

最新商场六一节活动策划方案(模板9篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商场六一节活动策划方案篇一

活动1、宝利来钻石 粽香传千里免费品尝

活动时间：6月10日—20日

活动期间在现场设免费试吃台，宝利来钻石为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的端午节。机会难得，请勿错过！

注意现场整洁和卫生；

现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

活动2：宝利来钻石 粽香飘千里，情系千万家

活动时间：6月10日—16日

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满200元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个（每天限200个）；凡于活动期间于本专卖店一次性购物满500元，即可凭电脑小票到服务中心领取“寿、禧”咸蛋一盒（六个装）（每天限100个）；凡于活动期间于本专卖店一次性购物满1000元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄、寿、禧”包一个（粽子1个、咸蛋一盒）（每天限30个）；赠品数量有限，送完为止。

员工严格登记赠品的派送情况。

活动3：宝利来钻石 “福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行

活动时间：（端午节）

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于5月30日下午14：30—17：30于本专卖店设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时宝利来钻石将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时宝利来钻石将把你包的粽子于端午节（5月31日）上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到宝利来钻石送出的精美礼品一份。

门店专卖店准备好包粽子的`各种材料，在桌上分3处放置好；

店专卖店做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后将照片张贴在店内。

- 1、店企划于6月5日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。
- 2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。
- 3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。
- 4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好宝利来钻石的促销活动是互利的，积极主动地融入到宝利来钻石的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

商场六一节活动策划方案篇二

主题：忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽

内容：

一、促销主题：忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽

二、促销目的：树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：6月20日——6月25日

四、促销对象：第一商圈内的居民

五、促销商品：主要商品成品粽及熟食、海鲜等；

六、促销内容：

(一)价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动(6月20日——25日)

具体品项由采购部决定(一楼促销栏及广播进行宣传)

(二)娱乐促销：可选2项中的其中1项

1. 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；胜者奖其所包粽子的全数；其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月22日~24日

活动地点——一楼生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，采购部配合

2. 射击粽子比赛

游戏规则——每人可获得5科子弹;以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个;

活动时间——6月22日~24日

活动地点——一楼生鲜部的海产区前

道具要求——气球、挡板、气枪、子弹

负责人——生鲜部，采购部配合

(三) 免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/22日—25日

具体负责——采购部

(四) 新品促销：可考虑引进一批闽南肉粽，现场特色促销。

具体负责——采购部

(五) 卖场陈列与布置：

场内：

1. 一楼冻品区前，两个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的头，两个堆头为龙舟的身；

2. 冻柜上方用粽子或气球挂成“五月五吃粽子”字样。

场外：条幅宣传“忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽”

商场六一节活动策划方案篇三

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，特别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佳节。

增加人气，提高销售额

端午飘香，粽是情

xx年x月x日——x日

有限公司

购物广场

（一）包粽子比赛，获购物卷

具体操作：

（1）活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的. 都可以获得五十元的购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的粽子带回家。

（2）比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又

好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛，第二天的复赛选出十个人进入决赛，第三天进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

(3) 活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

(二) 购物送xx粽

具体操作：

(1) 凡活动期间在人人乐购物满200的就送xx粽五条，满xx送八条，满xx送十二条。

(2) 凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

(3) 满xx送的名额为x□满300送的名额为x□满xx送的名额为xx□

1、店企划于6月3日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

商场六一节活动策划方案篇四

端午购物嘉年华送礼献真情

二、活动时间

20__年12月__日——__月__日

三、活动内容

1、端午节当天，前_名持会员卡的顾客在商场一次购物满_元，即送粽子一个。

2、投色子、赢鸡蛋

活动期间，商场一次购物满38元，可到投色子一次，并根据所投的点数，获得与点数相同的鸡蛋。

准备大色子一个，直径800×800(白色红字)

准备好鸡蛋票，鸡蛋票种类分别是1个，2个，3个，4个，5个，6个各印刷。

时间安排表：

项目负责部门要求时间

生鲜、外租区特价商品门店不低于30种，每天至少2种排队惊爆价商品_月_日前

其他特价商品采配：

1、采配与各店部组长沟通，联系适合各店且有力度的特价商品

2、各店特价不低于_种，每天至少_种排队惊爆价商品_月_日前

3、赠品各门店配合活动使用_月_日前

4、拍照营运部_月_—_日

5□dm单页制作营运部_月_日—_月_日

6、喷绘、写真制作营运部_月_日前

7□dm单页发放门店_月_日

宣传方式：

1□dm广告：

商场

商场

商场

费用共计：__

2、喷绘写真

_商场_写真版_个费用__元

_商场_喷绘_个费用__元

_商场_写真_个费用__元

费用共计：__元

3、店外：各店联系供应商进行场外演出、产品展示。

店内□dm单页宣传、堆头、海报宣传活动期间。