

商场春节促销活动方案策划书设计(大全9篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

商场春节促销活动方案策划书设计篇一

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的.促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧！

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

12月25日--1月3日

xx汇购物广场

- 1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！
- 2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折

扣!

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次!

商场春节促销活动方案策划书设计篇二

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。

商场春节促销活动方案策划书设计篇三

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；

商场春节促销活动方案策划书设计篇四

20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

1. 活动时间□20xx年2月18日(初一)-20xx年2月20日(初三)3天
2. 活动地点：1-4楼
3. 活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

1. 活动时间□20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天
2. 活动地点：1-4楼

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

1. 活动时间□20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满100元以上(金额不可累计)可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元-200元级；送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

201元-300元级；送成本价5元的礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

301元-400元级；送成本价7.5元的礼品(赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元-500元级；送成本价10元的礼品(赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

501元-600元级；送成本价12.5元的礼品(赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元-800元级；送成本价15元的礼品(赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注：(礼品金额设置按每一级别奖品最小金额x2.5%计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元-1600元领第一级礼品，1601元-2400元领第二级礼品，2401元-3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品：(见上)数量：400份/天x17天=6800份合计赠品预算：平均价8.75元/份x6800份=59500元每日赠品预算：59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业额220,000元计算)

印刷气氛牌：2,000张费用预算：1120元(单色单面)

1. 活动时间□20xx年2月18日(初一)-20xx年2月25日(初八)8天

2. 活动地点：1-4楼

商场春节促销活动方案策划书设计篇五

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，并于次日张榜公布。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。

商场春节促销活动方案策划书设计篇六

- 1、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼。
- 2、金蛇送福迎财神——满100省60元、50元、40元、30元、20元。
- 3、金蛇送福好运连连——红火靓礼，满100六重送。
- 4、金蛇报喜刮卡连年——购物满200元，立丹为您备足精选年货，过新年。
- 5、立丹新春礼上礼——合家满堂红，红红火火过新年。
- 6、金蛇进门全家旺——立丹迎春特卖会，换季商品低2折起黄金饰品零点利。
- 7、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼，2·14千支玫瑰送给您。

2021年2月7日——2021年2月27日

- 1)、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼。

1. 活动时间：2021年2月10日——2021年2月26日

2. 活动地点：1—4楼

3. 活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼—4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

赠品：（新春红包袋或新春对联）。

数量：300份*3天=900份。

预算：2.2*900=1980元

2）、金蛇送福迎财神—满100省60元、50元、40元、30元、20元。

1、活动时间：2021年2月7日——2021年2月27日（日）

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上（含100元），均在售价基础上按每100元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外。

印刷气氛牌：3000张。

费用预算：1680元（单色单面）

3）、金蛇送福好运连连—红火靓礼、满100六重送。

1、活动时间：2021年2月7日——2021年2月27日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满100元以上（金额不可累计）可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心所欲自由搭配。

“红火靓礼，六重送”奖品设置：

100元—200元级；送成本价2.5元的礼品（赠品：牙膏、卷筒纸二选一）。

201元—300元级；送成本价5元的礼品（赠品：洗衣粉、洗洁布二选一）。

301元—400元级；送成本价7.5元的礼品（赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一）。

401元—500元级；送成本价10元的礼品（赠品：精美靠垫、百事可乐2、25升二选一）。

501元—600元级；送成本价12.5元的礼品（赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一）。

601元—800元级；送成本价15元的礼品（赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一）。

注：（礼品金额设置按每一级别奖品最小金额*2.5%计算所得。）

（黄金珠宝、钟表单张小票满800元—1600元领第一级礼品，1601元—2400元领第二级礼品，2401元—3200元领第三级礼品依次类推）。

赠品：（见上）数量：400份/天*17天=6800份。

合计赠品预算：平均价8、75元/份*6800份=59500元。

每日赠品预算：59500元/17=3500元/天。

占每日预估营业额1.6%（按每日营业额220,000元计算）。

印刷气氛牌：2000张。

费用预算：1120元（单色单面）

4）、金蛇报喜刮卡连年——购物满200元，为您备足精选年货。

1、活动时间：2021年2月18日——2021年2月27日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“金蛇报喜刮刮乐”活动，刮出金蛇心动礼品。201抽一张；401抽二张；601抽三张；最多可抽3张，（黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推）最多3张。

4、奖项设置：

（一等奖1名金蛇抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一台。）

成本金额：3000元*1=3000元

（二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台。）

成本金额：1720元*2=3440元

（三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台。）

成本金额：200元*3=600元

（四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床。）

成本金额：100元*16=1600元

（五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等。）

成本金额：55元*32=1760元

（六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件。）

成本金额：38元*64=2432元

（纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓。）

成本金额：1.2元/人*500人/天*8天=4800元/4元（每斤）=1200斤。

赠品预算：共计17632元。每日赠品预算金额：17632/8=2204元。

印刷刮刮卡：10000张；费用预算：2800元（四色双面）

道具预算（装糖果花生用）：425元

5）、新春礼上礼——合家满堂红，红红火火过新年。

1、活动时间：2021年2月9日——2021年2月11日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

赠品预算：成本采购价9.5元/瓶*100=950元。

每日赠品预算金额：950元/2天=450元。

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6)、金蛇进门全家旺——春特卖会。

换季商品低2折起黄金饰品零点利。

1、活动时间：2021年2月9日——2021年2月25日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在（2月18日——2月20日）举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1000张，费用预算：760元（单色单面）

7)、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼

2•14千支玫瑰送给您：

1、活动时间：2021年2月11日——2021年2月26日

2、活动地点：1—4楼

3、活动内容：

活动期间

1、凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处领取礼品（女士领取浪漫玫瑰花2支，男士领取巧克力一块）。

2、真情告白，情歌点播站

让浪漫的情歌表达你的'爱意！用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。

3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

1) . 气氛布置：

写真、喷绘：

1□1—4f扶梯顶部横眉6张。

2、侧门立柱、侧门横眉各1套。

3、门廊旗11张。

4、小墙幕1张下面部分。

5、大门看板2张。

6、大门立柱、大门横眉各1套。

7、广场上广告架2幅8. 赠奖指示牌子4个。

费用预算：6782元，杂费：520元。

2) . 印刷类：

1. 印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3560元。

2. 印刷刮刮卡：10000张，费用预算：2800元（四色双面）。

3□dm宣传单：10000张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3960元。

印刷费用预算：10320元。

1、17天（广场广告架占道费）2312元/1个。

2、2月9日晨报四分之一套红36600元。

商场春节促销活动方案策划书设计篇七

缤纷时代

冬日情怀

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；

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。
- 2、顾客抽完奖后，工作人员需在收银机制小票和购物小票顾客留存联上分别加盖“已抽奖”章，抽中奖项者按奖项级别分别加盖“吉祥年”、“欢喜月”、“幸运日”章。
- 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)(20xx年12月21日—20xx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。

商场春节促销活动方案策划书设计篇八

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的. 影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖

品。

商场春节促销活动方案策划书设计篇九

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的.：以目前的影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖

品。