

最新七夕百货活动策划方案(优质7篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

七夕百货活动策划方案篇一

一、活动构想：

春节临近，将掀起一波新的销售热潮，为杜绝其他竞争对手抢占节前市场，商场将在各专柜打折的基础上，推出“满x减x”活动，以便公司整合推广，形成统一的宣传口径，提高活动对消费者的吸引力。

二、活动主题：“金猴喜迎春，折后买200减50”

活动时间□xx年1月-xx年2月

活动一览表：

sp活动序号活动时间备注

1折后买200减50 1/7-2/5在打折的基础上买200减50，根据业种差别可降低减让力度。

pr活动1迎春纳福财神送红包 1/29大年初一向顾客派发红包。

商品sp活动春节促销活动方案sp活动1：折后买200减50

活动时间：1/7-2/5(30天)

活动内容：

- 1、凡于活动期间，在本商场一次性购满200元即可在交款时立即减去50元。
- 2、减免现金以单张小票为准，即单张电脑小票满200元或超过200元都以200元计，每张小票不论金额只能减免50元。

活动细则：

- 2、顾客在交款时，直接按小票金额减免50元；
- 4、收银员在收款后，在电脑小票上加盖“买200减50”印章，以便售后服务时核对；
- 5、不参加活动专柜在销售小票上注明“不参加活动”印章，以便收银员正确收银。

配合部门：

- 2、各楼层督导及收银主管对导购员及收银员进行活动细则培训，避免活动中顾客投诉；
- 3、企划部对活动信息进行综合整合，便于活动的宣传包装。

七夕百货活动策划方案篇二

借助中秋节节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，下面为大家分享了八月十五中秋节活动策划方案，欢迎借鉴！

【活动主题】：

年年岁岁月相似，今岁中秋大不同

【活动时间】：

9月15日至10月6日(国庆、中秋)

【活动创意】：

中秋节是一个传统隆重的节日，也是下半年旺季的开始，及其重要，其主要特征表现在团圆的寓意深长。如何在这个节日做好商品销售（主是月饼和礼品）和提升品牌，是提升下半年整体销量的关键。本次活动抓住中秋节情、礼、义以情义礼为诉求点炒作商品，使品牌进一步深入，商品销量大幅度提高。

【活动方案】：

明月寄相思，美味传真情

9月15日至10月6日采购部争取一些赠品免费品尝，同时争取中秋月饼在一楼醒目处作散装、礼品月饼陈列性商品展示，用于本次活动主题的体现及活动的吸引点，根据惠州的实际消费做各种礼品搭配。商品陈列性展示注意技巧及美观感，充分利用灯光，色彩的搭配加强卖场气氛，企划部配合。

（注：由企划部在卖场内外布置活动的气氛或展销商户提供，在合理的位置安排一些节日祝贺及文化气息较浓的诗句，体现企业的文化品味，使顾客进入卖场即有购买的欲望。）

刮刮乐，刮出大彩电：

【活动时间】

9月15日至10月6日凡一次购买月饼或礼品满39.80元的顾客（特价月饼，带赠品礼品组合除外）可摸取刮刮乐奖卷一张。

一等奖为29寸大彩电一台，相应图片字样：中秋大团圆。

二等奖为精致vcd一台，相应图片字样：明月寄相思。

三等奖为小家电一个，相应图片：嫦娥奔月。

普通奖为月饼一个或点型食品一份相应图片：时代百货标志。

彩电两台1500元/台左右。

vcd6台120元/台左右。

小家电12个60元/个左右。

月饼8000个1元/个左右。

奖卷共做xx0份。

中秋送月饼，美味先品尝：

9月15日至10月6日凡来我商场购物满49元的顾客送月饼一个，89元送两个，味道如何，自己先品尝。单张小票限送两份。

（注：由采购部争取一定资源作为赠品由门店发放。）

合家团圆大联欢：

10月5日或6日晚中秋大演艺，将由“月饼供货商”联合举办，

在此之前请密切留意时代百货超市月饼的所有信息，到时看精彩节日，现场答题拿价值268元的月饼礼品大奖。还等什么？赶快行动！

（注：由企划部联系惠州地区最负盛名的……演出公司进行演出，并与供货方共同设计一些有利品牌宣传和月饼销量的。问题现场让顾客答题加深顾客的印象激刺顾客的购买欲，并

对合种月饼月饼作主要的宣传,由采购部争取月饼供货商做几场文艺商品促销演出。时代百货超市将对其提供如下支持:

- 1、优先一级磁点堆码位置作商品陈列性展示。
- 2、场内外pop免费支持。
- 3、场内广播全天滚动播音。
- 4、场内喷绘广告制作提名。
- 5、舞台背景设计注明品牌名。
- 6、场内特色气氛广告布置。

同时建议各月饼供货商相应作一些礼品团购促销活动,如:一性购月饼礼品盒xx元以上95折优惠,5000元以上送价值388元的中秋礼品一盒……等。并由时代百货超市采购部洽谈与名烟名酒等进行一些礼品搭配组合出售,在dm上扩大展示版面将活动做上出,提高中秋月饼销量。

好礼送亲人,中秋礼品大展销:

9月15日至10月6日时代百货一楼精美中秋礼,美食月饼大展销,够品味,够档次,价格更实惠是您过中秋购买礼品的理想选择!

(注:由采购部争取供货商,门店提前将中秋月饼,礼品作好商品陈列展示,加强节日的气氛,企划将卖场内的气氛做一定的布置使商品更有吸引力)

【活动宣传】

横幅10条:商品促销,节日问候

文字内容：每逢佳节倍思亲，好礼都在新时代。月饼大展销。

巨幅广告：9月15日至10月6日

文字内容：9月15日至10月6日时代百货月饼特卖会，中秋礼品大展销更多实惠，更多惊喜，请到时代百货。

dm商品快讯：9月15日至10月6日

这次dm的制作要求相对比平时更到位，一是数量的增加到xx0份，二是整个气氛即突出商品、月饼，又要有较高的文化品味，从中可刊登一些月饼的几种吃法、中秋趣事增加其阅读性、长久性。请采购争取主要以月饼、礼品组合为主，作一个中秋专栏整版。

电视广告：10月5日6日两天，共享佳节欢乐，欢庆传统大节。

时代百货月饼大展销，有品味，上档次，更实惠。时代百货祝惠州人民中秋愉快，共享天伦之乐。

中秋佳节共享文化大餐：

由书法界名流现场巨献，挥毫洒墨，现在感爱中秋节的文化大典。购物208元以上者还可以获赠一幅具有收藏、欣赏价值的上等佳作。

活动宣传费用预算：

横幅：20条每条90元左右，共计1800元。

电视广告：飞字每晚300元，两晚600元。

dm快讯：10000份，每份0.50元左右，5000元。

刮刮卡□xx0份，每份0.05元，1000元

kt板，堆码布置每个60元，八个480元。

合计8880元

时代百货企划部

xx年7月30日星期日

质比三家：

时代百货向广大顾客郑重承诺，绝不销售假冒伪劣产品，不满意便退换货。

价比三家：

时代百货将低价进行到底，更具价格优势，购物更超值。

我们从来不标榜自己的价格最低，因为消费者是明智的。

我们也不会降低某些商品的价格就号宣全场都是最低价，因为消费者是明智的。

我们只做一件事，就是将价格降低一点再降低一点，将低价进行到底，开创一个低价的时代。

七夕百货活动策划方案篇三

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题□xx年七夕情人节活动心动party

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

所获项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

七夕百货活动策划方案篇四

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间：2015年8月15日星期天19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合. 才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩. 要配合. 男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏.

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花. 每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

由主持人说个字. 如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

3对情侣. 拿西瓜喂对方吃. 男的蒙上眼睛. 每组女的给对方瞎指挥. 看那对吃到西瓜就赢的. 赢的一队将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

4红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉. 只要男能够牵到你的手就赢的。

5一见钟情心心相印

6四不象

每队男女谈论给对方学什么叫. 那个队的可以男的或者女的叫男的猜. 猜对算赢猜3次

失败的就淘汰。

最后终结情侣

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来. 交钱有负责人收其提前14号收起把经费. 买礼品和道具和食品干果. 水果这样人数可以早点定下来. 活动好开始. 活动结束每个女孩一个美扶宝化妆品。

七夕百货活动策划方案篇五

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的:爱心钥匙开心锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌. 活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会. 成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题. 问题结束后互相挑选最心仪的有缘人. 不能成功找到最心仪的人结束参与.

和最心仪的人合作表演一个激情动作. 最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2. 拨打活动参与热线:, 报名参加

名额有限, 敬请从速

活动道具: 开心锁, 爱心钥匙, 爱心手牌, 您的热情

参与对象: 美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的: 英雄豪情, 誓夺花魁

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶, 成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡, 双方签名才能取用. 礼物寓意是一心一意, 天长地久, 酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者, 将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具: 蓝色妖姬玫瑰, 珍藏版葡萄酒, 5束不同的鲜花, 您的热情

活动目的: 在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意, 爱她/他就大声说出来.

活动简介: 酒吧在这美妙的夜晚, 为您提供大声表达爱意的机会, 特殊的日子特殊的真情告白, 怎能不感动她/他? 最有创意的真情告白, 酒吧将赠情人节厚礼一份, 为您祝兴.

活动道具: 诚挚的爱意, 大声表达的勇气

媒体推广: (可选)

店堂广告

入口看板

8月*日---8月*日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

细节表达:

1. 第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

2. 第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人.

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称数量单价合计

开心锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

.....

合计

七夕百货活动策划方案篇六

活动内容：

一. 我与圣诞老人合个影

活动时间：12月22，23，24，25日

活动地点□1f正门

活动内容：

凡当日在本店购物满200元的顾客，赠送现场宝丽来留念快照1张，购物金额不重复累计，每人限拍1次，不论金额大小。每日数量有限，赠完即止。

二. 秋冬进补、开春打虎、品皇家养生之盛饌

活动时间：12月18日-12月25日

活动地点□4f总服务台侧

活动内容：

凡消费满100元的顾客，凭当日收银条领取“钦善斋”食府消费券40元，用于抵付餐费(烟、酒、饮料除外)。满佰送肆拾，多购多送：每日限送500张。钦善斋恭候你的光临！

地址：成都市武侯祠大街247号电话：注：详情请参看店内活动公告！

三. 圣诞狂欢夜的激情啤酒盛会

活动时间：12月25日pm 7:00开始

活动地点：1f侧门广场

活动内容：

圣诞狂欢夜，你准备去哪里？不如到x来吧！这里有音乐、有舞蹈、有圣诞老人，还有最重要的啤酒哦！啤酒加音乐，让我们一起high起来！

四. 幸运平安夜圣诞大型晚会

活动时间：12月24日(pm 18:00---22:00)

活动地点：1f侧门广场

活动内容：

今天是圣诞平安夜，朋友们，我们一起欢聚在x吧！最cool的热舞t.o.p组合，最high的歌手，更刺激的现场抽奖，只需要您参与进来就有机会。

奖项设置：

一等奖：西门子2118手机一部价值1480元(一名)

二等奖：宝姿领带价值489元(二名)

三等奖：雅芳美白洁容膏价值200元(三名)

纪念奖：西门子小礼品(二百名)

注：请各位朋友到活动现场自行索取奖票进行抽奖。

五. 圣诞送好礼糖果一把抓

活动时间：12月22日(周六)---12月25日(周二)

活动地点□1f正门广场

活动内容：

圣诞节快到了，圣诞老人送礼来了。活动期间，凡购物满200元的顾客，均可凭收银条到活动地点参与一个有趣的游戏：与圣诞老人猜拳(3打2胜制)，凡胜利者就可在我们的糖果箱里用一只手抓一把糖，一把能抓多少就可以带走多少。绝对地有趣哦!大家快快参与吧!数量有限，先到先得，送完为止!

六. 圣诞情侣对歌赛

活动时间：12月23日(周日)pm□2□30开始

活动地点□1f侧门广场

活动内容：

本活动以情侣组合免费报名参赛，限报30组，参赛者自备vcd□磁带□md等音源，现场由评委评出一，二，三等奖，每位参

与者将会获得一份精美的参与奖。

奖项设置：

一等奖：价值500元的礼品(1对)

二等奖：价值300元的礼品(1对)

三等奖：价值100元的礼品(2对)

参与奖：价值10元的礼品(26对)

七. 圣诞卡抽奖

活动期间：12月22, 23, 24, 25日

活动地点□1f正门夹层

活动内容：

活动期间，凡消费满100元的顾客(限当日累积有效)，凭收银条即可至1f正门夹层兑换圣诞卡1枚，满200元即兑换2张(零额不计)，多购多得。25日pm□6□30正门右侧准时开奖，各奖等待您的中取(家电用品、照相器材、珠宝首饰、电脑，大宗集团购买等抽奖时不累计金额，每张收银条限抽1枚)。

另：抽奖同时可获赠stairs阶梯清吧酒水消费券一张(价值50元)，每日限送200张，送完为止！

奖品设置：

一等奖----价值4800元奖品(1名)

二等奖----价值3200元奖品(1名)

三等奖----价值2200元奖品(2名)

四等将----价值1000元奖品(3名)

幸运奖----价值100元奖品(50名)

八. 圣诞摇滚音乐派队

活动时间：12月22日(周六)pm□2□30

活动地点□1f侧门广场

活动内容：

圣诞节在伊藤。我们将为您倾力奉献一场顶尖的摇滚派队，来自于国内外优秀的乐队组合，为您精心打造真正的音乐空间，就在12月22日下午2：30。

七夕百货活动策划方案篇七

一、策划思路：

春节前的活动档期是新一年的销售旺季，也是各商家促销活动最为丰富和火爆的档期，为更好的完成销售任务，有力度的促销活动成为重要的促销手段之一，以此刺激消费者的购买欲，带动人气，提高商场销售业绩。

二、销售预估：

20xx年1月21日—2月1日，促销活动为“200元现金换420元换购券200元现金换360元换购券，活动期间净销售为3469万，日平均净销售为289万。

20xx年1月13日—1月21日，预计净销售为2600万，日平均净

销售为290万。

三、活动时间□201xx年1月13日—1月21日

四、活动单位□xx广场1-6f

五、活动主题：

新年喜多多精彩各不同

六、活动内容：

新年的钟声即将敲响，

时光的年轮又留下了一道深深的印痕。

伴随着冬日里温暖的阳光，我们迎来了新的曙光，

让我们伴着悦耳的钟声，迎接祥和奋进的一年！

1、【春尚乐新年】

大众品牌流行冬装65%减现起独有品牌流行冬装40%减现起】

1月13日—1月21日活动期间□xx广场1—6f大众品牌流行冬装65%减现起、独有品牌流行冬装40%减现起，新年馈赠尚礼，迎接时尚新岁！（详见专厅提示）

操作细则：

1、参加活动的专厅应按要求填写购物小票，根据本专厅的折扣力度，正确填写购物小票的折扣金额，确保折后价准确无误。（注：减65%即为3.5折，减40%即为6折，以此类推）

2、各楼层收银员在收款时仔细核实顾客所持的购物小票，核

对无误后，按购物小票的标注金额正确收款。

2、【“潮”我看新款春装20%减现起】

1月13日—1月21日活动期间□xx广场1—6f新款春装抢鲜上市，全场20%减现起，玩转时尚，2015“潮”我看！（详见专厅提示）

3、【妆点新春化妆品5倍积分+好礼升级送】

1月13日—1月21日活动期间□xx广场1—2f化妆品区满额好礼加码送，部分品牌会员可享5倍积分，新春俏颜，绽放美好新姿。（详见专厅提示）

4、【闪耀新年珠宝玉器礼遇新年】

1月13日—1月21日活动期间□xx广场1f珠宝玉器专厅新年礼遇不断，最新最时尚的华丽元素，展现最动人的灿烂新年。（部分品牌不参加此次活动，详见各专厅提示）

新年文化促销活动实施：

第一曲：“您许愿，我送礼”

第二曲：“迎春节，送欢喜”

营销目的：创造气氛、吸引人流、提升销售。

第一曲：“您许愿，我送礼”

时间：1月13日—1月21日

具体办法：凡于活动时间内，顾客在店内一次性购物满300元，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，商品总价值不超过

元，只能选一件)的名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到小票背面，投入到迎新年抽奖箱内，于1月21日在一楼前厅外公开抽出若干名幸运顾客，部分幸运的顾客即可在春节来临的时候实现自己美好的心愿(幸运顾客可半价购买此商品)。

第二曲：“迎春节，送欢喜”

时间：1月20日——1月21日

内容：活动期间，将由商场工作人员扮成新年吉祥物，背上黄金礼物袋，内装有糖果、饼干及新年小礼品等，在店门口或卖场内(最好是巡回走动效果好)，为来店的小朋友派发糖果和新年小礼物。

七、部门分工：

- 1、现场部负责向一线营业员和广播员传达本次活动内容，做好口碑宣传和播音工作，要求营业员按标准格式填写小票，同时做好口碑宣传及引导工作。在活动开始前在营销策划部领取活动圆牌，按要求悬挂到位。电操员做好系统维护。
- 2、专柜部负责与厂商的沟通，取得厂商认同与支持。及时将相关信息通知相关