

商场春节活动策划文案 春节促销活动方案 (优秀7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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商场春节活动策划文案篇一

春节是全国性的节日，是中国一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、欢庆、盛大的节日。节日期间人们一家团聚、到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

春节对于爱就推门品牌来说都是一个表现品牌玩具活力、品牌玩具特色的重要节日！通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度，增加老顾客的大好机会。希望通过促销方案给大家的营业额带来新高，让大家更有信心面对以后的经营。

爱就推门会员客户，爱就推门新顾客。

爱就推门迎兔年送大礼

1、春节前7—15天与顾客的联系

在1月18日春节前，各加盟店主通过发送短信对爱就推门会员顾客发送祝福，加强品牌与顾客沟通联系！

圣诞祝福短信（例）：

例一：如期而至的不仅是新年，还有幸福和快乐，日渐增长的不仅仅是年龄还有友情和健康，爱就推门玩具一如既往深深的祝福：兔年万事如意！

例二：总有起风的清晨，总有温暖的午后，总有灿烂的黄昏，总有流星的夜晚，总有一个人在祈祷世界上所有的美好全部属于你！爱就推门祝你兔年快乐，心想事成！

促销时间：20__年1月18日——20__年2月18日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

方法一：

- 1、活动期间，全场部分特价商品七—八折酬宾。
- 2、活动期间，爱就推门会员顾客凭卡到原发卡店领取精美新年礼物一份，每卡仅限使用一次。

备注：建议迪士尼小球，沙画等，或者礼物可以是福字，糖果加盟商自己购买。数量有限，送完即止。（加盟商自选）

- 3、新客户购满200元加1元送爱就推门书包一个。（数量有限，送完即止。）
- 4、每天由店主对来店里的小朋友进行糖果大派送。

方法二：

- 1、购买玩具满49元均可获赠爱就推门精美福字一张。
- 2、凡在我店购物满98元的顾客，即有机会店门口处参加一次抽奖游戏活动，188元以上两次，我们的奖项设置有：
- 3、幸运奖：全场任选价值50块玩具礼品一份。

4、幸运奖：获得书包一个。

5、参与奖：奖纪念品一份，每日限量，先到先得，送完即止。
(气球等礼品)

备注：抽奖箱可以找一个纸箱来美化一下即可，里面的纸条需要按照店里实际奖品数量比例设计)

广告以海报与pop形式配合。店铺的海报□pop同样以红色主色调和兔子吉祥物为主打，装饰整个卖场。

1、促销活动现场节日气氛的渲染

春节的主色调：春节以红、白、黄三色为春节色，春节来临时家家户户都要用红色来装饰

a□卖场氛围

整个促销活动期间，以“春节歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的春节歌主要有：《恭喜你》《恭喜恭喜》、《恭喜发财》《迎春花》，还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种春节的氛围！

b□货架布置

以春节元素为主，辅以其他元素。

2、店主的糖果派发。(糖果自行购买)

商场春节活动策划文案篇二

20××年12月25日——20××年2月13日每周六

××珠宝全国各地专卖店/柜

“大声说sorry”美丽心灵假面秀

夫妻和情侣间最大的隔阂来自于猜疑和不能坦诚相见，加上中国人在情感表达上的含蓄，导致了更多的猜疑和隔阂，我们的“善美”和“信守”两款系列钻饰的诉求都在情感上，我们要从情感上消除这种猜疑和隔阂，达到“善美”和“信守”的目的，同时为了更好的提供给人们一个消除这种猜疑和隔阂的机会，我们策划了这次“大声说sorry”美丽心灵假面秀，使人们勇敢地对自己的爱人说出“sorry”来，同时又通过假面不暴露隐私，从而使夫妻或情侣之间隔阂全消和坦诚相待，突出“善美”和“信守”的情感诉求。

(2) 在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

(3) 9:30—9:55向观众散发选票（一半是选票，一半是××珠宝的宣传页）；

(5) 接着2号、3号……参赛者类似1号参赛者进行现场秀；

(7) 11:50主持人公布获奖者，奖项设置如下：

最深情情侣奖：1名奖信守系列首饰一套及圣诞礼物一份；

(8) 以《明天更美好》或《同一首歌》谢幕。

1、珠宝模特秀：300元×5=1500元；

2、艺人现场演唱费：6000元；

3、奖品（信守系列钻饰）费用：4000元左右；

4、展架：65元×2=160元，条幅：150元，假面：10

元 \times 20=200元；

5、场地布置费：1000元左右；

6、选票：0.5元 \times 500份=250元；

7、媒体宣传费：5000元左右；

8、总计：18260元。

另：

活动控制与推广问题说明：

5、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、顾客反馈意见等收集至 $\times\times$ 珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

6、印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

商场春节活动策划文案篇三

二、推广日期：11月1日—除夕夜

三、推广内容：

合家欢乐宴2588元/10人桌

幸福团圆宴2888元/10人桌

四季平安宴3588元/14人桌

年年有余宴3888元/16人桌

新春大吉宴5000元/18人桌

财源广进宴10000元/24人桌

优惠项目：

a□每桌赠送店酒1瓶、啤酒4瓶、饮料2瓶（饮料为：大可乐1瓶、大雪碧1瓶、橙汁1瓶三选二）。

b□2588元/桌以上餐标每桌赠送“年年有鱼”年糕鱼1盒、糖果及干果拼盘1份。

四、宣传方式：

1、宣传单张□20xx张

规格□14□8cm某某21cm

材料：200克铜版纸，单面印刷

价格：0、13元/张

合计：0、13某某20xx=260元

2、夹报派发：1400张

价格：0、08元/张

合计：0、08某某1400=112元

3、易拉宝：3个

规格□80cm某某200cm

材料：相纸，过亚膜

价格：40元/幅（不要架子）

合计：40某某3=120元

摆放：六楼西餐厅门口、七楼中餐厅接待处、商场电梯口

4、电梯内海报：2幅

规格□45cm某某120cm

材料：写真喷绘+kt板

价格：30元/幅

合计：2某某30=60元

摆放：观光电梯内

5、电子屏广告：

规格□53cm某某93cm

摆放：酒店大堂

6、从信息平台发送短信给客户

内容□20xx年夜饭火热预订中！兰溪今朝酒店特精心推出六款供你选择，另有礼品赠送，美味佳肴、贴心服务、给你及家人“五享受”。

以上合计总价为：552元

五、以上广告宣传部分需采购部再次询价确定后，由企划部

发给供应商制作。

商场春节活动策划文案篇四

一、活动主题：

- 1、礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼
- 2、金猪送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元□x
- 3、金猪送福好运连连-红火靓礼满100六重送
- 4、金猪报喜刮卡连年-购物满xx□立丹为您备足精选年货过新年
- 5、立丹新春礼上礼--合家满堂红红火火过新年
- 6、金猪进门全家旺-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

二、活动时间：

20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

三、活动内容：

- 1、礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼
- 1、活动时间：年2月18日(初一)-年2月xx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）

赠品：（新春红包袋或新春对联）数量：300份3天=900份预算：

2、2900=1980元

2、金猪送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、

1、活动时间：年2月9日(五)-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，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□xx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：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

3、金猪送福好运连连-红火靓礼满100六重送

1、活动时间：年2月9日(五)-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-xx级;送成本价2、5元的礼品(赠品: 牙膏、卷筒纸二选一)

xx-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22000元计算)

印刷气氛牌: 2,000张费用预算: 1120单色单面)

4、金猪报喜刮卡连年-购物满xx[]为您备足精选年货

1、活动时间：年2月18日(初一)-年2月25日(初八)8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xx以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“金猪报喜刮刮乐”活动，刮出金猪心动礼品[]xx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名金猪抢钱送、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：17202=3440元

(三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台)

成本金额：203=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：2元/人500人/天8天=4800元/4元(每斤)=120

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额□ $17632/8=2,xx$

印刷刮刮卡：10,000张费用预算：

2,800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：年2月18日(初一)-年2月19日(初二)2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xx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。

道具预算：红包装纸和包装带共计xx

6、金猪进门全家旺-春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1、活动时间：年2月9日(五)-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xx)举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1,000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：年2月13日(二)-年2月14日(三)2天

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xx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。

赠品预算：玫瑰花成本采购价1、4元/支1000支=1400元，巧克力成本采购价1元/个500=500元。

每日赠品预算金额：1900元/2天=950元

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计x

四、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：6,782元杂费：520印刷类：

1、印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3,560元

2、印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元(四色双面)

印刷费用预算：10,320五、宣传

1、17天(广场广告架占道费)2,312元/1个

2、2月9日晨报四分之一套红36,600元

六、新春道具

商场春节活动策划文案篇五

2005年珠宝市场总体低靡，局部活跃。节节攀升的金价降低了市场热度。而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。

*珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。

*珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

二、活动对象

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2. 活动控制的范围：优先选择的特定区域。（一、二级市场）

3. 促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚；注重品牌；对珠宝有所诉求。

4. 促销的次要对象：注重装饰；关心质量和服务。

三、活动主题

1、确定活动主题

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费

用预算和分配。一个好的'主题很关键。

我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销

价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润(40%-100%)，把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。
折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务——保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

2、包装活动主题

消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

本次促销活动的主题是“高贵、尊崇、祥和”。(具体形式见小册子)

整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，最好是唐装，表达春节传统、祥和的意思。

卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。

其它设置如吊旗、灯笼□pop□展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显*公司大气精致的形象。

四、活动方式

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买*珠宝首饰的顾客：

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

五、活动时间和地点

活动时间：2006年1月24号——2月7号。

此次活动在**珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

六、广告配合方式(待定)

报纸——

优点：1. 信息的传播可以限制在目标区域内。

2. 广告制作速度快。

3. 灵活、及时，区域市场覆盖面大，能广泛地被接受，可信赖性强。

缺点：1. 杂乱，针对性差。

2. 保存性差，复制质量低，传阅者少。

3. 浪费发行量：信息可能被送给很多永远不在市场买公司产品的人。

4. 一种高度易见的媒介，竞争对手可以很快获取我们促销活动的情报。

电视——

优点：1. 综合视觉、听觉和动作富有感染力，能引起高度注意，触及面广。

2. 能很好地建立形象的一种媒介。

缺点：1. 制作成本高。

2. 干扰多，瞬间即逝，观众选择性少。

3. 大多数广告只有10到30秒长，这就限制了我们的可传送的信息量。

杂志——

优点：1. 区域、人口可选择性，可信并有一定的权威性。

2. 复制率高，保存期长，传阅者多。

缺点：1. 广告购买前置时间长，有些发行量是浪费的，版面位置无保证。

2. 篇幅成本和创意成本较高。

七、前期准备

前期准备分三块：

1、人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交*点。谁负责与商场的沟通？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？谁负责产品介绍？谁负责数据记录？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训，统一思想，统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：展柜形象是一个系统的工程，在卖场中一般体现在以下方面：企业统一的v

□起到整体形象的塑造；展柜色彩，能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩；展柜用材：衬托产品形象的材质；展柜灯箱：华丽、明亮、引人注意的灯箱；展示现场商品的pop□x展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出卖点；展柜现场的装饰布置：如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛，具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列一个备货清单，按单清点；然后参照每天的销售数据，及时补充。

八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有

条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？

综合成本(低)、媒体知名度(高)、受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行)，选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题，展示公司品牌形象。详细操作不报道，以免竞争者效仿。

十、费用预算

整个活动费用包括：活动期间员工工资(含加班费)、广告媒体费用、店铺包装费用(购买吊旗、气球、灯笼、制作条幅等等)。总费用单店控制在一万元以下。

另外还要考虑到商场的扣点。建议各个店铺负责人结合本店实际情况，参照策划方案，在活动开展前半个月，拿出详细的费用预算，及店铺包装意见，并传真给公司市场部。

十一、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。

这些意外可能影响活动

的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制，并以此作为其绩效考核的依据。

十二、效果评估

活动结束后，各店铺应及时盘点库存，整理销售数据(包括销售量和销售额)，销售日志，结算商场扣点，统计购买者情况(大概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额)，实际总费用(包括明细帐)等。

从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

各分店按照以上要求认真总结，将结果在促销活动结束后一星期内反馈给公司市场部。

商场春节活动策划文案篇六

促销主题

恭贺新禧喜迎新春

共庆佳节洛兹奉献

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与激情在这个多彩的日子里完美汇聚，洛兹男装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

促销时间

建议20xx年12月底至春节后一周

促销内容

- 1、新年新气象，全场xxx折起。
- 2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

促销主题

洛兹男装店喜庆x周年

促销时间

自定

建议促销内容

（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1、全场服饰xxx折，部分商品除外；
- 2、活动期间来店即送精美礼品一份；
- 3、折后满xxxx元赠送指定服装一件；
- 4、活动期间推出店庆价新款服饰；
- 5、可以旧换新，只需补足前后购衣差价。
- 6、消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。
- 7、店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xxxx折特价购买任意服饰一件。

促销主题

洛兹男装棉褛系列文化月（或者其它单品系列）

促销时间

自定

建议促销内容

（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1、全场服饰xxx折起。
- 2、打折后累积消费满xxx元，可获得指定服装一件（库存产品）。

商场春节活动策划文案篇七

1. 礼动新春贺佳节--来店有喜，买即送拜年礼
2. 金猪送福迎财神--满100省60元、50元、40元、30元□20xx
3. 金猪送福好运连连--红火靓礼满100六重送
4. 金猪报喜刮卡连年--购物满20xx□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. 金猪进门全家旺--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

20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

1. 礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼
1. 活动时间：0年2月18日(初一)-0年2月20xx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)

2. 金猪送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元□20xx

1. 活动时间: 0年2月9日(五)-0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)

3. 金猪送福好运连连-红火靓礼满100六重送

1. 活动时间: 0年2月9日(五)-0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-20xx级;送成本价2.5元的礼品(赠品: 牙膏、卷筒纸二选一)

20xx-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2202000元计算)

印刷气氛牌:2,000张费用预算:112020单色单面)

4. 金猪报喜刮卡连年--购物满20xx□.....为您备足精选年货

1. 活动时间:0年2月18日(初一)-0年2月25日(初八)8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20xx以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“金猪报喜刮刮乐”活动,刮出金猪心动礼品□20xx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名金猪抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一台)

成本金额: $3000 \times 1 = 3000$ 元

(二等奖2名鸿运当头送、数码相机一台)

成本金额: $1720 \times 2 = 3440$ 元

(三等奖3名旗开得胜送、微波炉一台)

成本金额: $200 \times 3 = 600$ 元

(四等奖16名合家欢乐送、暖被一床)

成本金额: $100 \times 16 = 1600$ 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: $55 \times 32 = 1760$ 元

(六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件)

成本金额: $38 \times 64 = 2432$ 元

(纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

成本金额: $1.2 \text{元/人} \times 500 \text{人/天} \times 8 \text{天} = 4800 \text{元} / 4 \text{元(每斤)} = 1200$

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额□ $17632/8=2,20xx$

印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元(四色双面)

道具预算(装糖果花生用)：425元

5. 新春礼上礼---合家满堂红红火火过新年

1. 活动时间：0年2月18日(初一)-0年2月19日(初二)2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20xx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。

道具预算：红包装纸和包装带共计20xx

6. 金猪进门全家旺--春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1. 活动时间：0年2月9日(五)-0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20xx)举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1,000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：0年2月13日(二)-0年2月14日(三)2天

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20xx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20xx

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：6,782元杂费：52020

印刷类：

1. 印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3,560元

2. 印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元(四色双面)

印刷费用预算□xxx

1. 17天(广场广告架占道费)2,312元/1个

2. 2月9日晨报四分之一套红36,600元

(略)