

2023年国庆节商场促销活动策划方案 国庆节促销活动策划方案(大全6篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

国庆节商场促销活动策划方案篇一

庆十一品牌建材十元一元大放送

月 日—— 月 日

庆十一品牌建材十元一元大放送

商场前广场

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。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：月日一月日)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。

二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日一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

三、全市最低价承诺

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。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好!月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日一月日

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：月日一月日)

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

商场在规定的时间内，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)活动时间月日一月日。

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。

国庆节商场促销活动策划方案篇二

商场促销活动策划方案

1、要对商场业主情况有一个基本了解

商场的主要组成要素就是各品牌各产品的业主，作为商品的主要经营者、促销活动一线管理者，他们对本次活动的态度和了解至关重要。再好的方案，如果不能获得业主的赞同和协同实施，都不可能转化成功。这一点一定要放在开头来写，因为很多商场物业与业务之间都存在各种矛盾，包括业主与业主之间也有矛盾，如果策划人只偏重与促销活动的发起方(大部分是商场物业)进行沟通，而忽略了与各个业主之间的沟通，整体促销活动失败的可能性非常高。我认为在促销活动实施之前，策划人最好要有一周的时间是专门与各业主进行沟通了解，包括讲解促销方案，同时也需要对业主进行一些激励的工作，各个业主对参与促销的意愿也千差万别，不能想当然的认为他们会100%参与其中。

2、对商场促销前经营状况的了解

发起方在与策划人沟通的时候，也包括其他项目方，都普遍存在一

1 / 19 个问题就是要么片面夸大项目成绩，要么片面放大存在问题。甲方都是主观的，从甲方采集到的情况一般只具备30%-50%的参考价值，更多的信息需要策划人向同行业其他经营者、业主和消费者多方进行沟通，做到心中有数，制定方案的时候才能对症下药，解决关键问题。

3、立足核心竞争力，具体实施应化繁为简，简单明确

简单就是力量。策划人要有将纷繁复杂的问题一刀而解的能力，为了加强促销效果而实行多重优惠反复加码的形式基本会把消费者搞晕，从而降低吸引力，策划方案中亮点要绝对亮，辅助性的方案要简单扼要，不能与主题分庭抗礼。在这一点上还有一个问题就是业主和商场的意愿，如果业主意愿不高，投资力度不大，确实很难形成较为有力的主题亮点，这就需要策划人跟业主和甲方进行沟通，在目前市场竞争激烈态势下，消费者或许盲目但并不傻，只有把促销的核心价值呈现出来，才能打动大部分的目标消费者。

4、全包好过分包，有自信的策划人应该尽量控制促销的每一个环节 我播下的是龙种，收获的却是跳蚤。德国诗人海涅的一句话恐怕也是很多策划人的心声，很多时候甲方为了成本控制，会将一个完整促销方案分成几个部分分包给不同的公司和个人还实施，包括方案、庆典、人员、道具和广告推广等，这就造成策划主体需要对各个部分进行监管控制，随时进行纠正，不仅让工作量大大提升，而且由于甲方的干涉，往往最后其他单位负责的部分都与策划初衷大相径庭，导致整个活动向着预料之外倾斜，最后不了了之。

商场促销一般都有一个明确的实施时间，不容更改。从一个

项目初步沟通产生意向开始，策划人应该将时间利用阶段化、规范化、文本化，节省时间尽早完成各项工作。保证这一点的除了策划人严格的时间观念外，人员准备尤其重要，作为全包项目的实施方，沟通、设计、制作、促销员培训等等工作都需要有一批熟悉方案的人来负责执行，而且最好专人专项，分工清晰责任明确，切忌一人多工和权责混乱。

商场促销活动策划方案二 方案一：发放的购物券作销售费用

1. 发放购物券：销售费用=3000万元；预计负债=3000万元。2. 确认销售收入。库存现金=3510万元，预计负债=2340万元；主营业务收入=5850(1+17%)=5000万元，应交税金应交增值税(销项税额)=500017%=850万元。

此方案产生应交增值税382.5万元(850-467.5)，毛利2250万元(5000-2750)，名义毛利率为45%，但除去返券产生的2340万元销售费用后，实际利润为-90万元。

3 / 19

此方案产生应交增值税42.5万元(510-467.5)，实现毛利250万元(3000-2750)，毛利率为8.33%，无其他销售费用。与方案一相比，仅增值税一项即可为公司节省340万元。

四、抽奖促销的税务处理

抽奖促销通常是顾客消费达到活动条件即凭购物小票参加抽奖，奖品多为实物。对于百货公司来说，送出奖品与发放赠品在会计和税务处理上并无差别。但中奖顾客应根据《国家税务总局关于个人所得税若干政策问题的批复》(国税函[2002]629号)第二条的规定：个人因参加企业的有奖销售活动而取得的赠品所得，应按偶然所得项目计征个人所得税。赠品所得为实物的，应以《中华人民共和国个人所得税法实施条例》第十条规定的方法确定应纳税所得额，计算缴纳个

人所得税。税款由举办有奖销售活动的企业(单位)负责代扣代缴。在实务操作中,部分顾客不了解代扣代缴个人所得税的法规,从而对活动的真实性产生质疑,为避免相应的纠纷。商场应该在活动规则的说明上做明确的提醒。

促销活动的举办需要各个部门全力配合,促销方式要不断推陈出新,吸引顾客参与其中,方能使活动达到预想的效果。对促销活动的税收筹划,亦应根据活动方式的变化而不断创新,提出合理化的建议,在不违反国家税收政策的前提下,尽量减轻企业税负。

一、工作职责

- 1、企划部经理:本着扩大公司销售额的目的,负责协助和指导所有对于达成公司预期销售和毛利有帮助的促销工作。
- 2、宣传主管:负责本公司各种对外、对内宣传广告工作及种展览活动的计划和执行。
- 3、装饰主管:负责商场内外各橱窗和促销场地的装饰,制作sign和pop
- 4、特别活动员:按照公司的促销策略、组织、计划、实施各种特别活动。

二、促销的时间及主题

一月份;元旦迎新活动、新春大优惠、春节礼品展、除旧迎新活动、结婚用品、礼品展、年终奖金优惠购物计划、旅游商品展销。二月份:年货展销、情人节活动、元宵节活动、欢乐寒假、寒假电脑产品展销、开学用品展销、玩具商品展销、家电产品展销。三月份:春季服装展、春游烧烤商品展、春游用品展、换季商品清仓特价周、三八妇女节妇女商品展销。

节商品展销及活动、端午节商品展销及活动。

六月份：儿童节(6/1)服装、玩具、食品展销及活动、考前补品展销、考前用品展销、饮料类商品展销、夏季服装节、护肤防晒用品联展、热带水果节。

七月份：欢乐暑假趣味竞赛、商品展销、暑假自助旅游用品展、父亲节礼品展销□cool在七月冰激凌联合促销、暑假电脑促销活动。八月份：夏末服饰清货降价、升学用品展销。

九月份：中秋节礼品展销、教师节、敬老礼品展销、秋装上市、夏装清货。

十月份：运动服装、用品联合热卖、秋季美食街、大闸蟹促销活动、金秋水果礼品展、国庆节旅游产品展、重阳节登山商品展、入冬家庭用品展、羊绒制品展。

十一月份：冬季服装展、火锅节、护肤品促销活动、烤肉节。十二月份：保暖御寒用品展销、冬令进补火锅节、圣诞节礼品饰品展销、岁末迎春商品展。

三、如何策划购物中心、百货商场、超级市场的形象促销

(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。

1、新品上架

- 2、限时特价销售
- 3、派送赠品
- 4、赠送包装
- 5、加量包装
- 6、抽奖活动
- 7、积分卡或积点兑换
- 8、返还和优惠券
- 9、系列商品展销
- 10、以旧换新
- 11、公司内部销售竞赛

五、把握时机商场、购物中心做促销活动，策划为先，最重要的是宣传与推广

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

7 / 19

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 -范文最新推荐-----

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服，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。

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。

六、购物中心、百货商场、超级市场如何策划供应商的促销活动

1、采购提前二周确定dm品项。

采购应在二周前就与供应商接触，对本期dm商品的价格和数量进行洽谈，以确定dm商品输入电脑并做变价动作。

2、企划部在采购人员确定dm商品后，到楼面收取样品进行拍照。dm商品如属新产品，则需采购人员通知供应商携带样品前来拍照，并于制作过程中添入价格栏目；如属特价商品，则需有明显标志，最后打出本期dm之初稿。

3、初稿完成后，采购人员应认真仔细核对dm初稿，如有变化或差异应迅速更正，最后确定初稿并交企划部彩印。

4、当dm完成彩印后，通过邮递或分发等方式，传递到消费者手中。楼面工作人员应到电脑部领取快讯清单，熟记下期dm商品。

5、楼面人员按dm清单做出端架计划时，需遵循以下几项原则：a商品相近原则；b整体规划原则；c最大销售额原则。

6、楼面人员核实dm商品的订单及到货情况，查看订货量是否充足，如货量少时，则可暂时将几个商品并作一个端架陈列；货量多时，则可做退货。

也称销售时点广告。凡是店内提供商品与服务信息的广告、指示牌、引导等标志都可以称为pop广告。pop卡是介绍dm商品品名、价格且悬挂于货架旁的广告纸，它具有强烈的视觉效果，可刺激消费购买欲望。

7、更换端架：时间为此期dm的前一天下午18：00到晚22：00，更换步骤如下：

a□首先撤掉端架所陈列的上期dm商品，将其补充到货架，使排面丰满、多余商品分箱装好，上库存区，填写库存单的品名、数量以便补货;b□清洁空端架，及时将新dm商品拖到空端架位前，此时不能影响现场销售、堵塞通道，商品陈列应齐肩高，陈列时要保持周边区域的卫生并及时清除空纸壳等杂物;c□所有新dm商品的陈列应在快讯前一天22：00前逐一完成;d□撤除上期dm快讯商品pop卡和价签，不能有遗漏□e□更换新dm商品和pop卡和价签。

8、新dm生效当天，楼面人员逐一检查新dm商品的电脑售价与dm宣传单□pop卡是否一致，如有错误，立即做电脑更正。

9、为方便消费者咨询及加快收银速度，客服员与收银员应熟记新dm商品，楼面人员检查上期dm商品价格签是否恢复原价。

10、新dm商品的销售。 2018年百货商场促销方案二

11 / 19

方案一 满就送折扣

根据这一方案，企业销售100元商品，收取80元，只需在销售票据上注明折扣额，销售收入可按折扣后的金额计算，假设商品增值税率为17%，企业所得税税率为33%，则：

按此方案企业销售100元商品，收取100元，但赠送折扣券20元，如果规定折扣券占销售商品总价值不高于40%(该商场销售毛利率为40%，规定折扣券占商品总价40%以下，可避免收取款项低于商品进价)，则顾客相当于获得了下次购物的折扣期权，商场本笔业务应纳税及相关获利情况为：

这一方案下，企业的赠送礼品行为应看作销售行为，要计算销项税额。同时，由于属非公益性捐赠，赠送的礼品成本不允许税前列支(假设礼品的进销差价率同商场其他商品)，则：

应

纳

增

值

商场为购物满100元的商品实行加量不加价的优惠，商场收取的销售收入没有变化，但由于实行捆绑式销售，避免了无偿赠送，因而加量部分成本可以正常列支，则：

应纳增值税=(1001.17)17%-(601.17)17%-

(121.17)17%=4.07(元)销售毛利

润=1001.17-601.17-121.17=23.93(元)应纳企业所得

税=23.9333%=7.90(元)税后净收益=23.93-7.90=16.03(元)在

以上方案中，方案一与方案五相比，即再把20元的商品按正常销售试作，相关计算如下：

13 / 19

应纳增值税=(201.17)17%-(121.17)17%=1.16(元)销售毛利

润=201.17-121.17=6.84(元)应纳企业所得

税=6.8433%=2.26(元)税后净收益=6.84-2.26=4.58(元)按上

面的计算方法，方案一最终可获税后净利

为(11.45+4.58)=16.03(元)，与方案五大致相等。若仍做折扣销售，则税后净收益还是有一定差距，方案五优于方案一，而且方案一的再销售能否及时实现具有不确定性，因此还得考虑存货占用资金的时间价值。

所以，商场满就送的最佳方案为满就送加量加量不加价的方式，其次为赠送折扣券的促销方式，再次为打折酬宾和返还现金的方式，而赠送礼品方案则不可取。

一、活动时间：

20xx年9月8日20xx年9月10日

二、活动地点：

超音波通信城(紫金店和西街店)

手机行业竞争比较激烈，故各手机商家务必提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用9.10教师节为主题，以9.10为策划原点做出相应的促销方案。

四、准备工作：

- 1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；
- 3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；
- 4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)；

五、活动资料：

- 1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引飘过的潜在消费者；
- 2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

5、从9月8日起至9月10日截止，在上党晚报做原创信息大赛，以教师节主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；(待定)

15 / 19

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者(含1500)即可参加抽奖；

六、活动流程： 9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动资料；9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

2、15：30分开始现场编信息比赛，并给予奖现场编信息比赛，选获胜者并颁发奖品；

3、15：40分由公司安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司安排出演节目；

七、活动现场安排：

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

八、对活动的事前事中事后分三部分来控制，各部分应思考到的问题：

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显能够借助后期的节假日再次进行促销(如八月十五，国庆等)。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有好的沟通，确定其具体时间。

创意手机促销方案二

一、中秋节手机促销活动目的17 / 19

利用中秋佳节进行促销活动，宣传新产品，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备，同时塑造公司外在的亲亲和力。

二、中秋节手机促销活动主题 与xx手机共婵娟

三、中秋节手机促销活动对象

主要对象为亲人，就是给您的顾客灌输给亲人买手机送手机，增进与亲人的沟通，良好的沟通从这个美好的节日开始。

四、中秋节手机促销活动时间

中秋节手机促销活动时间应该辐射到中秋节前后加起来十天的时间。节前一个星期，节后几天缓冲时间。

五、中秋节手机促销活动内容

1、中秋节手机促销方式，可以采用让利促销，即打折扣或是购机赠品等。

2、中秋节手机促销还可以采用活动促销，如：凡是为亲人来购买手机，可获得xx影楼全家福照片的赠券；情侣参与心心相印活动，过关可以获得xx影院电影票两张及婵娟玩偶一个；当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动，并附有丰富的奖赏，如旅游机票、数码电器等。

六、中秋节手机促销活动宣传：

1、报纸、当地电视台滚动广告等

2、宣传单

七、中秋节手机促销活动注意

- 1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述国庆手机促销方案主旨及要求。
- 2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。
- 3、作出防意外措施。

以上的中秋节手机促销方案只是笔者的个人总结。更好更专业的中秋节手机促销方案需要店员以及更专业的策划人士做好市场调查后才能总结出适合自己手机店的中秋节手机促销方案。希望以上的中秋节手机促销方案，对您有所帮助。

19 / 19

国庆节商场促销活动策划方案篇三

二、活动主题：欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

三、具体活动：四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

5月1日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

4月29日-5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

4月29日-5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

国庆节商场促销活动策划方案篇四

万圣节是西方人的三大节日之一，也是俗称的西洋鬼节，依照西方人的传统，不少孩子喜欢把南瓜挖空，做成「杰克灯

笼」，这个习俗是源自于爱尔兰的民间传说。

目前，百货业市场，各百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。

找个理由乐乐——xx疯狂万圣节搞怪大行动

10月28日——10月31日

活动一：

主题：找个理由乐乐感受疯狂万圣节

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

分工：

- 1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
- 2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)
- 3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。
- 5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

国庆节商场促销活动策划方案篇五

20__年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，__商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

活动一：满100送150(年货券)

1、活动时间：20__年__月__日——20__年__月__日

2、活动内容：活动期间，在__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__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__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) __商场保留对此券使用的最终解释权。

活动二：大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间：20__年__月__日——20__年__月__日

2、春节活动方案：新春佳节即将到来，__商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间__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，__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，打出全年最低价让利消费者。

国庆节商场促销活动策划方案篇六

1、以教师节为契机，通过开展一系列促销活动，吸引客流，聚集人气，烘托商场热闹的氛围。

2、以回馈顾客的方式，在新老顾客心目中树立良好的商场形象，并以此维系老顾客和广大会员，提高商场的美誉度。

3、以公关活动为噱头，配合广告宣传，进一步扩大商场的知名度，为商场发展积累客户资源。

sp1□全馆流行商品3折起，凭vip卡或是教师证可再享9.5折

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

费用预算：0元（由厂商承担）

sp2□感恩教师，九月献礼

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡是在百货消费单笔实付金额满388元即可凭当日收银小票至赠品处领取惠尔康菊花茶一箱；满588元即可领取抱枕一个；满888元即可领取5公斤金龙鱼大米一袋。数量有限，送完为止！

大米35元*5天*100袋=1750元小计：4350元

sp3□天使爱美丽，教师也疯狂

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

活动地点：一楼化妆品专柜

活动内容：化妆品单笔实付金额满200元赠送30元代金券；满300元赠送50元代金券；满500元赠送100元代金券。

费用预算：0元（由厂商承担）

sp4□黄金惊价，绝对惊喜

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

活动地点：珠宝区

活动内容：感恩教师节，百万黄金补贴，先到先得，黄金每克300减30，单笔单柜消费满3000返现50元，满5000返现100元。

费用预算：0元（由厂商承担）

sp5□银行卡会员特权日

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡在百货单笔实付金额消费刷交通银行/光大银行/农业银行满288即可领取精美卡包一个，满388即可领取品牌水杯一个，满588即可领取*高级遮阳伞一把。顾客请凭当日pos单据至赠品处领取。赠品以实物为准！

费用预算：0（由银行承担）

sp6□教师尊享，十倍礼遇

活动时间□202x年9月10日（仅一天）

活动地点：百货所有楼层

活动内容：凡是光临百货的教师皆可凭教师相关有效证件至服务台免费办理vip卡一张，并享有开卡即送800积分的. 优待，且凡在百货任意消费的vip教师可持vip卡以及教师相关的有效证件皆可享受十倍积分。