

# 2023年商场聚人气的活动方案策划(通用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 商场聚人气的活动方案策划篇一

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。

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

20xx年1月1日—20xx年1月3日

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！

活动一

“汇百款名品？一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力，传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

20xx年12月24日晚5点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀（根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3-5分钟，当晚拍30件）

2xx0年12月25日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖

元旦营销活动方案七

从以往的经验看元旦节对于药店促销来说推动性不是很大，但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力度。

加强药店外在形象，扩大知名度。

送给你家一般的温暖！

20xx年12月24日至20xx年1月3日

打折、买赠、义卖

- 1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条的顾客可以享受八折优惠。
- 2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。
- 3、贫困家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒（共500份）。

本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx贫困基金，用于无钱就医的同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视  
略

- 1、所有营业员、促销员要做到温暖到家的气氛。
- 2、要充分利用媒体来宣传此事，加强企业形象及力度。
- 3、赠品要提前准备，统一定做。

## 商场聚人气的活动方案策划篇二

二、促销时间：20\_\_年9月28日-10月7日

三、活动目的`：

- 2、通过\_\_周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘

扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

四、活动地点：各店

五、活动策划：

活动一：迎双节，惠不停，

9月29日——10月3日活动期在本商场推出系列“迎中秋、国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

- 1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。
- 2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。
- 3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20\_\_年10月1日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限送一面，限量300面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口(附图)。

活动四：“迎中秋，庆国庆”\\大型文艺晚会演出。

20\_\_年9月29日-10月7日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

## 六、活动宣传

1)dm海报宣传单：

a□dm活动时间：20\_\_年9月28日—10月7日

b□印量10000张□a3纸4p□105g铜版纸。

2)大门口海报宣传。

3)商场广播滚动广播。

4)卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

## 七、全场形象布置(另附彩图)

### 商场聚人气的活动方案策划篇三

活动时间：12月31日——1月3日

整体活动□20xx到了新年好，6000本台历倾情送

活动期间，凡在商城累计购物满300元（大家电等贵重品满500元）即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止！

发放地点：三楼羽绒世界

xx商城全体员工祝您新快快乐万事如意

各商场活动：

食品商场：美食升级贺新年

- 1、烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年
- 2、常规食品——大升级

榛子85.99元/斤，大枣49.99元/斤，开心果49.99元/斤，核桃69.99元/斤。

名品商场：

1□20xx年春节金条全新上市

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春

3、新年特别企划

1)黄金饰品免费换

2)黄金加工费兑换大升级

3)黄金身份证当钱花

4)黄金屋会员购金双倍积分

4、明牌首饰新年送惊喜

1)明牌黄铂金每克优惠价

2)明牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份

3)明牌x钻成本价销售。

4) 明牌铂金免费换（只须递增30%-40%）

5、 欧瑞德银饰、你我银饰、ss8银饰、七好银饰、嘉缘银饰全场6.8折

6、元旦开门红，戴新表走正点7、化妆元旦惊喜接连不断选份礼物送给心中的“她”

家电商场：

1、元旦开门红以旧换新大行动国家财政补贴10%厂商再补贴10%；双重补贴更省钱；电视、冰洗、数码全面参与以旧换新。

2、苹果店迎新开业。

3、精品电器展。

百货商场：

1、xx床品，元旦开门礼，以旧换新大行动。

2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱xx以旧换新大行动。

3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展。

4、送礼送健康，健身器材大推广。

5、健康三部曲：

（1）健康送父母——足浴盆推广

（2）健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼

### (3) 健康送领导——按摩椅推广

服装商场：

- 1、冬季商品大清仓。
- 2、服饰推荐。
- 3、贺岁款服饰推荐。

针纺商场：

- 1、红运专柜，休闲春款抢先上市
- 2、新年贺新春羊绒首选礼

元旦营销活动方案四

1、台历：

制作策略：把两岸咖啡西餐中选出12道精典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在元旦前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

（台历样品，仅供参考）

2、dm宣传单页：

制作策略：将咖啡厅元旦活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到咖啡厅菜品的精典。

3、钢琴曲点单：



制作策略：中内外著名钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

正面反面

#### 4、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上咖啡厅简明的精典物语，得到消费者对咖啡厅的极大认可。

（操作台样品，仅供参考）

#### 5、易拉宝：

制作策略：主要内容：咖啡厅精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼就餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

（图片样品，仅供参考）

#### 6、吊旗

主要内容：活动主题标语，“成功沟通始于两岸”

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动最佳选择。

（图片样品，仅供参考）

#### 7、大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，

便于消费者上来就可自行挑选菜品。

## 8、元旦通票(略)

### 元旦营销活动方案五

元旦是开年第一天，许多情侣都会选择一起度过这样美好都一天，以盼在新的一年里更加甜蜜，而单身的朋友也会选择这样浪漫的一天对心仪的对象表达自己的爱慕之情□theone咖啡厅会是你情人节的最佳选择。

活动背景：

咖啡厅优势□theone咖啡厅是一家音乐咖啡厅，环境清幽，虽然是刚刚起步阶段，但是已经具有了自己的特色风格，高品位的装修和音乐营造的浪漫氛围，非常适合洽谈事物，情侣约会等等。

咖啡厅劣势：由于店面并不是处于市中心等繁华地带，生意并不是非常好。因此决定通过在情人节这一天举行活动来作为咖啡厅的宣传。

具体活动方案：

活动目标：在元旦这一天，通过活动来吸引消费者不仅是情侣，还有单身的消费者来咖啡厅消费，扩大咖啡厅的知名度。

活动时间□20xx年1月1日。

活动主题：

theoneandonlyone让我成为你的另一半

活动内容：活动主要分成两个部分，一是线上活动，二是线

下活动。线上活动：

活动地点：在上投放广告。

活动主题□“theone咖啡与浪漫约会

活动内容：

- 1)广告通过“预订座位”、“转发”等链接提供服务。
- 2)网上参与可以预订情人节当天的座位，并且享受优惠，优惠的主要方式：
- 3)参与网上活动并进行活动宣传转发的用户可获得20元电子代金券一张；
- 4)情侣预订座位，最终的餐费可以享受8折；
- 5)单身朋友预订座位餐费享受9折；
- 6)网上预订座位同时可以收到情人节礼物一份，礼物是情侣手机挂饰一份；
- 7)发布有关元旦前一周在市中心的’活动通知。

线下活动：线下活动分为两部分。

第一部分

活动时间：是元旦前一周，

活动地点：在商业区，市中心等繁华地段进行演出。

活动主题□“theone咖啡与浪漫约会”

活动内容：

- 1) 搭建舞台，制作大型广告。尺寸根据实际场地而定；
- 2) 宣传单的发放，采用彩印，内容主要是情人节咖啡厅的活动及各种优惠；
- 3) 现场免费品尝咖啡厅特色咖啡以及甜点；
- 4) 在现场预订情人节座位的情侣会收到咖啡厅赠送的甜点一份。

第二部分：

活动时间：元旦当天。

活动地点□theone咖啡厅活动主题□“theoneandonlyone”

活动内容：

- 1) 进行咖啡厅内的必要装饰，花束、灯光等；
- 2) 制作留言墙“表白吧”。提供便利贴和笔，每一位顾客都可以在这里写下自己的心语。
- 3) “点歌吧”。情人节当天，可以为自己的伴侣点歌，每首99元。
- 4) 消费满199元的顾客获得一次抽奖的机会，100%中奖，奖品设置如下：特等奖1名，奖品是价值521元的theone咖啡厅代金券及巧克力一盒；一等奖2名，奖品是价值299元的theone咖啡厅代金券及玫瑰花一束；二等奖3名，奖品是价值99元的theone咖啡厅的代金券及玫瑰花一支；三等奖若干，奖品是玫瑰花一支。

## 商场聚人气的活动方案策划篇四

二、促销时间：20\_\_年9月28日-10月7日

三、活动目的：

2、通过\_\_周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

四、活动地点：各店

五、活动企划：

活动一：迎双节，惠不停，

9月29日——10月3日活动期在本商场推出系列“迎中秋、国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。

2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。

3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20\_\_年10月1日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服

务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务领取，每张小票限送一面，限量300面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口（附图）。

活动四：“迎中秋，庆国庆”大型文艺晚会演出。

20\_\_年9月29日-10月7日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

六、活动宣传

1)dm海报宣传单：

a□dm活动时间：20\_\_年9月28日—10月7日

b□印量10000张□a3纸4p□105g铜版纸。

2)大门口海报宣传。

3)商场广播滚动广播。

4)卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

七、全场形象布置（另附彩图）

## 商场聚人气的活动方案策划篇五

20xx年x月x日——20xx年x月x日。

xx珠宝“摇钱树”送礼百分百。

通过xx珠宝光棍节“摇钱树”活动活跃光棍节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

## 1、主题活动

凡在xx珠宝全国加盟店/柜购买任何一款xx钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动。

摇摇xx珠宝专卖店门口或专柜旁边的摇钱树（圣诞树装扮而成），即可从树上摇掉下来的幸运号码（以胶纸粘住100个幸运号码），以第一个掉下来的幸运号码兑换10—100元不等的现金利是包□xxxx珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1—18号兑换利是包；

19—68号兑换xx珠宝抱枕；

69—100号兑换xx珠宝挂历。

## 2、宣传造势

（1）在活动前（约x月x日）和活动中□x月x日、x月x日）在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“xx珠宝‘摇钱树’送礼百分百”，介绍活动的奖品及参与细则。

（2）在活动前印制活动宣传单页在店前派发（有条件还可在人流汇集区及社区派发），扩大活动影响力和宣传力度。

（3）在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员（如有条件可设立咨询电话）。

(4) 店頭pop展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

1、人员费用： $50\text{元} \times 18 = 900\text{元}$ 。

2、抱枕： $30\text{元} \times 49 = 1470\text{元}$ ；挂历： $30\text{元} \times 31 = 930\text{元}$ 。

3、展架： $65\text{元}/\text{个} \times 2 = 130\text{元}$ ，喷绘海报：120元。

4、宣传页dm  $0.5\text{元}/\text{张} \times 1000\text{份} = 500\text{元}$ 。

5、广告宣传费：约5000元。

6、总计：9050元。