

# 最新商场节日促销宣传语(通用6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 商场节日促销宣传语篇一

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日日报、晚报、商报、快报国庆营销实况报道

## 商场节日促销宣传语篇二

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。

## 商场节日促销宣传语篇三

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；

## 商场节日促销宣传语篇四

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)

# 商场节日促销宣传语篇五

## 一、活动主题：

激情绽放, 知心爱人

## 二、活动时间：

2.14情人节当天

## 三、活动内容：

### (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。

## 四、媒体宣传

1、媒体选择：市内报纸广告

2、版面规格：1/2版套红

3、投放日期□x月x日

4、费用支出：20920.00元

## 五、费用支出

1、展板2块：100.00×2，200.00元

2、门楣2块：700.00×2，1400.00元

3、平面广告：13920.00元

4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责

5、音响费用：400.00元

6、其他杂项支出：1000.00元

合计：约19020.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

## 六、提示

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

## 商场节日促销宣传语篇六

活动内容：

$20xx=20xx+xx$

购物满xx元，加x元可换购价值xx元的商品；

购物满xx元，加x元可换购价值xx元的商品

(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置：

(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，

可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。活动策划设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。