让今年的端午节过得更有意义吗?那么赶快参与我们的旱地龙舟大赛。参赛队伍组成: 康师傅一支队伍, 观众三支队伍, 春熙路街道办两支队伍。参赛队伍可获精美小礼品一份五. 父子闯关趣味赛活动时间:

活动地点□1f正门活动内容:

父子(或父女)免费组队报名参加比赛, 年龄不限, 限报30队。比赛分为: 父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱(伴奏带自备)、你做我猜—父子默契大考验, 真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容, 比赛采用计分制, 根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军：1名价值400元的礼品 亚军：1名价值200元的礼品 季军：2名价值100元的礼品 参与奖：26名精美礼品一份 父亲节超市促销活动方案。仅供参考。

红歌汇演活动方案篇三

一、活动策划背景：

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速发展，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁企业，中国百货流通业的著名品牌公司——*集团公司，自*年作为*第一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型式百货商场的成功推出，使得*从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的年时间里，从最初的*万资本累计发展到今天的*亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的家连锁商场。

*的这一成功和大胆的市场定位和推出，使得*品牌逐渐被许多大中城市的市民所认知，并一度成为*零售业龙头企业，屹立于全国零售百强之林，进一步彰显出*的实力。

为继续使*品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，*集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市继续扩张自己的实力外，还将触须延伸到*、*等地。作为珠三角消费实力强劲的*、*等地已成为*进一步拓展目标的首选地。即将于今年月在*开业的*百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于*的市民。

二、开业庆典活动时间、地点：

时间：××年×月×日

地点：*市××路*店

三、庆典仪式活动安排：

(一) 嘉宾和媒体签到：(××年月日上午：)

(二) 开幕剪彩仪式：(××年月日上午：)

特邀当地相关政府主管部门官员、*集团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。(注明：本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。)

- 1、邀请当地政府官员上台致辞。
- 2、邀请*集团总经理上台为*店致贺词。
- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演。
- 5、邀请相关*集团总经理为彩狮点睛。
- 6、新店门打开迎接顾客。

四、“深情**·缤纷夏恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往*开连锁店时简单的开业庆典的'剪彩的模式，新的模式是，在承袭了此前的必要环节之外，我们建议将在紧接着剪彩环节完毕后，将举办一场别开生面的“深情**·缤纷夏恋”时尚发布会，特邀青春靓丽的模特，穿着各种高贵的服装进行现场集中展示，并进一步宣传进驻该商场的著名品牌服饰。在举办本次“缤纷夏恋”时尚发布

时，建议商场方面将引入商场的各大型百货供应商邀请到场观看本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为达到本次活动的预期目的，我们建议将在本次活动现场，围绕着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

五、庆典开幕式活动筹备和进程：

- 1、月日前确定主持本次活动的司仪。
- 2、月日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。
- 3、××年月日前完成整个开幕式所需的各种宣传材料的印刷、礼品袋和礼品的定制及各种户外喷画、条幅广告。

红歌汇演活动方案篇四

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。用□xx520——为爱置家主题促销，确定全国优选xx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51价格战带来的品牌损伤。

二、活动主题

今年520你睡哪张床?——xx家私名品20xx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

第一阶段5□x线上及线下抛出问题，引起舆论的热点。

第二阶段5□x-5□x炒作问题，将问题向正面的方向引导。

第三阶段5□x-5□20导入xx□讲述xx床的功能，对睡眠的好处等等。

第四阶段5、20引导讨论今年520，你睡了xx床吗？

四、活动时间

20xx□5□x-5□20(周x-周x)□

五、活动内容

在活动现场拍照后扫描二维码即可参与xx抽奖活动及获得入场卷，（此项活动需将现场设置到城市人流量最高的区域，建议城区繁华地带）奖品一等奖□xx1台。二等奖□xx台。三等奖：拍立得相机xx台。在活动期间任意购买xx产品后填写个人信息及婚礼日期、地点等即可参加xx当婚车的抽奖活动，中奖者即可使用xx□使用日期为填写日期。

活动噱头

- 1、大声说出你的爱赢xx大礼。
- 2、到xx用加长xx做婚车。
- 3、买家具送家电。

六、活动产品

此次活动产品均延用五一促销产品。

红歌汇演活动方案篇五

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

*年11月9日--*年11月11日

三、活动主题：

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

四、活动内容：

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：

礼品费用0.6万，宣传费用0.3万，人员费用0.5万。

拓展：

11.11，光棍节由来

光棍节的来历，一直是个迷，有各种各样的猜测和说法。其中光棍节产生于校园文化的说法是比较可信的，但由谁最先提出已不可考了。众多说法中，光棍节起源于南京高校的校园文化是被广泛接受的观点。（同时期诞生在不同地区，后续在南京地区高校开展比较活跃，继而通过群体活动和媒体传播，光棍节在社会上流行开来。）

1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节，一般光棍节则指11月11日的大光棍节。带11尾年份的11月11日是超级光棍节，例如20xx年11月11日□1120xx年11月11日是万年一遇的顶级光棍节。

一：南大卧谈会

光棍节的来历有多种说法，被人广为接受的是，它起源于南京大学宿舍文化。1993年，南京大学“名草无主”寝室四个大四学生每晚举行“卧谈”，一段时间卧谈的主题都是讨论如何摆脱光棍状态，卧谈中创想出了以即将到来的11月11日作为“光棍节”来组织活动，从此，光棍节逐渐发展成为南京高校以至各地大学里的一种校园趣味文化。随着一批批学子告别校园，这个节日被渐渐带入社会，并随着成年单身男女群体的庞大，以及群体活动和网络媒体的传播，光棍节在社会流行开来，并由光棍节发展出了“脱光节”。

二：爱情故事

男主角木光昆，生于1970年11月11日。由于名字特殊，从小学到大学外号都叫“光棍”。他在南大读大二时和一名女生开始了一场恋爱。只是没想到，幸福是那么的短暂，女生突然查出患了绝症，最终离开人世。在她走的那天，木光昆跑到顶楼，点燃蜡烛，吹了一晚的笛子。从此，木光昆似乎变了一个人。读大四那年的11月11日，也是他生日的那天，同宿舍的舍友们在南大第一宿舍的楼顶上陪他一起喝酒庆生。此后，关于木光昆的故事在南大流传开来，他的生日于是被定为“光棍节”。这个故事后来也被南大同学改编制作成校园微电影播出。

三：京工光棍节

可能源于北京理工大学的“京工光棍节”。这一说法是

说“光棍节”的说法最早源于1992年的北京理工大学，几位同学为了打发即将到来的周末，于是想出了去找女生联谊的想法。第二天在食堂门口贴了一张写着“京工光棍节”的海报。

红歌汇演活动方案篇六

心心相印，浪漫七夕

(二)：活动时间

即20xx年8月22日至8月24日

(三)：活动地点

休闲食品区

(四)：活动办法

1. 凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。
2. 凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9:00—12:00的情人节幸运大抽奖。

奖项有：

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

(五)：商品计划

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

(六)：宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1. 传单 2. 海报、彩旗、气球、电子滚动字幕 3. 店内播音

(七)：卖场布置

1. 店外的活动装饰，如：海报、布旗等；

2. 店内的气氛布置，如pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色的塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的氛围。

(八)：特别企划活动

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1. 情人默契大考验；

2. “真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇

气，许下爱的誓言；

3. 在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

红歌汇演活动方案篇七

疯狂万圣节鬼怪表演晚会

10月31日晚间21：00—22：00

广场步行街

负责舞台的搭建、音响的到位；

负责活动现场的安全工作；

总务课：

负责采购冷火焰两组、4个手筒礼花。

广告宣传跟进双休日促销广告。

商场圣诞节活动策划

xx圣诞购物狂欢节60小时不夜城

活动一：

60小时不夜城得xx6大实惠

实惠1：

满100送100再送10早市卡

12月23日;12月25日凡在xx累计购物满100元,可获得100元圣诞现金卡,同时还可获得10元圣诞早市卡,多买多送。超市、餐饮、娱乐及特殊部位、特价商品除外。(早市卡使用时间:12月24、25日早6:00,12;9:00)

实惠2:23日狂欢日早来有理;1、开门6大礼狂送3600份

12月23日狂欢日早9:30起,顾客凭购物小票累计满100元,即可到共享大厅领取开门大礼,600箱牛奶、600瓶葡萄酒、600箱果汁、600箱啤酒、600桶豆油、600袋大米,6种礼品任你选!3600份送完为止。(采取摸球的形式,单张小票最多摸5次,来确定顾客所得的开门大礼)

2、23日狂欢日开门疯狂抢!

(23日早9:30;;12:00全场商品超低价,限量大抢购!)

实惠3:早市购物更疯狂

1、12月24日平安日、25日圣诞日早6:00;9:00持早市卡购物更疯狂!

2、12月24日平安日早6:00以后购物满100元+200元即可到钟表商场天

王表专柜领取价值1180元的天王表一只,200只发完为止!

实惠4:超值品类历史最大力度全场通收卡

(1)23日狂欢夜(23日22:00;;24日6:00)

mp3全场品牌重拳出击全额收卡

数码相机全场品牌满1000收400圣诞卡

名表全场全额收卡

欧珀莱、欧莱雅、玉兰油、美宝莲化妆品全额收卡

xx手机世界首次强力出击□cdma手机仅售99元仅限60台

全场手机满1000收300圣诞卡

小家电满200收200

(2)24日平安夜(24日24:00;;25日6:00)

冰箱、彩电、冰洗全场满1000收400圣诞卡

欧珀莱、欧莱雅、玉兰油、美宝莲化妆品全额收卡

小家电满200收200

(3)24日、25日0:00;;6:00全场名品限时超低折扣滚动热卖

实惠5:60小时特卖会千余品牌狂欢价

活动期间xx各商场在参加买送活动的基础上还将在名店广场推出大型特卖会,各大知名品牌全场超低价热卖,活动精彩纷呈,必将掀起新一轮购物高峰。

实惠6:6次循环大摇奖600个圣诞大礼狂欢送

12月23日;12月25日期间,累计购物满100元即得摇奖卡一张,满200元得两张,以此类推,多买多得。1张摇奖卡600次中奖机会!(第一次至第五次摇奖的中奖者需在下一次开奖前领取有效,第六次摇奖的中奖者限在25日22:00闭店前领取有效,逾期不领视为弃奖)

1、23日狂欢日将进行第二期超级男声终极pk5进1总决赛。

(本次超级男声终极pk赛由天王表业友情赞助)

2、24日平安日将进行第二届;路伴;杯cs反恐精英争霸赛决赛

3、25日圣诞日将进行;二人转;超级pk

此外，共享大厅还将上演中国功夫超级pk□模特大赛海选pk等。

风景4：23日校园魔幻狂欢夜

23日24：00;;24日6□00□xx隆重推出校园魔幻篇，针对学生朋友推出五大特色活动，让学生在狂欢夜享受到最大的实惠!：

- 1、学生持学生证室内公园全场免费；
- 2、学生特供商品大折让；
- 3、风味小吃城疯狂夜总会;;凭学生证省5元；
- 4、绿色港湾圣诞避风港;;凭学生证省5元；
- 5、校园乐队精彩演出

风景5：24日平安夜100位圣诞小天使齐唱圣诗

24日晚23：55，100位圣诞小天使将齐聚xx共享大厅，为现场的顾客朋友，送去最纯真的`圣诞祝福！

风景6：25日圣诞日早6点;;100位圣诞老人惊现xx

100位圣诞老人驾着满载礼物的马车已经向xx出发了!凭25日圣诞日早6点以后购物满100元的小票，即可到所购物的楼层领取圣诞老人亲自派发的小礼物，精美饰品、玩具、手套、

袜子、化妆品……应有尽有，先到先得，发完为止！

活动三：圣诞直通车开进xx

为方便广大顾客在圣诞节期间来xx购物，xx与新民、辽阳、本溪、抚顺的长途客运公司合作，推出直达xx的“圣诞直通车”，让顾客到xx更加方便快。

红歌汇演活动方案篇八

激情绽放、知心爱人

2月14日情人节当天

（一）情歌对对唱真情大表白

10:00—20:00，在一楼开辟出专门区域，活动现场的“麦克风”与商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式，说出心里话，并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人节玫瑰伴佳人（2、14）

在情人节当天，正常营业时间内，当日现金购物满300元，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。消费金额不累计，单张收银机制小票（现金购物满200元），限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择：市内报纸广告

2、投放日期：2月13日

3、费用支出：20920.00元

- 1、门楣2块：700、00×2，1400、00元
- 2、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责
- 3、音响费用：400、00元
- 4、其他杂项支出：1000、00元

红歌汇演活动方案篇九

1、百货商场开业庆典活动规模：

参加人数200—260位左右，现场布置以产生热烈隆重的庆典仪式气氛为基准，活动以产生良好的新闻效应，社会效益为目标。

2、百货商场开业庆典活动场所：

xx百货广场

3、百货商场开业庆典活动内容：

xx百货开业仪式

4、百货商场开业庆典举办时间：

200年1月27日。

5、百货商场开业庆典交通食宿安排：

主办单位负责安排好嘉宾接送车辆及宴请场所，而承办单位负责礼仪小姐、军乐队、醒狮队、摄影师等的接送工作。

6、百货商场开业庆典活动物资筹办：

车辆、请柬、饮水、香槟酒、礼品纪念品、文具、电源设备、宣传品等。

7、百货商场开业庆典活动的主持人选：

一女一男(说普通话，青春、时尚、能制造活跃气氛)

8、百货商场开业庆典嘉宾邀请：

嘉宾邀请，是仪式活动工作中极其重要的一环，为了使仪式活动充分发挥其轰动及舆论的积极作用，在邀请嘉宾工作上必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函(重要嘉宾应派专人亲自上门邀请)。

嘉宾邀请范围：

a□政府领导；上级领导、主管部门负责人：

b□办单位负责人：

c□内权威机构：

d□知名人士、记者：

e□业主

9、百货商场开业庆典广告宣传(建议性、仅供参考)：

根据“xx百货”的营销战略及厂一告诉求对象，通过媒体广告、礼仪活动等形式对市场作全面的立体式的宣传，把“xx百货”良好的品牌形象凸现于深圳广大市民眼前，创造出良好的宣传效应，为今后发展，经营战略销路。

广告内容要求：

开业告示要写明事由，即“xx百货”开业庆典仪式在何时何地举行，介绍有关xx百货的建设规划、经营理念、服务宗旨。

广告媒体安排

在活动前3天即须订好《* *报》、《* *商报》等的广告位，并制作好广告稿件及广告计划书，预约电台、电视台、报纸的新闻采编，做好新闻报道准备工作，印制好准备派发的礼品袋、宣传资料。

(1) 报纸广告：在《* *报》、《* *商报》、提前订好广告位，设计精美的展览宣传广告。

(2) 印制广告：宣传单页、礼品袋、……

10、百货商场开业庆典工作安排：

(1) 前期准备阶段：1月4日，日月星辰广告礼仪公司将“xx”百货开业策划草案送公司审阅，就方案做出实际性的修改。

(2) 双方公司就此次活动签订《合作意向书》，《合作意向书》应对本次活动中双方的责任及权益进行说明，同时应说明的有本次活动的规模、举办地点等要素。以便着手安排工作。

(3) 双方公司应就此次活动成立联合工作小组，联合工作小组应当于当天召开第一次联席工作会。联席会议应对近期工作作出明确安排；下午甲乙双方召开第二次联席工作会对本次活动的规模、大小、项目设置做出决定，并做出详细的设计方案，签定正式合同。

(4) 2000年1月22日，按照项目实施方案的要求广告宣传工作

应开始运作，第一批的软性广告宣传应见报。

二、制作、实施阶段工作安排：

1、200年1月22日，联合工作小组深圳市xx百货有限公司方应开始发送请柬、回执，并在三日内完成回执的回收工作。

2、200年1月24日，各种活动用品(印刷品、礼品等)应完成制作、采购工作并入库指定专人进行保管。

3、200年1月24日，日月星辰方面应完成活动所需物品的前期制作工作，至此日月星辰公司与相关协作单位的确定工作应全部完成。

三、现场布置阶段工作安排：

1、200年1月24日，日月星辰公司开始现场的布置工作，24日一天应完成所有条幅、彩旗、灯杆旗的安装工作。(物管公司派两名工作人员配合，确认准确位置)

2、200年1月25日，开始现场的布置工作，上午：完成主席台的搭建及背景牌安装，下午：3：00完成主会场签到处、指示牌、嘉宾座椅、音响的摆设布置，并协同xx百货企业集团有关人员检查已布置完成的物品。晚上6：00时前完成充气龙拱门、高空气球的布置工作：晚上二xx□00前完成花掂、花牌、胸花、胸牌的制作工作。

3、200年1月26日，上午9：00时前，日月**公司完成花篮、花牌、盆花的布置，上午10：00完成小气球的充气工作□xx□00日月星辰公司应同百货有限公司对全部环境布置进行全面检查、验收。至此全部准备工作完毕。

四、活动实施阶段工作安排：

- 1、200年1月27日，上午7：00日月星辰公司工作人员和深圳xx百货有限公司工作人员到达现场准备工作：保安人员正式对现场进行安全保卫。
- 2、200年1月27日，上午8：00礼仪小姐、狮队、军乐队准备完毕。
- 3、200年1月27日，下午8：30主持人、摄影师、音响师、记者准备完毕。深圳市4、200年1月27日，9：00活动正式开始。军乐队奏迎宾曲，礼仪小姐迎宾、为嘉宾配戴胸花、协助签到。

场景布置

（一）彩旗

- 1、数量：60面
- 2、规格□0□75mxl□5m
- 3、材料：绸面
- 4、内容□"xx百货隆重开业”
- 5、布置：广场及道路两边插置

印制精美的彩旗随风飘动，喜气洋洋地迎接每位来宾，能充分体现主办单位的热情和欢悦景象，彩旗的数量能体现出整个庆典场面的浩势。同时又是有效的宣传品。

（二）横幅

- 1、数量：1条

3、规格□4□5x10m材料：牛津布

4、内容：如图

5、布置：广场进门的墙壁

（三）贺幅

1、数量：1条

2、规格□15x20m材料：牛津布

3、内容：如图

4、布置：广场墙壁

（四）放飞小气球

1、数量：个

2、材料：进口pvc

3、布置：主会场上空

剪彩时放飞，使整个会场显得隆重祥和，更能增加开业庆典仪式现场气氛。

（五）高空气球

1、数量□xx个

2、规格：气球直径3米

3、材料□pvc

4、内容：见图

5、布置：现场及主会场上空

（五）充气龙拱门

1、数量：1座

2、规格：跨度15米 / 座

3、材料□pvc

4、内容：如图

5、布置：主会场入口处及车道入口

（六）签到台、遮阳伞

1、数量：签到台1组、遮阳伞一把

2、规格□3mx0□65mx0□75m

3、布置：主会场右边桌子铺上红绒布，写有“签到处”，以便贵宾签到用。

（七）花篮

1、数量：30个

2、规格：五层中式

3、布置：主席台左右两侧

红歌汇演活动方案篇十

二、活动具体内容：

(一)“表我心声”少儿绘画大赛！

比赛时间：即日起至5月28日

作品主题：表我心声

参赛画种：素描、钢笔画、水彩、水粉、油画、中国画、电脑美术等

作品尺寸：大度8开~4开画展评选：本次大赛共评选出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，纪念奖20名。获奖者由主办方颁发证书及奖品。

作品展示：作品将于5月30日起在大厦展示。为避免人群聚集，本次大赛不举行专场展览，评选结果和获奖作品将主要通过媒体进行公布！

(二)魔术智慧片拼图比赛！

比赛时间：5月30日至6月1日

比赛限时：每赛次5分钟活动对象：分3岁以下、3~4岁、4~6岁年龄段的儿童组

比赛地点：门前广场

比赛方法：参赛儿童在规定时间内选用魔术智慧片任意拼插组合成图片或规定的任一图案，评选出优秀选手可将其组合的智慧片直接奖励给参赛选手，并颁发有关教育机构的证书！

(三)沙画比赛!

比赛时间：5月30日至6月1日

比赛限时：每赛次8分钟

比赛地点：八楼儿童天地

活动对象：2~6岁的儿童

比赛方法：参赛儿童在规定时间内绘制沙画，参赛作品由相关评委组评出前三名，并颁发奖品和获奖证书!

(四)健康聪明宝宝爬行比赛!

报名地址：中山路44~60号八楼儿童商场办公室

活动对象：3~12个月的婴儿

比赛方法：婴儿分阶段举行爬行比赛，优胜者可获得小礼品(现场报名，即时参加)

(五)六一好礼大放送!

活动期间，凡在f8儿童天地及f6文化超市当天购物每满98元赠送儿童趣味礼品一个，多买多赠!(个别品牌及特价品除外)

(六)特别宝宝、特别的爱!

六一节当天，前61名1995~6月1日出生的儿童，可持有效证件领取精美玩具一个!

(七)六一特价献六一!

活动期间，众多儿童用品全部6.1折特价销售!

学生用品全场85折销售部分学生用品特价销售，同时参加“好礼大放送”活动！

(八)特别提示：

会员每月最后一个周六举行积分返券活动，千万要记得哟！活动期间，电脑商场名牌电脑优惠大展销！

[商场活动方案模板]