

2023年商场五一活动宣传语 家具商场促销活动策划方案(优秀9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

商场五一活动宣传语篇一

- 1、抓住国庆销售旺季机会，促进终端销售；
- 2、迎合公司批量新品上市，推广公司新品；

1、终端促销时间[x]月[x]日（周六）—[x]月[x]日（周日）

（含两个周末和x天国庆假期，共计x天）

全国各终端零售网点（含专卖店和散批客户）

1、感恩祖国[xx]献礼

（2）礼品配备原则：原则上每一件产品，配备礼品一个，但礼品数量有限，先提先配，配完即止。

2、国庆促销、提货优惠

（1）终端凡是在[x]月[x]日—[x]月[x]日期间的提货，满x万可享受全场x折。

1、所有的礼品赠送必须按标准执行，严禁截留礼品，严禁把礼品挪作它用，严禁售卖礼品。

2. 敬请各位经销商提前积极、及时备货，已备满足在国庆活

动期间活动需求，以免影响活动效果。

商场五一活动宣传语篇二

春节活动方案一：满100 送150(年货券)

1、活动时间□20xx 年x 月x 日——20xx 年x 月x 日

2、活动内容：活动期间，在某某商场累计购物满100 元、购买童车满 200 元、购买照相器材类、小家电商品累计300 元，可获得大家 庭年货券150 元；购买大家电类商品累计1000 元，可获得 某某商场年货券100 元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商 品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某 某商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、 裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮 等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及 珠宝宫使用(黄金、铂金除 外)。

4、赠券使用规则： 1)赠券只适用于商场内，复印无效；

2)赠券需对等消费或按比例收券；

- 3) 赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；
- 4) 现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；
- 5) 赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退 还顾 客；
- 6) 赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；
- 8) 某某商场保留对此券使用的最终解释权。

节活动方案二：大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间□20xx 年x 月x 日——20xx 年x 月x 日

2、春节活动方案： 新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年” 促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持，某某商场自此 将在每年的春节前期和8 月份与厂家联手推出两次大规模的 应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为 主，打出全年让利消费者。

商场五一活动宣传语篇三

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

□

借助中国的'传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后 的冷淡市场

有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

庆中秋，迎国庆，送大礼！

略

(一)场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；

外墙悬挂巨幅：宽：高=10x13m□宣传活动内容；

在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)场内布置：

1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈)；

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼300个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面)；吊旗1000张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、中厅中央吊一个大型(2、5米宽)的灯笼(用kt板制做)，在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

商场五一活动宣传语篇四

新年新景象，_好礼多

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现__商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

全面围绕“新景象，送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间：元旦前三天内)

1. 促销时间：

20xx年11月28日----20xx年01月2日

元旦送礼乐翻天

1□dm版面安排□8p□促销商品70支。

2□dm商品安排：

1. 冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2. 圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，

并做快讯主题推介。)

4. 元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5. 生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

元旦送大奖，购物更疯狂！

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

1. 活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。(特价除外)

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖____酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1.5元=15000元

a. 奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和__店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c.一等奖奖品分别陈列到__店和__店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

1. 门店12月20日前按照企划部指定标准，完成元旦节气氛布置；

2. 门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分；

3. 营运部、企划部、门店共同进行本次活动检查；

4. 装饰品由企划部统一购买，费用总额不超过10000元

5. 促销广告媒体支持

(1) 提前对全体员工对本次活动内容进行培训工作。

(2) 促销期间通过现场叫卖，营造卖场的良好气氛，海报商品及各类促销商品陈列要有量感做到丰满突出。

(3) 海报商品的选择，协助采购定货。

(4) 各档海报商品及春节相关商品陈列到位。

(5) 监督客服中心促销活动之日起，活动内容及特价信息滚动广播。

(6) 维护活动现场秩序，保证活动顺利进行。

(7) 活动效果的评估与分析

(1) 超市外围广场使用审批协调。

(2) 其它外联保障工作。

(1)dm商品的选择与定货。

(2)元旦促销商品采购。

(3)礼品及糖果找供应商赞助。

(4)确定档期dm商品明细提交。

(1)保证活动期间灯光，设备的. 正常运作。

(2)音响设备调试。

(3)负责购买所有活动所需要的耗材。

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

(1)对收银员进行活动内容培训要求员工熟悉掌握促销活动规则。

(2)熟悉限量抢购商品。

(3)告诉顾客最新促销活动信息。引导顾客参加活动，从而增强购买力。

活动的费用统计核查工作。

(1)活动方案的策划与执行□dm海报的设计和印刷跟踪。

(2)活动的宣传，整体宣传内容的设计各制作跟踪。

(3)负责各门店的气氛布置与指导工作。

(4)整体活动的跟踪与协调。

(5)元旦节广播稿拟定。

(6) 活动效果的评估与分析。

(1) 负责做好dm商品的变价工作。

(2) 负责活动期间收银设备检修。

(1) 负责所有活动的审核工作。

(2) 所有活动整体的协调与监督。

(3) 活动的费用审批。

商场五一活动宣传语篇五

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费_，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

20xx=2000+15

购物满20xx元，再花15元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

_2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地_商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但是具有广泛

吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

操作说明：

_此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

_活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

门前广场或中央大厅

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上

一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

一等奖1名运动鞋价值300元左右；

二等奖2名运动鞋价值200元左右；

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

_报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

_为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

_活动地点：门前广场

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

_元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

_商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

_邀请公证人员现场公证。

_联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学成对子，形成长期帮助关系。

_邀请有关新闻媒体到场采访。

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。
2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。
3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

商场五一活动宣传语篇六

4月20日—5月10日

一、名品家具折扣卖

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起！名牌，真的就这样便宜！

二、欢乐购物中大奖（4月20日--5月10日）

活动期间，凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可以参加两次，以此类推，多买多中，上不封顶。

奖项设置(100%中奖)：

一等奖： 2名 各奖名牌冰箱一台

二等奖： 5名 各奖名牌电动车一辆

三等奖： 30名 各奖名牌自行车一辆

四等奖： 50名 各奖精美电热水壶一只

感谢奖： 若干 各奖水杯或靚盆一只

三、超值服务旧换新

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务；旧家具最高折价500元。

四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费2000元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可以转让。

五、家具价格有奖猜(5月1日)

活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：活动当天上午10：00开始。

商场五一活动宣传语篇七

精致生活、源自金帝

全面培育一月份整体市场销售；

抢占市场先机，争取到的最多最好的陈列位置，不输给竞争对手；

保证春节期间产品市场销售达到预期效果

以海报□dm单、人员等为主要宣传方式，向终端消费者传达

金帝巧克力高可可脂含量，纯正瑞士风味的特点，让消费者感受到金帝巧克力一流的'品质、纯正的口味。

商场五一活动宣传语篇八

今年9月25日是中秋节，距离10月1日仅仅5天，又值9月28日某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，同时为了应对某某10周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象和应对某某10年大庆的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

一、活动时间：

9月21日(周五)——10月7日(周日)

二、活动主题：

合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

三、活动范围：

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

四、活动内容：

1. 中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

2. 活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

3. 活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

4. 活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

5. 活动内容：

在所有品牌现有折扣上当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

商场五一活动宣传语篇九

活动方案主题：

国庆特别奉献——零点打烊乐无眠幸运购物赢大奖

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*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