

# 商场促销活动策划 促销活动策划(优质6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 商场促销活动策划篇一

9月14日至9月15日

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！

略六、中秋节活动方案——场景布置：

(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=10\*13m□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。

1□dm海报宣传(具体操作明细见附表);

2、电视媒体宣传:

a□宣传内容:月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容;

b□时间:9月20日26日;

c□费用收取:

d□宣传形式:动画图片加文字。

3、场外巨幅、展板宣传;

4、场内播音宣传;

5、社区各人流密集处以小条幅宣传,内容□“xx购物广场祝全市人民中秋节快乐;中秋大宗购物热线□xxx□

活动一、购物满20留住快乐瞬间

活动时间:9月1--9月30日

活动内容:一次性在本商场购物满20元以上可凭电脑小票在

商场入口处靓新新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：随便你定

## 商场促销活动策划篇二

为了让促销活动更有影响力，效果更明显，“借势、造势”成为了必要。《大河报》是河南第一大报，为全球报刊发行量百强企业，其发行量及民众关注度均为同类报纸中的翘楚。于是这次活动的主题口号就命名为“大河统一美丽生活”。重在借助大河报的知名度扩大品牌在当地市场上的知名度和影响力。在活动前两周我们就开始在《大河报》投放整版《大河统一美丽生活》硬广，并进行公交报站器广告，通过媒体先进行市场预热，为后边销售打好基础。

1、活动时间为5月31日—6月30日。在品牌促销让利方面，六月是饮料销售的旺季，因此饮料促销成为活动主推项目。整个活动时段我们挑选中间四周，每周根据不同的侧重点选择不同套系产品进行促销让利，如：冰红茶、绿茶等“茶”系列产品为一套系的促销，“鲜橙多、葡萄多”等“多”系列产品为一套系的促销等。这样安排活动，使每周都有新内容，给消费者进行不间断的视觉和心理冲击，使活动内容充实丰满。

2、周一到周五“买就送”，以买送搭赠（面类产品和饮料的捆绑）的形式带动人气低迷的时段销售。周末带动人气的“限时、限量惊爆抢购”，打击竞争对手，抢拉客源的“超低特价，超级好礼”。

### 3、公益活动

这次促销有附带一个公益活动——您的爱心我的学业，统一产品义卖表真情活动。这次活动适逢中高考时举行，义卖表真情活动在献爱心的同时，很好地树立了企业的公众形象。

## 4、开展写生大赛

开展儿童妈妈写生大赛，在增进亲子关系的同时，扩大统一品牌在孩子群体中的影响，是他们在小的时候就被改品牌所包围，培养他们的品牌意识和品牌忠诚度，使得统一在孩子小的时候就深深扎根其心中。

5、活动期间还邀请台胞河南办事处主任等一行来到活动现场做讲话，各大媒体记者也到现场采访，统一河南分公司老总亲自演讲，为活动造势！

### 一、部门协调

本次活动牵涉到企划、销售、财务、推广、储运等多个部门

#### 1、事前责任明确

由于本次“大河统一美丽生活”活动涉及众多部门，事先对各个部门进行了动员协调会，进行了详尽的分工，分工明确，责任到人。企划部负责整个活动的执行和跟踪，对外宣传、硬广设计、软文撰写□pop制作；推广部负责促销、导购人员的培训、管理，商场堆头布置、现场海报□pop管理，活动现场管理等；储运部负责检查库存，确保及时补货；销售部负责维持好现场秩序。财务负责帐款的回收。

2、做好各项活动准备在“大河统一美丽生活”活动进入倒计时阶段，对各项工作进行准备，保证活动顺利进行。场地准备：确定活动场地，尤其使活动期间户外活动的展示、搭台，必须提前做好。物料准备：根据活动的规模，提前准备好相应的宣传物料，如产品宣传单、促销活动单页、促销横幅、促销礼品、宣传海报、奖品等。在活动前一天应该确保所有物料到位。陈列、上货、广宣品□pop等的布置工作应该在活动前一天晚上做好，避免活动当天匆忙去做，更不要在活动高峰期做，免得引起现场混乱，给活动造成不便。

人员准备：确定活动现场指导、派单员、产品促销员。活动期间，导购、促销人员、策划负责人员应该提前到位，再次确认准备工作到位，整理广宣品、陈列排面、产品和礼品堆头以及标价。策划负责人全程跟进，了解准备不足和方案欠妥之处，及时改善调整，并对促销人员进行现场辅导。

“大河统一美丽生活”人员培训分两部分：第一部分为执行成员活动培训；第二部分为促销、导购人员针对性销售培训。

1、执行人员培训由活动测划负责人全程指导培训，以口头、书面、图示及现场演示等方式，充分说明方案内容，让每一个执行者都做到-全球品牌网-明确活动目的、政策、执行流程、注意事项及活动统一宣传口径。准备工作责任到人，规定完成时间、检核人，活动前确保各项工作到位。

2、导购人员的针对性培训。

导购、促销人员是整个活动执行过程中的核心，其一言一行直接影响着销售及品牌声誉，因此要对其做针对性比较强的销售技巧培训，让导购、促销人员更深刻明确活动目的和政策，掌握推销技巧。推销技巧培训包括推销心态（推销从顾客第一次拒绝开始，要保持积极愉快的心态，推销的技巧是积极主动）、推销话术（消费者异议回答话术、目标消费者）等的培训。

经过这次活动的开展，很好地宣传了统一品牌的影响力和在民众中的美誉度，扩大了市场占有份额，同时也提升了销量，并拉动了面类产品的销量，总体来说是比较成功的！

### 商场促销活动策划篇三

活动时间： 月 日—— 月 日

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间： 月 日— 月 日)一元 十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

凡 月 日— 月 日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于 月 日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车 一名

二等奖：洗衣机 三名

三等奖：空调被 五十名

纪念奖：杂物袋 若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间： 月 日— 月 日)

二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

### 三、商家签名低价销售 全市最低价

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市最低价商场统一标记。

### 四、国庆购物大奖等你拿回家活动 100%中奖

凡在活动当天来商场购物20xx元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。(购的越多，奖的越多)活动时间 月 日— 月 日。

奖项设置：一等奖： 品牌空调 每日一名

二等奖： 彩电 每日五名

三等奖： 电饭煲 每日十名

纪念奖： 精美小礼品 人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

- 1、 商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。
- 2、 商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。
- 3、 在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，

商家可自行进行促销。

4、 此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于 月 日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。

5、 展位面积3米×3米，展位前必须有x展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

## 商场促销活动策划篇四

时间□20xx年10月1日—10月4日

地点：武都区钟楼滩金升购物中心

形式：国庆促销、节目表演

风格：喜庆、回馈、少许商业x元素

回馈老客户，吸引新客户；欢庆国庆，促销金升购物中心商品。

倡导一站式购物理念。

打造实惠、便捷的购物模式。

倡导低碳建材生活。

- 1、达成国庆期间的直接促销目的；
- 2、提高品牌知名度，美誉度；
- 3、扩大金升购物中心品牌影响力。



此次活动以商家为主要服务对象，体現金升集团的对商家关注度，为商家搭建平台与消费

者互动，构建对品牌的认知度，体现一站式服务的理念。

在节目设计与与顾客的互动中，加入商家的产品，宣传商户的品牌，让消费者在参与过程中，能得到实惠和惊喜，为打入一站式消费理念，对商家的经营产生预期的效果。

为商家自行出资定制宣传册，宣传册包括商家信息及此次活动的促销信息

商家在此次互动中，提供互动商品，现金大奖，消费优惠券，抵用现金券。

建议商家制作宣传册页。此宣传册意在为商家提供一个与各商家、消费者进行信息交流的平台。

此宣传册将包含商家所代理的品牌信息、商家铺位信息、促销信息、行业动态、金升购物中心动态等内容，并可以进行长远规划，以周刊、月刊的形式创建金升购物中心的自有刊物，进行对外宣传。

国庆活动宣传册的优点：

- 1、打造信息集约化发布的平台；
- 2、方便消费者了解商家促销信息；
- 3、可以成为长远宣传金升购物中心手段之一；
- 4、由于以宣传册的形式出现，利于消费者长期保存，达到一次发放长期影响的效果。

尺寸：竖版16开，220毫米x295毫米

总页数：预计为48p（实际页数将以同意商家数为准）

封面 4p

扉一 4p

正文 40p

尺寸：整版面（220毫米x295毫米）；1/2版面（竖版：110毫米x295毫米；横板：220毫米x147毫米）

宣传册刊例

为增加本次活动的趣味性和互动性，特设立奖项与奖品。

- 1、增加活动趣味性
- 2、提高消费者参与积极性
- 3、树立商家回馈客户的形象
- 4、与奖项、奖品的操作方式相结合直接刺激消费者的消费欲望

幸运卡片，现金奖

2、商品赠送

商家实物商品赠送。（互动游戏环节）树立商家乐于回馈顾客的形象，增加消费信心

3、纪念奖

凡参与游戏、互动环节，均可得到纪念品奖励。吸引眼球，

聚集人气

4、礼券

## 商场促销活动策划篇五

光棍节是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲（“光棍”的意思便是“单身”）。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日的大光棍节。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120：100，全世界最高。据推算，到20xx年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

大学生，办公室一族，多集中18岁~30岁之间。

单身，时尚，娱乐

心理自嘲，娱乐，爱情

资源支持：多店资源，产品线较丰富，具备主流渠道传播的推广执行团队

以店内折扣优惠为核心卖点

活动页面秒杀送礼为辅助

推广流量以直接引流到活动页面和官方微博

（关于淘宝店铺流量跳转到微博的解释：由于淘宝网无法挂外网连接，所以利用关注进行跳转为活动页面引流。引流方法：店铺通过悬挂双11活动预告的广告图，以给予优惠的形

式吸引顾客关注微博)

根据目前对光棍节所掌握的资料和可以利用的推广资源提出方案

光棍啦，时尚购物全场无理由3折。

传播概念，以时尚光棍（推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念）为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

1， 10月11号—16号

进行推广所需的资料收集准备（包括微博帐号，旺旺号，推广所需的文案及图片素材等）

活动期间店铺客服推荐活动的话术

2， 10月17号—31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

3， 11月1号—5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠券

4， 11月6号—11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

产品3折

11. 1号开始悬挂活动banner

同意活动宝贝页关联其他店铺产品

页面规划：略

## 商场促销活动策划篇六

“情系仟吉爱在长沙”

- 1、通过此活动增加糕点销售利润并增加其销售额。
- 2、通过活动感染客户提升企业形象。
- 3、为顾客提供实惠吸引更多的顾客群。
- 4、为顾客传达情感。
- 5、增加企业竞争手段做出差异。

时间20xx年9月25日~20xx年10月2日

地点长沙步行街、黄兴广场、五一广场、烈士公园、各大小区等人流量密集的地点.

- 1、长沙本土企业和事业单位节日福利:以团购为主主要购买月饼、礼盒、礼篮及购物卡。送礼以品牌做工精致包装精美为主。
- 2、追求时尚和潮流的年轻人家庭自我消费以购买散装口感较好的蛋糕面包为主。

3、处于恋爱中情侣情侣互赠送给双方父母或亲朋好友

1、“双节献爱心西饼义卖”

活动时间20xx年9月25日——10月2日

活动内容“买一盒西饼献一元爱心”活动现场进行西饼义卖活动。中秋节前后每天拿出一定的件数所卖款项将捐赠给希望工程。

2、“中秋节商品打折促销”

(1)、限时抢购活动时间20xx年9月25日——10月2日

活动内容

每天定时部分仟吉食品买二送一限时抢购每次抢购时间限定一个小时。

(2)、打折促销活动时间20xx年9月25日——10月2日

活动内容

“双节购物赠大礼欢乐假期全家乐”即仟吉食品全场8.88折起。

注

要求厂商参加打折活动特殊商品不参加的要报总经理批准。

由于此次活动涉及众多部门事先对各个部门进行了动员协调会进行了详尽的分工分工明确责任到人。企划部负责整个活动的行和跟踪确定活动范围、人员安排、活动时间地点选择对外宣传、海报的设计、人员的培训、管理商场堆头布置、

海报粘贴活动现场管理等储运部负责检查库存确保及时补货销售部负责维持好现场秩序。

1、报纸广告提前在当地报纸进行促销活动广告宣传让消费者知道仟吉西饼正在开展大型促销活动。

2、宣传车提前3天租用2-3辆宣传车装上“大型促销活动”喷绘在主要人口密集的地方进行游街宣传届时配上大喇叭进行广告造势宣传。

3、海报在活动进行的前一个星期将海报粘贴出去以此让大家知道我们的这次促销活动

4、传单提前2天聘用学生大型超市门口、步行街、黄兴广场、五一广场、烈士公园主要居民小区门口、小区信箱进行散发传单。

本次促销活动在应注意天气及政府方面的因素以及人员的调动避免一切导致活动不能正常开展的情况本次活动无论是活动主题、方式还是宣传上都做了大量的工作预计能为打造中国驰名商标进入国际市场都有一定的好处并且能充分提高在湖南市场的占有率与消费者心目中的知名度与美誉度提升企业品牌形象。