

2023年商场活动方案(优秀5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

商场活动方案篇一

一、活动背景：

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评，从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业，现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

二、活动目的：

1. 基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客，扩散商场知名度树立良好的企业形象。
2. 营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。
3. 长期目标：提升销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

三、当前营销状况：

1. 市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。
2. 产品状况：产品绝大部分以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3. 宏观环境状况：消费群体绝大部分为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

四、swot问题分析： 优势：沃尔玛具有很强的规模效应，在一定水准上具有很大的竞争力，而其本身持续实行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：当前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存有现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

五、价格策略：

1. 以成本为基础以同类产品价格作为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2. 给予适当数量折扣鼓励多购。

六、促销策略：

1. 综合使用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得的经济效益。2. 保持本土化经营。

七、广告宣传：

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。3. 在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4. 注重卖点的广告宣传即pop广告。

八、公共关系：

1. 建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。2. 企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。3. 设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。5. 邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

九：营业推广：

1. 实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2. 对消费者促销：赠送样品减价推销。

3. 把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品实行促销以刺激消费需求扩大销售额。

十、物流配送：在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

十一、策划方案各项费用预算：

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

十二、分析预测：感想

通过沃尔玛的促销策划书我们能够清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、展开的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估。而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还实行了swot的分析不但分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还实行价格的策略和广告的宣传。也分析了市场的状况。能够说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人来组织这项活动也没有写清楚仅仅从内容上来写。这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自已的活动变得很成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提升企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润。并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己仅仅从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲自写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书。而策划书对一个企业也是非常重要的企业活动的成功与否在于策划书写得好与否。

商场活动方案篇二

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”，并逐步发展成为零售企业的龙头老大其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评，从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业，现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客，扩散商场知名度

树立良好的企业形象。

2、营销目标:通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标:提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况:选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况:产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况:消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势:沃尔玛具有很强的规模效应,在一定程度上具有很大的竞争力,而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势:运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会:目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁:存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

1□“5m”原则:选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1、实施会员制促销:消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销:赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促

销以刺激消费需求扩大销售额。

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估。而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传。也分析了市场的状况。可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人来组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写。这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自己的活动变得很成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润。

商场活动方案篇三

2018商场520活动方案

商场对于即将到来的520节日准备了一些活动。下面是的为大家整理的“2018商场520活动方案”，仅供参考，希望对大家有帮助，欢迎阅读！

2018商场520活动方案1

一、活动目的1、把握520促销店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；

2、提升店浏览量，吸纳新客源；

3、打造店的信誉度，提升顾客忠诚度；

二、活动时间

2018年5月10日（提前十天）——2018年5月20日（日结束）

三、活动主题

我爱你，丝丝心动

四、活动对象

针对20到30岁的女性客户。

五、活动内容

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1分享即有奖：上传宝贝试穿的真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。

word格式可复制编辑

（人人有奖）

2幸运降临奖（每月1名）

3忠诚客户奖（年终1名）

六、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前2天；520后1天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如淘宝旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq□博客，微博，贴吧，帮派，论坛，微信等等。

七、促销前工作

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

2018商场520活动方案2

一、活动背景：

word格式可复制编辑

开业现已有多家连锁超市也相继开业，现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

二、活动目的：

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客，扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

三、目前营销状况：

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

四、swot问题分析：

word格式可复制编辑

具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

五、价格策略：

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的

口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

六、促销策略：

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

七、广告宣传：

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

word格式可复制编辑

量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

八、公共关系：

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

- 4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。
- 5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

九：营业推广：

- 1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。
- 2、对消费者促销：赠送样品减价推销。
- 3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

十、物流配送：在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

十一、策划方案各项费用预算：

促销总费用：

广告费用：

word格式可复制编辑

营业打折费用：

十二、分析预测：

2018商场520活动方案3

活动时间

5月18日（星期五）—5月21日（星期一）

活动内容

一、甜蜜情人节满50减30

分少淑女装，少数品牌及特例品不参加活动。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

二、520甜蜜幸福礼

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元赠龙摄影价值1088元摄影券一张，满500元赠送龙摄影价值880元婚纱礼券一张。满200元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。

word格式可复制编辑

赠礼地点：三楼商场达衣岩专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠怡口莲一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

三、甜蜜喜刷刷

活动期间，顾客持建行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元（含）送50元百大储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满1000元送50元百大储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满800元（含）送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

四、满200减40

五、亚一、明牌黄铂金每克优惠15元

六、双休日幸运90分购物只花一半钱

七、雅戈尔夏季首场答谢会50元起

八、百大乐普生家电一“冻”力十足

2018冰箱节正式启动

1. 券行天下

2. 超值特价

3. 预付定金加赠

word格式可复制编辑

4. 购冰箱洗衣机两件满12000元以上送常州恐龙园两日游一个。

word格式可复制编辑

商场活动方案篇四

一、活动目的1、把握520促销网店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；

2018年5月10日（提前十天）——2018年5月20日（5.20日结束）

三、活动主题 我爱你，丝丝心动 四、活动对象

针对20到30岁的女性客户。五、活动内容

“我爱你，丝丝心动”特惠活动 买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1分享即有奖：上传宝贝试穿的真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。

（人人有奖）

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如淘宝旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq□博客，微博，贴吧，帮派，论坛，微信等等。

七、促销前工作

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

一、活动背景：

xxx由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”，并逐步发展成为零售企业的龙头老大。从xx年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业，现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

二、活动目的：

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客，扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售

增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

三、目前营销状况： 1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有很强的规模效应，在一定程度上具有很大的竞争力，而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。五、价格策略：

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。 六、促销策略：

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。 七、广告宣传□ 1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。 八、公共关系：

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。 2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。九：营业推广：

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

十、物流配送：在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

5月18日（星期五）—5月21日（星期一）【活动内容】

一、甜蜜情人节满50减30

分少淑女装，少数品牌及特例品不参加。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

二、520甜蜜幸福礼

不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场达衣岩专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠怡口莲一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

三、甜蜜喜刷刷 活动期间，顾客持建行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元（含）送50元百大储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满1000元送50元百大储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满800元（含）送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

四、满200减40

4. 购冰箱洗衣机两件满12000元以上送常州恐龙园两日游一个。

商场活动方案篇五

活动策划（一）

品牌客户展示时间：2-3小时的品牌推广时间，具体时间安排按行程安排； 活动流程：

前期短信群发征集参与人员——金葵花客户回复报名——活动当天签到——宣讲活动主题——产品展示——客户互动——自由活动——抽奖——结束 活动类型：1、论坛形式，2、主题表演，3、奢华品鉴赏等。活动策划（二）

活动主办方：

一、与金葵花客户经理沟通，了解客户需要，并根据客户经理意见配合金葵花之选做线下活动推广。

二、将适合的品牌客户和金葵花客户结合起来，策划一系列既能提高葵花客户欣赏品味，又能使品牌客户有良好推广渠道的活动。

三、负责活动现场协调工作，让活动顺利的开展进行。

四、活动结束的后期总结工作。 活动策划（三）

金葵花理财中心：

一、向金葵花客户推荐本次活动；

二、带动金葵花客户参与活动，并到现场配合活动进行；

三、活动结束后，协助收集金葵花客户意见并反馈。

活动策划（四）活动执行公司：

- 一、负责活动现场布置、物品准备；
- 二、负责现场活动安排，确保节目顺利进行；
- 三、活动结束后，清理现场。

活动策划（五）

参与活动的客户类型暂定为：名酒、名表、珠宝、豪宅等。以在豪宅会所内进行品酒沙龙、名表鉴赏会等形式，营造轻松愉悦的氛围，建立高尚品牌与招商银行金葵花客户之间面对面沟通的优质平台。

~

每场活动具体执行方案根据品牌实际需要再另行策划。