

# 最新鞋店春节活动广告语 春节促销活动方案(优质10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？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 鞋店春节活动广告语篇一

20xx年x月x日—20xx年x月xx日

元旦春节前后是小家电特别是电热水壶、豆浆机等可以做为礼品的产品的消费旺季，为抢夺市场，各品牌都纷纷有所行动；同时豆浆机、榨汁机等产品高昂的价格及消费者不熟悉如何使用等因素，一直使一些潜在消费者犹豫徘徊。为了抓住这一销售旺季和处在犹豫徘徊的消费者，我司特策划了本次活动。

- 1、利用“元旦”“春节”黄金周的机会，提升我司终端零售量，加大分销力度；
- 2、通过终端现场演示，提升我司产品知名度、激发犹豫徘徊消费者的'购买欲望；
- 3、有效的打击竞争对手，为实现明年我司的销售任务打好第一仗；
- 4、通过促销机型，带动其他产品的销售；
- 5、增强经销商操作我司产品的信心，振作导购员的士气。

1、促销对象：终端消费者

2、范围□xx省、xx省可控终端（是指有导购员的卖场）

促销主题□xx小家电迎新贺礼大酬宾。

宣传口号□299□xx豆浆机带回家□366□xx多功能炖盅提回家。

129□xx榨汁机带回家□99□xx电水壶“捡”回家。

xx电水壶老顾客不买也有礼送。

过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧。

（横幅标语为上面宣传口号或促销主题）

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、8.8折优惠和赠品

## 1、促销机型

电水壶：8901、8902，促销价99元；

电磁炉：3018，促销价199元

豆浆机□xxb□促销价299元；

炖盅：9121，促销价366元；

榨汁机□5002b□促销价129元；

其它机型8.8折优惠

## 2、赠品形式

所有购买xx产品的顾客除随机赠品外，还赠送精美新年台历

一本（价值25元），电水壶顾客还赠送价值5元的除垢剂2包，电水壶老顾客凭有效购机证明免费赠送价值5元的除垢剂1包。（以上赠品特价除外）

### 3、现场演示

演示机型：炖盅9121，豆浆机xxb□榨汁机5002b□5000d□□这四款为必须演示的机型，其它机型商家可根据销售情况增加）

演示地点：商场入口处或楼梯入口处或商场门口

演示要求：炖盅要求炖骨头或鸡肉，蒸格内放玉米、馒头、鸡蛋、红薯等并热气腾腾；豆浆机要求不间断打豆浆（豆浆加糖）并让所有前来演示台的顾客品尝；渣汁机要求现场演示榨汁过程并现场演示清洗过程，突出易清洗□5002b演示榨奶汁过程时，原料为香蕉、纯牛奶、冰糖等或青瓜、红萝卜等，演示完演示人员先尝喝表示干净再给顾客尝喝。以上所有演示给顾客尝试的东西必须要求卫生、干净（不仅演示中卫生而且后台操作也要卫生，以防品尝的顾客喝了生病闹肚子而投诉）。

演示人员要求：演示人员一定要声音洪亮、吐字清晰，条件允许尽可能带耳麦，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣，吸引顾客前来观看、咨询。同时，演示人员还要突出演示5002b易清洗的过程，现场准备水桶一蘸即干净的效果；演示过程注意顾客的疑问并边演示边解答。

演示台要求：至少3张以上演示台并齐摆放演示。

现场演示布置要求：一个展架、二张以上海报、一条以上横幅、产品与赠品分开堆码并在赠品上贴上醒目的“赠品”或“赠品区”字样；通过一些气球、鲜花、彩带、以及导购员自做的蝴蝶结等美化现场，哄动现场促销气氛。

## 鞋店春节活动广告语篇二

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

xx年1月27日—xx年1月31日

活动时间：

xx年1月27日

活动内容：

凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动时间：

xx年1月27日—xx年1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动时间：

xx年12月31-xx年1月18日

活动内容：

操作方法：

- 1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动时间:xx年1月1日

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到xx年1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

## 鞋店春节活动广告语篇三

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！

20××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

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）

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\*5

二等奖：奖\*\*购物券1000元\*25

三等奖：奖\*\*购物券价值100元\*390

四等奖：奖\*\*购物优惠10元\*780

五等奖：奖\*\*购物优惠1元\*10000

六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在\*\*超市购买，如不要视为自动放弃，恕不兑现。

6、活动门店：\*\*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\*10000）

1、在活动时间内（止1月21日），持××年度与\*\*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□1\*1□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

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

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

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。

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

### 1、 媒体传播。

这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

### 2、 销售生动化。

对卖场内货架、堆码陈列□pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

### 3、 人员促销。

这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1、属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：

主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2、属于欲望、比较、确信、决定阶段：

主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

春节期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。

3、春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

## 鞋店春节活动广告语篇四

1. 崭新的20xx年新年行将来到，在这辞旧迎新之际，举行“蛇年一喜迎新春活动”，锻炼学生的能力，丰富学生的课余生活。

2. 使学生知道中国新年的来历，感受新年的快乐气氛，展望美好未来，给亲人带去温馨的祝愿，给朋友送去诚挚的寄语，给老师赠上发自内心的问候。

20xx年2月3日下午13:00—16:00

学校多媒体教室

202全体家长、学生

联欢活动

1. 每个同学一份小礼物（要求是自己制作的，和同学一起相互祝愿交换）。
2. 家委会给每位同学的小礼品
3. 布置好环境。

一、主持人：（男主持：曹泽阳女主持：卓诗妍）

女：回首往昔□20xx年带给了我们进步和收获；

男：展望20xx年，我们的学习和生活势必更加丰富和美好；

男：今天，我们相约在这里，享受缘分带给我们的欢乐，享受这段美好时光；

女：今天，我们相聚在这里，一起专心来感受真情，用爱来拥抱春天；

男：今天，我们欢聚在这里，带着20xx的丰富收获手舞足蹈，展现才艺；

女：今天，我们相聚在这里，带着20xx的。甜蜜梦想欢聚一堂，快乐起航；

男，女：这里将成为欢乐的海洋，让快乐响彻云霄！

男：戎徐小学20xx届02班20xx年“蛇年一喜迎新春活动”现在开始！

女：先请我们全体同学起立，齐唱《读唐诗》，动作指导卓诗妍【齐唱《读唐诗》】

二、男：我们是快乐的天使，

女：我们是幸福的一代，

男：爸爸、妈妈用爱哺育我们成长，

女：老师用爱教育我们成才！

男：接下来请欣赏诗朗诵，表演者：詹奕锐、何宗霖、周鸿  
辙、王泽洋、朱天乐、徐宇杰、石锦笙。

下面让我们来放松一下：

击鼓传花：一人拿花，一人背着大家或蒙眼击鼓，鼓响传花，  
鼓停花止。花在谁手中，谁就表演一个节目，假如花束正好  
在两人手中，则两人可通过猜拳或其它方式决定负者。

第二轮抽奖开始，将有3个三等奖产生……有请抽奖人：家委  
会副会长曹泽阳爸爸

## 鞋店春节活动广告语篇五

:

5载辉煌，感恩回馈

:

贺新春，庆店庆，来者有惊喜！

20xx年1月17日-1月26日

活动内容：即日起-1月25日，凡一次性在本商场购物满18元  
的顾客可获抽奖券一张，专柜满36元送一张，依此类推，多  
买多送，并把副券投入抽奖箱内，本商场将在年三十晚(即1  
月25日晚)七点三十分在超惠大舞台进行抽奖□20xx年元大红

包等你拿. 奖项设置:

牛年最牛奖: 1名奖超惠百货20xx年元大红包一个!

牛年大发奖: 2名奖超惠百货888元大红包一个!

牛年一路发: 3名奖超惠百货168元大红包一个!

牛年小发奖: 88名奖超惠百货8元小红包一个!

注:以上红包金额均为现金购物券, 可在本商场超市区当现金使用.

1月17日, 凡一次性在本商场购物满28元以上者, 均可凭电脑小票到一楼服务台免费领取“355ml”可乐一罐, 单张小票限送一罐, 小票另还可参加抽彩电活动!

费用预估:350罐/天\*1.8元=630元

活动时间: 1月18日至1月25日(共8天)

每天上午10: 00至晚上20: 00

活动内容: 凡在本商场超市区一次性购物满28元的. 顾客, 凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“免费抓糖果一把”。

活动细则:

- 1、限超市区购物者参与, 专柜无效;
- 2、单张电脑小票最多可抓三次;电脑小票当天有效, 小票金额不可累计;
- 3、抓取糖果时只能用一只手, 用两只手所抓取的无效。

采购部：负责散装糖果、饼干、果冻的筹备或联系供应商赞助。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

营运部：负责活动商品的调拨与发放。

防损部：负责活动现场的秩序维持。

预算：预计一天需120斤糖果，八天需960斤糖果，

每斤4元左右\*960斤=3840元左右

活动时间：1月26日(即大年初一)

活动内容：凡光临本商场的前168名顾客，即可获得由本商场送出的“吉祥如意”大利是一封。大年初一商场门口两侧各站9名迎宾小姐迎宾，开门前放礼炮以示吉祥，开门红利是由店长或其它高层领导亲自派发。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元；

防损部：负责活动现场的秩序维持和礼炮鸣放。

预算：“吉祥如意”红包168个，企划部原已有。

共168\*2元=336元

活动时间：1月26日至1月28日(年初一到年初三)

每天上午10：00至晚上20：00



活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元以上的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“任意抓取红包”一个。单个红包最高金额可达88元，每天数量有限，抓完即止。

活动细则：1、限超市区购物满28元以上者参与，专柜无效；

2、单张小票限抓一次，限一个红包；

3、电脑小票当天有效。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元；

防损部：负责活动现场的秩序维持。

预算：预计900张红包(企划部已有利是封)

20元的10张、88元的3张。

## 鞋店春节活动广告语篇六

珠宝十周年庆浓情献礼诺爱一生系列美钻特价促销，寓意：  
永恒承诺钟爱你一生一世

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

圣诞节、元旦这两个节日没有特定的消费群体，且活动的持续有效期较长，价格战无疑是争取消费者的方法。采用节日期间推出特定款超低特价的商品增加柜台前的人气，从而可以吸引跟多的消费者。

## 诺爱一生系列美钻

款式风格：均以经典、高贵、简单、优雅、大方为主珠宝店新年促销策划方案——策划书。

销售对象：首饰名称寓意非常适合新婚佳人选购，款式风格同样也适合大众消费者佩戴，所以适销对象广泛。

主钻定位：10分，15分，20分，款式共10款（10分五款，15分三款，20分两款）

活动地点：珠宝全国各地专卖店/柜

## 恒久钻石见证美满婚姻

随着珠宝形象代言人、影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的'恒久联系起来就构成我们新款信守系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过恒久这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

### （1）三年之约：

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

## (2) 牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加珠宝举办的各种联谊活动等等。

## 鞋店春节活动广告语篇七

名家春联派送，百万红包祝福

20xx年xx月8—xx月xx日

- 1、前期已成交老客户；
- 2、前期登记意向客户；
- 3、前期来电来访客户；
- 4、活动期间上门客户。

xxx售楼部

本次活动主要分：名家现场书写春联、按照客户需求自行挑选春联、老客户送糯米

8：00 前所有的工作人员，准备就绪，做好接待准备工作；

8：10 售楼部现场音响设备打开烘托氛围

8：30 老客户糯米开始登记发放

- 1、维持现场秩序活动执行方案；
- 2、做好礼品(糯米)发放登记工作；

3、做好新老客户接待工作

4、借助现场氛围,把握新客户成交。

背景板(结合活动现场做)

1、展架(优惠政策)

2、彩虹门(条幅)

音响设备一套

笔墨纸砚、春联红纸、案台

礼品：糯米、春联、手提袋(项目宣传单页、扑克牌、抽纸盒)

客户登记表、礼品发放登记表

老售楼处大喷绘布，促春联活动广告。

## 鞋店春节活动广告语篇八

一、活动目的：借春节促销，完成公司制定的春节销售任务。

二、活动主题：“迎新春，送茶礼”

三、活动时间□20xx年1月18日——20xx年2月13日

四、活动地点：公司直营店、卖场和全国各加盟店。

五、销售目标：配货科400万；直营店300万。

六、活动内容

## 1、春节礼品

主要开发铁观音、大红袍、红茶、白茶和茶点，共5类11款礼品装，分别为：

铁观音系列之“泓韵m1050”（建议零售价1380元+盒）。

“天籁之音m900”（建议零售价720元+盒）；

“九香”m850”（建议零售价560元+盒）；

“美丽之饮t25”（建议零售价350元+盒）；

大红袍系列之“福尊”（建议零售价1200元+盒）；

“醉红袍”（建议零售价800元+盒）。

红茶系列之“上品红”（建议零售价700元+盒）；

“罗马风情”（建议零售价460元+盒）。

白茶系列之“白玫瑰”（建议零售价600元+盒）；

“月牙白”（建议零售价300元+盒）。

“福贵大礼包”（以茶点为主，建议零售价180元）

## 鞋店春节活动广告语篇九

促销商品：

1) 1月8日起开始销售，1月xx日完成全部年货进场工作。

2) 应季推出各种年货、烟酒、礼品、礼篮、南北干货、茶叶、

糖果、饼干、保健品等。3)1月10日前完成年货礼篮一条街。

1)以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。(根据堆头大小指定)

3)空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4)自选礼篮商品价值180元以上可免费赠送10元礼篮。

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“年货、礼篮”一条街当中。

1)南北干货为年货重点，可现金采购散装南北干货用于包装成中英自有品牌。

2)主要海味特产、香菇、发菜、红枣等。

3)多选礼盒装的.南北干货。

1)随着新品种大量引进，各店增加保健品陈列位置，规划保健品专区

2)保证以下知名品牌在所有卖场内都有销售——万基、康富来、喜悦、鹰牌、天成

## 鞋店春节活动广告语篇十

活动重点说明：1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、

元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品的将热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

活动内容：

20xx=200+8=20xx+8=?购物满200元，加8元可换购价值18元的商品；购物满20xx元，加8元可换购价值88元的商品（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

操作说明：凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。奖券设置：（奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券）

一等奖：在奖券上标有6个商场司徽，2名，奖品为价值20xx元的礼品或消费券；二等奖：4个司徽，5名，奖品价值为500元；三等奖：3个司徽，10名，奖品价值200元；四等奖：2个司徽，20名，奖品价值50元；五等奖：1个司徽，奖品为价值10元。

操作说明：可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，加上韩剧《蓝色生死恋》的热播，现在人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯

上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在6元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

以两人为组合，可以是情侣或父母与孩子或朋友，拼“鼠”或有鼠的图案(所有参赛者为一幅图案)，比谁拼得快，凡在规定时间内拼图完成的，并拼正确的，可以把拼图拿走，拼得最快的前三名再各奖励200元消费券。另外凡参加者均赠送一份价值6元的小礼物。

报名电话：(在海报上和报纸广告上公布报名电话)，

报名人数控制在60对左右。

活动可与厂家联合举办，由厂家提供拼图。

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到商场的真诚。

选择周末两天，商场老总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有商场名称的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予



次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

操作说明□a.地点可以选择在商场中央大厅或服务台一侧，准备好建议单(上面标有建议内容、建议人、联系地址或电话等选项)，同时准备好笔、椅子、桌子等□b.具体奖励金额也可以视商场自身实力而定，不过当然是金额越高，吸引力也越大，正所谓“重赏之下，必有谏夫□”c.选择商场老总坐堂值班，是体现商场的诚恳，可以是老总和副总轮流值班。

鼠年礼品展：跟鼠有关的礼品和商品，有鼠图案的商品

新年公益活动：如是社区商场，可以捐资建造社区公共设施，另外可以重点围绕老人和小孩展示公益活动。

编织围巾教学：冷冷的冬天，为心爱的人编织一条暖暖的围巾，你知道如何编织围巾吗?邀请专业人士在商场现场讲解示范如何编织围巾，并提供材料供顾客购买。