

# 最新商场的营销策划一般都干嘛(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 商场的营销策划一般都干嘛篇一

优势□xx超市具有很强的规模效应，在一定程度上具有很大的竞争力，而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

## 商场的营销策划一般都干嘛篇二

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。

2□xx日在钦州商场做宣传：贴海报和包装三轮车□xx日在商场前贴海报。

3□xx日检查库存和现场物料。

4、活动统一说辞的提炼：超市提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

## 商场的营销策划一般都干嘛篇三

1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，可以凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。

2、全场所有商品一律最低五折起。

3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的购物券。

4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。

5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，只有凭借购物小票(额度不限)，就能得到精美礼品。

## 商场的营销策划一般都干嘛篇四

1、热烈庆祝广州天虹商场开业五周年店庆。

2、通过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他购物，从而赚得销量，提升销售业绩。

3、开发新顾客，培养忠实顾客。

4、提升天虹商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩市场占有率。

天虹商场五周年，恢购物high到底。

xx年8月8日至8月10日。

广州天虹商场所有门店，深圳天虹商场所有门店、厦门天虹商场所有门店。

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，可以凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。

2、全场所有商品一律最低五折起。

3、积分兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的购物券。

4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。

5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，只有凭借购物小票（额度不限），就能得到精美礼品。

## 商场的营销策划一般都干嘛篇五

春节是中国的传统节日，受关注面广，潜在消费群体相对其他节日来说，要多得多，而对消费金额要比平常提升的多，这一来，就是很好的促销好时机——提高销售业绩和提升形象的时期。

骏马闹春：三口全家海南双飞五日游！

20xx年1月12日—1月25日

超市各分店

商品促销与促销活动两种

## 第一部分：商品促销

### 1、促销时间：

1/12—1/25

### 2、促销商品：

促销总品种数为216种左右，食品为100种，平均毛利下降5—8%，用品为80种，平均毛利下降5—15%，生鲜商品30种，平均毛利下降7—15%。

（说明的是上dm的商品，店内特价不做计算。）

### 3、促销方式：

以“海南五日游”为主打主题，推出送礼礼品等节日商品，同时做出相应组合的商品特卖。及各门店也推行的大量会员商品。选择30—40种商品，作为“有买有送”的促销商品，同时做“专刊推广”“春节商品大集会”“会员独享”等专案。

### 4、厂商促销安排：

场外，食品5家、用品3家。场内，食品10家、用品2家。联合厂商做相活动。

（操作时间为特价活动日内）

## 第二部分：促销活动

1、在活动日内（1/12—1/25），顾客在一次性消费100元者，参加抽奖。

2、抽奖凭有效收银小票，每满100元抽一次，超过100元部分金额以100元的倍数计算抽奖次数（不足倍数部分不予计算），最多限抽5次。

3、抽奖方式在抽奖箱放置奖券，其中奖项为6个。

（一等奖50个，二等奖200个，三等奖1000个，四等奖5000个、五等奖10000个、六等奖50000个），以抽出的券决定中奖与否。

（注明：分公司参与本次活动内容，数量由分公司定，温州数量为下）

4、若抽中奖券，有的则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖全家三口海南双飞五日游5000元x5

二等奖：奖xx购物券1000元x25

三等奖：奖xx购物券价值100元x390

四等奖：奖xx购物优惠10元x780

五等奖：奖xx购物优惠1元x10000

六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在xx超市购买，如不要视为自动放弃，恕不兑现。

6、活动门店□xx超市。

7、活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。

同时上交相关资料。

8、注：活动内顾客积到六张六等奖的的奖券均可得到吉祥猴一只（价格5元x10000□

1、在活动时间内（止1月21日），持xx年度与xx旅游公司签定的旅游合同（不限人数）均可获得本公司赠送的精美礼品一份。价值50元的健康称。

2、同时在活动时间内（止1月21日），参加人本旅游公司组织的春节旅游的游客均可获取新春贺年红包一个（包括小孩）。红包为10港元。

宣传推广

门店布置

在1月9日，各门店海报等宣传物资布置到位

在1月11日，各店宣传的dm出台，进行投递、发放完成；

在1月2日，春节布置完成。

媒体推广——温州晚报，以“海南双飞五日游”促销情报，进行软消息报道（1/11）

都市报，以“春节开心总动员”的活动进行宣传（1/12）

温州日报、晚报、都市报、商报，以“春节大联欢”的软消息报道（1/18）

电视台报道，以企业形式进行春节报道。（1月12日——2月12日）

## 费用预算

### 项目数量赞助备注

dm费用：18万14万份/上dm商品费用不做统计

奖券：24000元30.5万张/

促销海报：1200元28张/各店进行门口促销宣传□1x1□5m□

奖箱：1000元28个/抽奖工具

活动奖项：16万//包括物资采购费用及吉祥猴

奖箱包纸：1100元29张/

合计：366300元//不包括厂商dm费用

### 各部门主要职能

#### 营运部：

负责实施各类的活动及卖场布置

配合总部需操作的'营销工作事项

检查、监督各门店的执行情况，进行总结

#### 采购部：

负责整春年营销活动策划

提供各类宣传物资、礼品的设计制作

负责春年对外的媒体推广

负责营销执行方案制作及相关物资发放

信息部：

负责春节门店信息反馈、信息处理。

负责门店信息系统项目正常操作。

春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动，也是超市销售新特商品的好时机。