

商场诈骗消费者应该找哪个部门 端午节 商场策划方案商场策划方案(模板7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

商场诈骗消费者应该找哪个部门篇一

每年的农历五月初五,是我国富有民俗传统节日——端午节.今年是6月22日(星期二).端午节一方面是纪念爱国诗人屈原,但在现代生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,主要是满足人们“驱邪,消毒,避疫”的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本促销方案,以求达到提升我司知名度和节日销售的目的.

二,促销活动时间

6月10日—6月24日

三,促销活动主题

1,端午节靓粽,购物满就送

2,xx猜靓粽,超级价格平

3,五月端午节,xx包粽赛

四,促销方式

一)商品促销

1,《端午节靓粽,购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天,在xx各连锁超市一次性购物满38元,即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只,每店限送200只,数量有限,送完即止.

2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌,思念公司等),制作促销粽子的小木屋或小龙舟,每店一个;(因为便于厂家的销售,我们又免费提供位置,合作是可行的.)

2) 促销期间,要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方,以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3) 除小木屋或小龙舟促销之外,各店在促销期间,应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

3, 商品特卖

二) 活动促销

1,《xx猜靓粽,超级价格平》

1) 活动时间:6月10日—15日

2) 活动内容:凡在6月10日—15日促销时间内,在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客,凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3) 活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子,让顾客进行粽子品牌及价格竞猜;商品由采购部落实

价格一定要相当低,以顾客意想不到的价格出售给顾客,使顾客感受到真下的实惠,为节子下一步的销售立下口碑打下基础.

2,《五月端午节,xx包粽赛》

1) 我司去年已经举行过,顾客反响强烈,效果也不错,实施与否敬请公司领导定夺;

2) 操作步骤:采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛;

3) 参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得.

3,《五月端午射粽赛》

1) 活动时间:6月20日—22日

2) 活动内容:凡在6月20日—22日促销时间内,在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客,凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3) 活动方式:

4) 道具要求:气球,挡板,飞镖;

5) 负责人——由店长安排相关人员.

五, 活动宣传方式

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2, 我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一,二期各40000份,第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园,莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数

量)

3, 场外海报和场内广播宣传.

六, 相关支持

1, 采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2, 采购部联系洽谈1000斤粽子材料, 举行包粽比赛;

3, 采购部联系洽谈2200只粽子, 举行射粽比赛;

七, 活动费用预算

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动: 靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2, 《xx猜靓粽, 超级价格平》活动: (数量价格由赞助商在各店促销决定);

3, 《五月端午节, xx包粽赛》活动: 粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4, 《五月端午射粽赛》活动: 粽子每店100只/22店=2200只.

费用总预算:

1, 装饰布置, 气球, 横幅, 主题陈列饰物, 平均每店300元, 费用约6600元;

2, 吊旗费用: 10000元

六月份促销总费用: 约16600元

小组成员对该促销方案的一些看法和建议:

卢怡蓉：

1. 方案中, 活动实施的人员分配不够明确具体.
2. 零售企业促销预算包括两项内容, 一是需要资金量, 二是资金的来源. 但本方案中, 第七项费用预算中, 并没有明确资金的来源. 除此之外, 还要注明活动中要注意的事项, 比如, 在进行场外促销时, 尤其是客流量高峰期和客流较集中的地方, 要注意防损, 包括时刻提醒顾客看好个人财物; 促销粽子期间, 要注意冷柜的安全使用事项. 还有, 活动期间种种突发事件的即时处理.

蔡肖玲：

这个促销方案有几点做的不好: 1. 促销场地的布置不够灵活, 没有根据商场的不同设计方案, 有一些场地不允许这样布置, 反而这样做了, 可能会影响人群量和销售量.

2. 猜粽品牌这项, 是可以让顾客更了解公司品牌和形象, 但是活动之前让顾客了解粽的品牌, 这样会更有效果.

3. 当天应该雇用一些兼职人员来帮忙.

4. 预算之前应该在市场上调查一下, 才估计比较有真实性, 可行性.

蔡肖群：

虽然主题是端午节, 但是为吸引更多顾客的来临, 应该让各专柜也一起参加这次活动, 可以通过打折促进整个活动的气氛. 每天活动结束后, 应清点礼品数量, 粽子数量等, 作为一个活动记录.

赖丽何：

促销活动中要注意事项:促销商品是否齐全,数量是否足够;出售场所人员是否均了解促销期限及做法.

最后,在促销活动后,零售企业要做好促销活动成效评估,通过总结评估本次促销活动的效果,记录活动中的成功与不足之处,改善缺点,以便下次促销工作做得更好.

杨霏:

注意事项:用电安全,兼职人员的培训及礼貌用语的使用,活动区域的卫生,和活动后的善后.

端午节商场策划方案(四)

商场诈骗消费者应该找哪个部门篇二

按照区委、区政府xx年招商引资工作总体部署,为进一加大招商引资工作力度,充分调动全系统干部职工积极性,使各单位目标明确、考评合理、奖惩分明,以确保完成全年招商引资任务,特制定本方案。

全年目标任务:一是完成进资3000万元,二是综合评分50分以上(按区招商引资综合评分标准)。系统各单位任务分配见附件一。

各单位要以城南专业市场开发为契机,以主攻市场建设为目标,不断拓宽招商新领域;要有开放的观念、创新的举措,加大引进国内外名商名店名品的力度;要招大引强,量质并举。

1、成立商业系统招商小分队。商业系统招商小分队成员由各公司、厂、营运中心和定点办主要领导组成。采取集中招商

和各单位分散招商相结合形式，大张旗鼓地开展招商活动。

2、建立任务保证金和招商引资工作基金制度。为确保招商引资工作任务完成，特设立任务保证金制度。任务保证金交纳标准如下：局党政主要负责人1500元、局班子成员1000元，各公司、厂和局营运中心党政主要负责人1000元，局机关工作人员500元。同时为充分调动各单位和全系统干部职工招商引资工作积极性，营造招商引资氛围，设立商业系统招商引资工作基金。基金来源按各单位资产管理收入计算提交：年收入在50万元以下按2%提交；年收入在50万元—100万元按提交；年收入在100万元以上按1%提交。基金主要用于开展招商引资工作和年终奖励优秀单位和先进个人。

3、跟踪服务，督促检查。各单位要全力以赴为招商引资服务，对引进的项目提供优质便捷的跟踪服务，着力为投资者排忧解难，全力为投资者献计献策。要及时掌握招商引资工作动态。

考核内容主要是：实际进资数和综合评分等。

1、项目实际进资。对xx年注册50万元以上的工业项目和外资项目，投资在5000万以上的城南专业市场项目，投资在500万以上的农业产业化项目，以及金融保险、名商名店名品（中国连锁业前百强）项目进行实际进资数考核。

2、综合评分。以信息报送、引进项目、项目效果、参与招商引资工作成效、环境投诉等内容分档进行综合评分。综合评分计分标准见附件二。

（1）信息报送分。根据各单位提供的投资项目信息的数量和质量，分一般信息、重要信息、重大信息等档次进行评分。一般信息指有明确的投资意向，投资在500万元以上的工业、外资、城南专业市场、农业产业化，以及金融保险、名商名店的项目信息以及可紧密联系的外地大型企业中层以上管理

人员信息。重要信息指有明确的投资意向，区领导及招商局参与考察洽谈的投资在20xx万元以上工业和外资，投资在5000万以上的城南专业市场，投资在500万以上的农业产业化，以及金融保险、名商名店名品（中国连锁业前百强）的项目信息。重大信息指投资在5000万元以上，通过引进，落户在区的工业和外资项目信息。所报信息经核查为虚假的，予以相应扣分。

（2）引进项目分。根据引进工业项目的个数、实际进资和注册资金等指标进行评分。可计算引进项目分的项目须是xx年引进，且注册资金在50万元以上的工业、农业产业化、大型市场物流、旅游开发项目以及外资、城南市场、金融保险、名商名店名品项目和社会事业项目□xx年引进的工业项目在xx年有新增固定资产投资，可计今年引进项目分。

（3）项目效果分。以项目的上缴税收、新增出口创汇两项指标计算。可计算效果分的项目须是xx年引进，且年度纳税5万元以上或年度出口创汇10万美元以上的项目□xx年的工业项目在xx年有新增税收或出口创汇，可计今年项目效果分。

（4）参与招商引资工作成效分。积极帮扶企业和参与招商引资活动10分。

（5）环境投诉分。因各种原因造成外商投诉、影响投资环境的，经查实确属被投诉单位有重大责任的每次扣5分；对投诉未按时答复的每次扣2分。

1、审核时间□xx年1月1日至20

xx12月15日

2、引进项目的确认：各单位须及时提供营业执照、投资合同、验资报告、在区纳税证明（国税、地税）、组织机构代码证、

土地权证或厂房租赁合同等材料报由商业局统一报招商局，由招商局进行审核确认。

3、实际进资的确认：内资项目根据固定资产投资（含土地、厂房、机械设备等）进行审核，外资项目根据注册资金和现汇进资进行审核，由区开放型经济工作领导小组进行考核。

4、注册资金审核：由招商局按项目营业执照的注册资金进行审核。

5、信息报送的确认：信息由商业局统一报招商局根据信息报送情况进行考核确认。重要招商信息由区开放型经济工作领导小组办公室进行考核确认。

6、参与招商引资工作成效的确认：由开放型经济工作领导小组办公室根据工作开展情况进行考核。

7、环境投诉的确认：由投诉中心根据投诉的情况进行考核。

1、重大信息奖：对提供投资5000万元以上的工业和500万美元以上的外资项目信息的单位或个人，按实际进资等具体情况，给予1000—5000元的信息奖励。

2、引进重大项目奖：对引进投资5000万元以上的工业项目和500万美元以上的外资项目，当年进资达到30%的，给予引进单位或个人5万元奖励；对引进投资亿元以上的工业项目和1000万美元外资项目，当年进资达到30%的，给予引进单位或个人10万元奖励。引进世界500强工业项目按上述投资规模标准给予相应3倍奖励；引进国内200强工业项目按上述投资规模标准给予相应2倍奖励。

3、保证金奖惩：年底考核对完成进资任务和综合评分20分以上的单位，按缴纳保证金1：1的比例进行奖励。

4、年终评出1个招商引资工作先进单位、两名优秀招商人员进行表彰和奖励。

商场诈骗消费者应该找哪个部门篇三

1、抓住国庆销售旺季机会，促进终端销售；

2、迎合公司批量新品上市，推广公司新品；

1、终端促销时间[x]月[x]日（周六）—[x]月[x]日（周日）

家具销售十一促销方案家具销售十一促销方案

（含两个周末和x天国庆假期，共计x天）

全国各终端零售网点（含专卖店和散批客户）

1、感恩祖国[xx]献礼

（2）礼品配备原则：原则上每一件产品，配备礼品一个，但礼品数量有限，先提先配，配完即止。

2、国庆促销、提货优惠

（1）终端凡是在[x]月[x]日—[x]月[x]日期间的提货，满x万可享受全场x折。

家具销售十一促销方案策划书 策划方案

1、所有的礼品赠送必须按标准执行，严禁截留礼品，严禁把礼品挪作它用，严禁售卖礼品。

2. 敬请各位经销商提前积极、及时备货，已备满足在国庆活动期间活动需求，以免影响活动效果。

商场诈骗消费者应该找哪个部门篇四

为了改变招商现状，提高职工、租户的招商积极性。建立招商激励机制，发挥团队优势，快速完成市场招商任务。本着公司利益最大化的原则，现特制定本激励方案。

鉴于目前的招商形势严峻，周边环境对市场经营的'影响越来越大。近三年租户一直呈现净流出的状况。对现有租户负面影响较大，招商工作推进也出现困难。故向公司申请制定招商优惠奖励办法。

1、对新租实行不超过两个月的优惠期，超过两个月的提交主要领导批示。

2、对单位员工引进的租户，不包括来电来访者，按年租金的20%提成奖励，具体奖励办法为，首次签约并缴费向员工奖励全部提成的20%，如半年后租户仍正常经营奖励全部提成的30%，合同期满一年奖励全部提成的50%。

3、对现有租户的招商奖励为：1、奖励1年停车费2、就近使用空置门面半年3、给予现金奖励20xx元。

1、租金不低于原定的招商政策底价，鉴于商家品牌及规模不同，超过底价签约须经公司主要领导批准。

2、按照公司现有租赁条件招商，所有区域先签先得。

1、提成奖励分为三个阶段，租户未达租期退场，将取消下阶段奖励。

2、如员工离职也将不发放下一阶段奖励。

商场诈骗消费者应该找哪个部门篇五

一、活动分析：

每年农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

二、活动时间□20xx年6月x日—x日

三、活动主题：端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式

【商品促销】

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2、商品陈列

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1)活动时间：6月x日—x日

(3)活动方式：在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子；让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

六、费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只*22店=4400只；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤*22店=660斤；

端午节商场策划方案(二)

商场诈骗消费者应该找哪个部门篇六

礼情款款欢度国庆

20xx年3月8日——10月7日

(三)加深商场与消费者的相互了解与情感沟通;

(四)扩大企业知名度,进一步树立商场“关爱社区居民会形象。

(一)买99元送30元现金

1、活动时间:

3、注意事项

(1)顾客购买活动商品后需保留购物小票,凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2)单张购物小票方可参加活动,不可多张小票累计参加。

(3)顾客领取现金时,需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

(4)该返现活动只限活动期间消费的顾客,以小票机打日期为准。

(二)狂欢□xxxx大礼疯狂送狂欢,狂欢1、活动时间:9月20日——10月7日2、活动内容活动期间,公司在第四期促销手册(时间:9月15日—10月15日)封面上印刷中秋、国庆现金券,现金券面值10元,凡顾客拿到我们的手册,剪下现金券到我商场购物满100元可使用一张,直接省8元现金,购物满200元可使用两张,多买多用,依次类推。现金券不可兑换现金。

注意事项：

(1) 顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2) 现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

(三) 会员你独享，旅游商品折扣展销国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销黄金周1、活动时间：9月20日——10月7日2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

注意事项：

(1) 购买特价商品的会员，不可同时使用代金券

(2) 特价商品已经售出，概不退换

(四) 同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本商场购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项

- (1) 顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。
- (2) 每位顾客在活动期间只可参加活动一次
- (3) 本活动最终解释权归xxxx商场所有。

商场诈骗消费者应该找哪个部门篇七

温州商贸城是由江苏奔宏置业有限公司出资建设的，该公司的重点项目——句容温州商贸城位于拥有南京御花园之称的句容市，是句容市政府20xx年重点标志性工程，占地面积200亩，处于西环路和104国道的交汇口。辐射南京大都市经济圈，是周边地区目前规模最大的专业建材、五金机电批发市场。该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。

温州商贸城坚持以市场为龙头，以产业为依托，以物流为基础，来打造该市场的集群经济、板块经济和名牌经济，它的建成既顺应了当今商贸流通向大时尚集聚的趋势，也符合该地政府倡导的大力发展民营经济的要求，它高起点的定位、规划，超前的建设理念，长远经营思路，是本地区一个融规范化，品牌化，专业化为一体最大的综合市场。经营项目分别有陶瓷洁具、石材油漆、灯具家具、木业制品、移门橱柜、五金低压电器钻业交易区等，将句容建材装饰、五金机电消费市场进行了科学的规划整合和有效的管理运作。另外，工商、技监、金融、供水、供电等及教育、餐饮、网络等服务设施一应俱全。温州商贸城是一座融展示贸易、仓储物流、科技服务、信息交流为一体的科技商贸城、文化城、信息城。

本处于西环路和104国道的交汇口。到达句容市区只有1.2公里的路程。项目门口有公交2路10路汽车，平均10分钟一班直达市区。项目距离南京江宁区只有20分钟车程，距离南京市

区只有40分钟车程。

1□s——优势

(1)地段——离句容市城市中心只有1.2公里，规划的物流商贸区域，对于大型的主题建材市场来说地段优越、位置显赫。

(2)交通——项目内有公交2路车直达市区10分钟一班，10路车离项目只有5分钟的路程。

(3)口碑——项目为句容市政府招商引资项目□20xx年10强民营企业□20xx年消费者信得过企业。

(4)物业——项目占地面积200亩，该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。是句容市最大的建材家具批发零售市场。

(5)配套——配置自动扶梯、6500平米的大型停车场，还有宽24米的中央绿化带配置休闲区域，配套设施较为完备。

(6)品牌商家入驻——一期，二期成功引进马可波罗瓷砖，冠军陶瓷，麒麟床垫，全友家私，皇明太阳能句容总经销，世友地板句容专卖店嘉宝莉油漆句容专卖，品牌影响力强大。

2□w——劣势

(1)由于早期句容商业市场没有成熟给投资者带来了忧虑。

(2)句容老的建材市场由于产生的早在句容人的心里有的一定的认知度，目前新市场开始需要一定周期的培育。

(3)项目临104国道道，车流快，人流被阻隔，有碍人气的聚集和商气的形成。

(4)项目居句容市区以外，区域商业网点分布较稀，商业氛围不足。

3□o——机会

(1)经济因素——股市衰退、证券市场萧条、银行存款利率太低，有效投资渠道窄；与此正好相反的是连年存款余额上升，大量闲散资金找不到有较好回报的投资方式。

(2)政策因素——国家宏观经济调控失当，造成房价一路高升，给投资者带来了商机。

(3)市场因素——随着经济复苏，人均收入大幅度提升，消费水平提高，消费能力和消费总量迅速增长，商业行业日益兴旺，商业地产开发前景也越来越美好。

(4)区域发展——本区域被政府规划为商贸物流区，本项目正符合本区域发展，在附近政府有意建造大面积的经济适用房，加大了本区域的人流量。

(5)现行的`产权式商铺推广模式，可以满足很大一批中小投资者的投资欲望。

4□t——威胁

(1)国家相关法规明确规定“禁止返租”，而产权式商铺推广模式必须向投资者承诺返租。

(2)工商局以及广告法对返租、回报承诺等禁止宣传，使本项目在推广中无法将信息传达到位。

(3)国家对目前房地产的发展过热不断的控制，银行利息不段上调。

(4) 招商难度大，开业时若无大量商户进入，商场经营会遭致失败，还有可能引发市场危机。

(6) 商业市场竞争激烈、经营困难，若不能盈利或保本，将难以摆脱这一沉重负担而无法彻底解套。

招商部职责

一、部门本职：

2、负责招商洽谈工作，进行市场拓展和完成领导交办的其他工作。

二、主要职能：

1、计划安排：编制部门本职所管年度、月度指导工作计划；

2、业务开展：对部门本职所管业务进行信息搜集和业务开展；

3、规范制订：对部门本职所管业务组织制定操作规程和管理制度；

4、检查考勤：对本部门所管业务进行监督、检查和考核；

5、资料管理：对本部资料进行管理；

6、工作协调：协调与公司各部门的关系；

7、市场拓展：开展对外客户洽谈招商工作；

8、工作报告：向总经理提交部门工作报告；

三、管理范围：

部门本职所管理业务范围。

四、工作要求：

- 1、本部人员要严格遵守公司的各项规章制度；
- 2、要经常深入市场基层，了解市场形势，搜集信息，提出计划方案及实施策略；
- 4、对于应由本部解决的问题，必须在一日内给予明确答复；
- 5、同事之间，分工不分家，分职不分责，齐心协力完成工作。

招商部经理：

一、岗位职责：

- 1、履行领导所指派的工作；
- 2、负责制定招商工作计划及目标；
- 4、建立及健全招商各项管理制度及实施细则；
- 5、评估部门下属各人员的工作业绩；
- 6、评估各项招商方案的工作效果；
- 7、定时向上级汇报招商工作情况；
- 8、定时开展市场调查工作并及时汇总上报；
- 9、建立完整的一套招商资料库。

二、领导责任：

- 1、对部门工作目标的完成负责；
- 2、对下属人员的工作质量、服务水平负责；
- 3、对下属人员的整体行为规范、工作秩序及精神面貌负责。