2023年商场的营销策划一般都干嘛(优秀8篇)

民族团结是促进各民族共同繁荣和发展的根本保障。写一篇成功的民族团结文章，我们需要以积极向上的态度来展示不同民族的文化和传统。以下是一些民族团结方面的名言警句，希望能够给大家带来启示。

商场的营销策划一般都干嘛篇一

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个易拉保、两个海报牌。

2、8款样机输出：1款特价机163g□2款上量机18a□138a□2款新品171d□186sm□1款电脑表现162ay□活动主销机型29、1款形象机226ay3□

活动费用：包装三轮车(5辆)2元、运输费用5元、临时促销3元/天×2=6元，共31元(场地有商场申请)。

商场的营销策划一般都干嘛篇二

活动时间：　月　日——　月　日

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：　月　日—　月　日)一元　十元产

品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

二、购物得大奖 力帆轿车开回家

凡 月 日— 月 日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于 月 日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车 一名

二等奖：洗衣机 三名

三等奖：空调被 五十名

纪念奖：杂物袋 若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

三、全市最低价承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

商场的营销策划一般都干嘛篇三

1.基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客，扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2.营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3.长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益

和社会效益的统一。

商场的营销策划一般都干嘛篇四

1.建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2.企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3.设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4.赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5.邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

商场的营销策划一般都干嘛篇五

20xx年2月1日-2月20日

注：2月12日是20xx年农历正月初一，可以提前半个月开展迎春节促销，法定春节放假为7天，因此春节促销可以持续20天至一个月。

“马到成功”

(1)天“马”行空

在商场大门口挂出一幅大型的“马”画像，悬挂在商场正门口上方，除了“马“画像外，可以写上“马到成功”四个大字，同时还可以在画布上标出商场促销的主题内容，如满多少送多少等。

操作说明：

1、画布底色可以是蓝色或红色，蓝色意味着“天马行空”；红色象征过春节红红火火。

2、画布大小为10*8米，可根据商场门面大小做调整。

3、“马”画像除了传神外，整体上应能体现奔腾壮观的气势，给人以美的感觉。

(2)一“马”当先

抢先推出各种商品最新流行款式，包括服装、家电、珠宝首饰类等商品，并采取优惠打折、现场实品展示、模特秀等方式促销。

操作说明：

1、春节是一年当中除旧迎新的最佳季节，也是商品推陈出新的良好时机。

2、“一马当先”的内涵除了指抢先推出商品外，也可指呼吁顾客抢先一步购买商品，引导时代潮流。在宣传上两者可以并重。

(3)“本命年”的幸运与祝福

凡生肖属马的顾客凭身份证可去商场免费领取小礼品一份，共xxxx份，赠完为止。小礼品为刻有马的玉佩、金属章、幸运结等护身符，价值10元左右。

注：礼品赠送也可以采取购物满多少才赠送的方式：凡生肖属马的顾客购物满50元，即可赠送小礼品，数量不限。

(4)与“马”共舞

在商场门口摆放一匹骏马，顾客购物满200元，即可与“马”合影。合影方式：站在马旁边或骑在马背上。

操作说明：

1、生活在都市里的人对马接触不多，商场借此可以让更多的人一睹“马”的风采，从而汇聚人气。

2、注意现场清洁卫生，注意给马喂食。

3、挑选一骏马，并给马进行一定的装扮，使其能更加吸引顾客的目光，同时注意现场清洁卫生。

4、为维持现场秩序，可用栅栏围成一区域，让马停留在其中，以避免顾客过近接触马，令马产生骚动。顾客与“马”合影，必须听从现场工作人员的指导安排。

5、此项活动时间不宜太长，以致马过度疲劳，甚至令顾客对马产生同情心理，进而导致对商场这种做法的反感。可以采取两三匹马轮换的方法。同时要记得在现场放置一定的食料，给马喂食。

6、马也可以是跟马车连在一起，顾客可以坐在马车上合影。

(5)万“马”奔腾

开辟专柜，展出各种有关马的’礼品，包括马画像、陶瓷马、木雕马、青铜马、剪纸马等等。

(6)“马”一般的腾跃——立定跳远

在商场门前广场圈定一活动区域，划定一长度为2.5米的距离，站在起跳点上，双脚并跳，凡能跳越这个长度的顾客，即可领取价值30元消费券。

操作说明：

1、凡是到现场的顾客均可参加，在现场设置一工作台，欲参加的顾客可在现场排队报名参加。

2、在跳远区域，铺上沙子，以避免受伤，同时用白线画出起跳点和跨越点，。

3、活动分男女组进行，男的距离设置为2.5米，女的为2米。比赛按标准规则举行，不可犯规。

(7)“马”年星座星运

邀请专家在现场讲解“马”年星座与星运，顾客也可现场提问。

活动地点：商场门前广场或中央大厅

操作说明：

1、随着越来越多人对星座星运的感兴趣，相信此举必定会吸引众多年轻人的参加。

2、专家邀请对象：对星座和星运有研究的专家或心理学家。

3、在活动现场，同时可以进行一些星座小测试。在现场放置一些测试资料，顾客可自行测试。

(8)画“马”比赛

开展现场画“马”比赛，邀请小朋友参加，或开展有关马的对联、马的故事等征集活动。

奖品是商场消费券。

商场的营销策划一般都干嘛篇六

1."5m"原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客xx超市在xx开张并传递物美价廉的’信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2.并附以街头发传单的形式并向顾客传递xx超市的经营理念"天天低价"原则。

3.在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4.注重卖点的广告宣传即pop广告。

商场的营销策划一般都干嘛篇七

1月31日(星期日)2月3日(星期三)(4天)

缤纷春节欢乐送礼

活动一：缤纷春节8折酬宾

购穿着及针纺类商品享全场8折。绒服、化妆品、照材、数码产品、小家电全场9折火爆酬宾热卖。

注：(超市、手机、名烟酒、黄白金、特价、削价商品不参加打折活动)

活动二：

春节灯谜会猜谜获奖乐翻天

活动期间，新世纪推出“春节灯谜大街”，顾客无需购物即

可买免费参加猜谜活动，猜的越多，赢得越多。

领奖办法：猜中5个领奖一份。总服务台领奖(赢4.99元的可口可乐一瓶)

活动三：

缤纷春节庆超市大行动

【超低价买大米】

活动期间，超市大米超低价热卖，每斤1.39元。

【投色子赢鸡蛋】

超市购物单张小票满38元，可凭电脑小票投色子一次，满76元投色子二次，并根据自己所投的点数为准，获得与点数相同的`鸡蛋。

企划部准备大色子一个，直径800x800(白色红字)

超市准备好鸡蛋，在超市出口处参加活动。现场送鸡蛋。

邮报10000张8开2页4版急定印刷28号发行

2.手机短信100000条。

3.电视台、气象局广告。

4.企划准备灯谜的内容。布置灯谜大街(一楼服务台东走廊、二楼)

5.二楼三楼电梯入口柱子用满100送活动内容写真装饰

6.a2广告架支撑活动版面10个(一楼4个，二楼2个，三楼2个，

四楼2个)

7.一楼南门装饰春节氛围,大活动版面2块。

8.临沂发货采购注水旗杆20套，制作布旗，放置楼前营造氛围

9.过大年背景做超市出口、入口及超市内立体版面悬挂。超市出口1个，超市入口1个，超市内写真悬挂40套，(写真、泡沫板□kt板制作)费用xx元已交。

商场的营销策划一般都干嘛篇八

x月x日—x月x日共七天

辞旧迎新，半价返还

(一)主要活动：辞旧迎新半价返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元;

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效;

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示);

(二)可行性：七天中抽取一天50%返还，相当于全场折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1、男女装特卖场;

2、儿童商场购物送图书;

3、厂方促销活动。

1、报纸广告

2、电台广告

3、现场横幅

4、现场彩灯