

2023年三八节商场促销方案(优秀6篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

三八节商场促销方案篇一

二、活动目的：刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。吸引目标顾客，尤其是女性顾客的目光，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度。同时，活动策划方案中结合消费者权益保护日这一节日，穿插公益活动，营造本商场注重消费者权益的良好公众形象；同时塑造和提高商场的品牌形象，提升商场的知名度和美誉度。以目前的影视娱乐新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群，以达到与顾客联络情感，培养忠诚度的目的。

三、活动时间：-3-8

四、活动内容：家庭好“煮”意

活动期间，商场向广大顾客收集家庭好“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，凡参加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3月8日邀请店内专业厨师从中评选出创意大奖×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传板上，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。

女人爱美丽也爱潮流，所以在这个特殊的节日中各大商家就要充分发挥优势争取到更多的优质客户源。更多的优惠活动能够吸引广大女性朋友的光临，也提高了商家的知名度。

[三八节商场活动方案]

三八节商场促销方案篇二

活动期间，在新世纪购物即可凭电脑小票到一楼参加“快乐抽奖惊喜无限”活动。超市购物一次性满38元抽奖一次，满76元抽奖二次，服装百货满88元抽奖一次，满176元抽奖二次，以此类推(单张小票限3次)。

奖项设置：

一等奖：10名价值**元礼品一份

二等奖：30名价值**元礼品一份

三等奖：80名价值**元礼品一份

纪念奖：1000名精美礼品一份。

三八节商场促销方案篇三

蝶诗倩终端店面

提升店面销售，强化消费认知，提升终端竞争，消化终端库存，增强消费者美誉度。

各终端加盟商。

横幅：详见活动主题内容；

气球：蝶诗倩logo主题气球；

礼品：蝶诗倩logo主题礼品（最好礼盒包装）；

地毯：蝶诗倩logo主题红地毯；

店内蝶诗倩主题pop吊旗、促销导购牌、特价标贴。

如有条件者可在店门口设立拱门、花篮（须真花）、宣传彩页、活动内容指示牌。

活动主题：喜迎三八，蝶诗倩3.8折送好礼！

活动期限：3—5天，前两天可以宣传预热。

活动内容：全场3.8折起（滞销特价品），另送精美礼物。

精美礼物为：1、蝶诗倩配送赠品；2、加盟店自采美容洗涤用品。

活动主题：盛爱三八，蝶诗倩买一送一大酬宾！

活动期限：3—5天，前两天可以宣传预热。

买送商品为：1、送同等价值的同品牌商品（赠送商品可谓滞销品）；

2、送另品牌同等价值商品。

活动主题：情系三八，蝶诗倩以旧换新大酬宾！

活动期限：7天，前两三天可以宣传预热。

活动内容：换新产品限蝶诗倩品牌文胸，旧款折价标准以正价文胸3.8折优惠为准。

活动主题：三八双喜，蝶诗倩生日派对大狂欢！

活动期限：3天，前两天可以宣传预热。

活动内容：凡3.8日生日消费者购蝶诗倩任意正价文胸，即送生日贺卡（内附店面名片）及蛋糕卡一套，鲜花一支，或另送妇幼体检卡或者美容卡一张（注：需提前联系蛋糕店和医院达成合作意向，考虑活动奖品成本，一般此节日上述行业均有类似免费或促销活动）。

活动主题：缤纷三八，蝶诗倩幸运大奖等你拿！

活动期限：3天，前两天可以宣传预热。

活动内容：买满蝶诗倩品牌正价产品100元可抽奖一次。

一等奖：数码相机（或时尚手机）一部；

二等奖：酷炫mp4一部；

三等奖：店内20元以内正价商品（指定商品）任选一件；

四等奖：节日指定小礼品一份。

（注：终端商可根据成本对以上奖品做调整，并需当地自采，可提前和数码店老板商定好多少不限，可以现金退货。）

备注：为兼顾全国不同区域特性和要求，公司推出五项节日促销方案供全国代理商及终端商参考实施。请各代理商广泛征求终端商意见上报各区域促销方案，公司将针对各代理商建议做好节假日促销物料和促销品配发工作！

三八节商场促销方案篇四

送你一束玫瑰花，传情达意依靠它。送你一只大桃花，时来运转全靠它。送你一扎白合花，百年好和指望它。送你一碗豆腐花，吃完之后笑哈哈。三八节快乐！

随着新年钟声的渐渐远去□20xx年春天已悄然来到，一年一度的三八妇女节也日益临近。经过企划部工作人员的讨论，建议在三八节前后组织多种商品和多个项目的促销活动，向全国妇女同胞们致以节日的问候，并借此活动提高商场知名度和销售额。具体方案如下：

霓裳扮靓半边天，漂亮健康天天见

xx年3月4日—xx年3月12日

一至三层卖场

（1）活动期间内商场各楼层妇女商品专柜特价销售，务求折扣做到最低。商品范围包括：珠宝化妆、服饰饰品、皮鞋皮具等。

（2）开展“只有他才最爱你”活动。“三·八”节当天，只有男士到商场业务部门指定的数家相关专柜购物才能享受特别优惠或购物到一定金额赠送特别礼品。

(3) 活动期间，在共享大厅组织不少于10辆花车做促销。促销商品建议为服装、鞋帽、饰品等女士购买热情高、售价又相对较低的物品。

(4) 举行“时代女性风采飞扬”内衣展示秀。三八节当天上午和下午各进行一场内衣展示秀。模特所穿内衣由二楼女装部提供。

(5) “做漂亮健康的女人”活动。邀请妇女健康咨询工作者现场解答女性顾客提出的问题。联系多家健身、美容、娱乐、技能培训等单位，为三八节在商场购物到一定金额的女性顾客提供优惠，同时也为他们争取客源。

商场入口等明显处设立活动须知；活动期间播音室滚动播出活动内容；3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。店内参加活动商品pop特别注明：“三月女人天，亮丽妇女节”。

三八节商场促销方案篇五

3月8日，女性顾客在本商城购物可享受6.8折待遇。

凡在活动期间，丈夫陪同妻子一同在商城购物的，将会获得商城奖励丈夫的最佳礼物——围裙一条。

操作方法：顾客可凭购物小票在商城门前礼品领取处领取围裙一条。

3月8日当日，凡陪同丈夫或给丈夫购买男装的女性，均可享受6.8折优惠待遇，西服专区，将在原有打折基础上再降38元！使用代金券购物的不再享受此优惠活动。

在商城门前设3.8特卖场，将过季商品与积压商品，进行特价处理，有效回笼商户周转资金。

三八节商场促销方案篇六

活动时间：3月8日——3月13日(共6天)

活动地点：百货穿着类商场

活动内容：活动期间，顾客到百货商场购穿着类商品可享受运动休闲、少部分特价品牌商品不参加；

活动规则：顾客进店选择品牌专柜标有“我是百变女王”字样海报及跳跳卡；营业员提前做好百变小票的规范填写。

活动时间：3月8日——3月13日

活动地点：一楼化妆区域

活动内容：“女为悦己者容”，女人爱美是天性，春天又是保养容颜的最好季节；活动期间，商场开展春节化妆节：

2)活动期间，盛邀著名化妆师现场给真人模特化妆展示并讲解化妆保养知识，让您在春天更加美丽。

活动规则：企划部提前制作现金券；财务部负责加盖财务章发至赠券负责人；行政部负责赠礼发放登记。

活动时间：3月8日——3月10日

活动地点：五楼内衣区域

活动当日累计满688元，赠送性感吊带内衣一条。

活动规则：财务部做好单据的制作及培训商场营业员填写规范；顾客购第2件实行满100元收38元时，由营业员分别开具活动特别小票；企划部负责将活动主题跳跳卡张贴在各内衣

品牌专柜。

活动时间：3月8日—3月13日

活动地点：一楼黄金珠宝区域

活动内容：活动期间，顾客购黄金珠宝类商品：

- 1) 会员顾客购黄金珠宝类商品享8倍积分；
- 2) 指定品牌黄金每克优惠60元起；
- 3) 珠宝全场累计满3000元，赠送500元礼品1份；
- 4) 活动期间凡购任意品牌黄金，即可享受免费以旧换新活动；
- 5) 钻石、玉器5折起。

活动规则：会员中心做好8倍积分会员系统调试工作；一楼商品部负责黄金满额赠礼活动和以旧换新活动。

活动时间：3月8日——3月13日

活动地点：商场门口广场

活动内容：为营造特价售卖氛围，特在商场正门口开展皮草、羽绒、羊绒类反季促销活动；三八节特别奉献，反季风暴来袭！活动期间羽绒类商品全场特卖1元起抢购；皮草特价清仓1折起；全场累计满999元，参与大抽奖活动，最高奖项价值30000元金条1块。

活动规则：企划部做好场地安排，由广告公司搭建场外帐篷，具体尺寸及效果图要经物业部审核；业务部做好品牌反季促销活动折扣审核确保让利于顾客；物业部负责安装用电及音响设备调试工作。