

最新百货店圣诞节促销方案(大全8篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

百货店圣诞节促销方案篇一

(一)主题活动:主题活动的目的主要是提升整个店铺的形象和气氛，或提高某种商品的短期销量。

(二)公益活动:公益活动一般在商场所在的社区参与社区的建设或其它活动。此活动一般是非盈利性的，但可增强商场的亲和力，保持商场在社区居民中良好的社会形象。

百货店圣诞节促销方案篇二

- 1、优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛和环境。
- 2、优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。
- 3、优异的服务品质：3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份“服务质量有奖调查活动”表，填好后交回，即可获得佳用“好口杯”一个。
- 4、优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品(确保质量和品质)，超低价促销。
- 5、优厚的促销内容：推出一批百货和小食品进行买3送1活动。

百货店圣诞节促销方案篇三

“促销”是指短期的宣传行为，目的是鼓励购买的积极性，或宣传一种产品，提供一种服务。在零售业中促销活动是购物中心、广场、百货商场策划出的主动自我推销的一种方式，除用以吸引人流，还可以塑造企业、商场的形象。

百货店圣诞节促销方案篇四

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼。

活动优惠：

惊喜一、实惠加实惠。

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠是都可享受“满1000元即送100元现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、六六大顺。

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字_，摸全_的顾客，奖励现金66元，摸到_数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游。

1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：1000元—1499元可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客3名。

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、的氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥

和、繁华的景象。

百货店圣诞节促销方案篇五

：“金猴旺财喜迎春，折后买200减50”

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

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。

商品pr活动

pr活动1：迎春纳福财神送红包

活动时间：1/29

活动内容：

大年初一，凡持我商场积分卡购物的顾客，不论购物金额多少，都可获得我们送出的发财红包一个；红包数量有限，发完即止。

活动细则：

1、活动期间，凡到我商场积分卡购物的顾客，不论购物金额，可获红包一个，红包为20元现金券，共送出红包100份，先到先得，送完为止。

2、顾客凭电脑小票到总台登记领取红包。

配合部门：

总台人员核对顾客的销售凭证后，回收电脑小票作为送红包

的稽核凭据，并请顾客签字确认。

pr活动2：十五闹元宵，购物送年夜饭！

活动时间：2/12-2/13

活动内容：

活动期间，凡到我商场购物，即可参与此活动；两天内累计购物金额最高的顾客即可获得我商场赠送的元宵团年夜饭一桌。您可以带上您的亲朋好友，共享温馨的团聚时刻！

活动细则：

- 1、顾客凭2月12日及13日的电脑小票至一楼服务台登记购物金额，并留下电脑小票作为稽核凭证。
- 2、顾客登记时，需留下姓名、身份证号等，获奖者凭身份证领奖。
- 3、活动截止时间为20__年2月13日下午四点，本商场将于20__年2月13日下午五点以海报形式将获奖名单公布在商场大门口。
- 4、获奖者可获得我商场送出的“团年夜饭免费卡”一张，凭卡至本商场三楼“桂林人”美食广场可享受免费“团年夜饭”一桌。

配合部门：

财务部与桂林人协商从我商场划帐，抵扣200元的包席费用。

百货店圣诞节促销方案篇六

随着清明节的到来，“踏青”也成了眼下一个高频率出现的词组。对市场一贯敏感的蓉城商家，自是少不了在各个时节推出应景的促销主题。今年清明节，各大商家依然继续以“踏青”的名义设置了众多商品促销，护肤用品、户外服饰、手机数码、休闲食品等成为了商家的重点展销商品。同时，不少商家还为清明节安排了户外运动讲座、踏青摄影比赛等趣味活动。

从前年开始，清明节已被列入了法定假日的名单。经过了两年摸索和总结，精明的商家们已避开了清明节的伤感情绪。记者从各百货卖场了解到，在春意盎然的卖场氛围下，各商家都轻车熟路地打起了“踏青”出游牌，让市民在祭祀、追忆之余，缓解凝重的氛围，融入大自然怀抱。

(1) 针对春季踏青郊游这一主题组织相关商品进行促销；

(2) 针对全馆春季商品全面上市，以新品推介为主，组合相关业种，以特别周的形式作重点促销。在促销业绩的同时，辅以有关的pr活动来进行“先帅百货”的形象树立，培养主客层。

(3) 本期活动主打商品：百货部(服饰、化妆品、珠宝、鞋包)，家电部：(空调节第一波)，超市部：(踏青节活动继续延续，卖场氛围营造)。

让我们一起踏青去

四月新情抢先报

4月1日--5日

通州区人民商场及周边

(一)、百货:

扮靓自己新春新装扮

各区主题:化妆品spring春妆密码春化妆品节

服饰类早春新装上市

中性休闲+户外运动改装特卖会

耍个性抢流行

珠宝类春媚炫动我的风采

鞋包类春色甜甜儿鞋包特卖会

(二)、超市

踏青郊游—寻找第一抹春光

主推商品:旅游装、家庭装洗化妆品、保湿护肤品、配饰、春季针纺织品、烧烤用品以及烧烤的关联商品等(户外帐篷、铁锹、水桶、烧烤架、烤肠、海鲜、饮料、零食、桌布、餐巾纸、湿巾、一次性用品、保鲜盒、储物桶等;)

(三)、家电

启动空调节(第一波),以先帅家电我价最低,为活动口号,向大家电厂家要政策支持,家电部再配统一的活动,礼品赠送。

(四)主题抽奖活动

活动期间,当日单票购物满300元可参加电脑拍奖1次,满1000元可参加2次,满5000元可参加3次,单票最多参加3次,

100%中奖。奖品待定。

(五) 文化活动

1、春暖四月天购物扬纸鸢

形式一:采购一批样式新颖的风筝,顾客购物300元以上,即可加2元换购风筝1只,每人仅限换购1只,日限500只,换购完为止。(此活动对年轻人及儿童会有很大的吸引力)

形式二:事前征集手工风筝作品,在活动期间进行陈列展览,由顾客投票,在活动结束时,根据票数评出奖项,奖励风筝作者。此活动还可以为后续放活动举办风筝比赛提供铺垫。

2、感受自然从“心”呼吸——清明节徒步环湖赛。

从运河出发——环湖徒步。中途设立接待点,提供饮用水及盖章。根据用时排出名次。(此活动主要是倡导环保、接近自然,体现公益性。也可鼓励员工参加,提升士气。)

本期dm计划8版,超市4版(含中原店、百花店特色活动)、百货2版、家电2版。

dm商品:超市100—120种,百货全部参与,家电主推大家电小家电为辅。

dm印刷数量:1、综合版25000份。

2、家电乡镇版0份(a4一张2版)

发放时间:1、综合版活动前2天发放、3月29日发放。

2、家电乡镇版活动前4—5天发放,3月26日发放。

发放范围:1、综合版主要发放城内生活小区

2、家电乡镇版主要发放

城东和城北5公里范围内。

发放负责部门:1、综合版，企划部负责

2、家电乡镇版，家电部负责。

1、3月10日下午召开第一次活动草案讨论会议，16日上午召开第二次会议，确定各品牌商品具体促销方案，并明确责任和分工;22日递交确定后的活动商品，22日拍照，24日定稿。

4□dm□条幅、喷绘、写真等于3月31日之前制作完毕。企划部负责;

5、3月31日前，将各门店展板□pop□特价签统一制作完毕。企划部负责;

6、3月31日晚各门店将本次活动的pop全部悬挂完毕。保安部负责;

7、电脑信息于3月31日晚将调整完毕。采购部负责;

9、保安部于3月31日将各门店条幅悬挂好;

10、电视台前期广告及活动中广告落实运营策划部负责;

a.场内:

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客;

2、重要位置宣传一系列主题促销活动;

3、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息，作为本次活动的重点：

4、现场统一制作特价牌或折价牌，力求精美、醒目；

5、店内悬挂导购pop□导示吊旗、各区域特色挂牌。

b.场外：

1、场外入口制作条幅，宣传主题促销活动；

2、利用送货车，采用车厢广告宣传活动主题；

3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆；

4、舞台搭建及相关商品展示(促销棚、拱形门等必需物品都要及时到位)；

企划部在活动后15日内提供促销评估告。

百货店圣诞节促销方案篇七

活动主题：“缤纷时代，彩虹关怀。”

活动1：（全场商品3折起）

部分商品限量特卖活动期间，全场商品3——8折销售(六楼百元街全场8折)，对于部分不能进行折扣销售的品牌，也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售，每天限量销售3——5件(原则上按成本价销售)。

注：

1、活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担；

2、厂家或供应商要根据实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折；

5、活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算；

6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动。

活动2：（购物送券超值实惠）

活动期间，在1——5楼累计购物满500元（现金部分）（活动期间消费金额均可参加累计），再送50元全场十足抵用券(a券)，满1000元送100元全场十足抵用券(a券)，以此类推，多购多得（以300元为整数单位，零头不计）。

注：

1、活动期间所送礼品券(b券)由商场和接受方各承担50%；

3、活动期间所送赠券(a券)全部由商场承担（限参加活动1的厂家或供应商）；

5、赠券(a券)、礼品券(b券)领取地点：6楼促销服务台；

6、赠券(a券)、礼品券(b券)领取时间：当日营业时间；

8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动，再参加赠送活动；

9、不接受礼品券(b券)的品牌商务必在本档活动开始前3天提出书面申请，经业务总监、营销总监分别审批后，在财务备档，并现场明示后方可有效。

活动3：

吉祥年 欢喜月 幸运日在活动期间，在4号门附近设3个抽奖箱(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在我商场1——5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则：

- 1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动；
- 3、单张机制小票累计满300元限摸一次，超出300元部分不在重复累计。

奖项设置：

抽奖事项：

- 1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动
- 3、促销服务台在发放完奖后，收回收银机制小票第一联(白色联)并做好登记；
- 4、抽奖地点：4号门(肯德基侧)；
- 5、抽奖时间：当日营业时间；
- 6、领奖地点：6楼促销服务台；
- 7、领奖时间：当日营业时间。

活动4：(六楼百元街酬宾送礼)

活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(20__年12月21日—20__年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份；12

月29日、30日、31日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份；1月1日、2日、3日每天9：30——10：30，六楼百元街头饰区全部6折。

注：

- 1、顾客凭购物小票顾客留存联进行消费金额的累计；
- 2、免费礼品发放处：6楼扶梯口。

顾客参与流程：

消费金额超过300元的顾客，凭完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)到商场4号门参加“吉祥年 欢喜月 幸运日”抽奖活动，到6楼促销服务台按消费金额(现金部分)领取相应赠券(a券)、礼品券(b券)。

特别提示：

- 1、本档活动期间，各收银台需要打印两联收银机制小票；
- 2、活动期间vip卡折扣功能暂停，但积分累计功能正常使用；
- 3、其它活动实施要求及各部门工作要求安排请参照以前同类活动通知。

百货店圣诞节促销方案篇八

促销的基本目的是要提升业绩，树立商场的价格形象，巩固老顾客对商场的忠诚度，开发新的顾客，增加市场的占有率。有效的宣传媒体通常有以下几种。

- 1、电视

优点:直接、快速、范围广、动态画面且色彩清楚。

缺点:广告制作耗时,顾客可选择的电视台较多,被顾客观看的概率较低。

广告费用高,出现的频率较少而且时间短。电视广告有一定的时段差异,除黄金时段外,其它时段效果差。

注意事项:区域性促销不宜做全国广告,可尝试在地方台做广告。若不是大型活动,不必做电视广告。

2、广播电台

优点:收听广播不受地点限制,广告到达率高。广告费用较低。广告内容更改容易,只须更改录音既可。制作主题明确,对象易掌握。广播电台大部分为地区性的,可以根据地区性顾客的实际情况作促销宣传。

缺点:广播电台广告被收听的几率相对较低。没有影像,无法把产品的包装或外观传给顾客。有区域性不能小满足大型活动的需要。

注意事项:事先了解节目收听的对象,找到合适的顾客群广告才有效果。可利用电台不同的区域功能,做不同的促销广告。

3、报纸

优点:包装版面可调整控制,可根据广告费用预算来选择报纸的种类及版面。广告内容、设计更改容易,机动性大、报纸普及率高而且报纸广告较为经济、文字的表达、描述弹性大有足够的空间。

缺点:报纸纸质较差,且彩色排版效果不佳,影响到刊登的品质及公司的形象。如没有安排到好的版面,很难引起阅报者

的重视，广告效果差。

注意事项:报纸广告的商品内容或主题内容必须精挑细选，才能吸引顾客来店购买。报纸稿的审稿必须仔细。

4、杂志

杂志广告的保有期限长，广告延续效果好。杂志的分类和读者群的分类也很明确。除了刊登介绍公司形象的广告外，一般商场不适合在杂志上做广告。

5、户外广告

优点:字体显眼明了，图案简单鲜明。可装设霓虹灯或射灯，增加夜间的广告效果。

缺点:是到台风、暴雨需要检修，增加后期的维护费用。

注意事项:板材质量好坏，须事先考虑预计使用的年限。

6、交通车广告

定点定时出现，对某部分人接触率很高。车站人潮集中，广告效果好。可利用车内的椅套、灯箱、外车体做广告。交通车广告有一定的成效，但须注意字体要大，且较合开幕或大规模促销活动，小活动不必做此广告。

7、夹报

优点:可将信息有效的传递给订报者，可根据目标商圈搜作夹报，以达到掌握商圈顾客的目的。可依据报纸性质的不同，来选择夹报的报纸。

缺点:夹报时间大都在深夜，必须派人监督。夹报的对象、年龄层、客户层较复杂，较特殊的促销活动要事先考虑是否有

效。

8、快讯dm(directmail)

优点:主题明确□dm内容印制精美、商品丰富可看性高，可以配合附送优惠券等。

缺点:现在的dm泛滥，顾客收到后可能不会翻阅或收到后随手扔掉。