

# 2023年商场元宵节活动策划方案(优秀12篇)

在游戏策划中，我们需要制定详细的时间计划和任务分配，以确保游戏的进度和质量。以下是一些成功活动策划的案例，供大家参考和学习。

## 商场元宵节活动策划方案篇一

年2月x号

第二：活动地点

xxktv

第三：活动目标

本ktv将成为亲朋好友聚会的极好娱乐场所。

第四：促销活动面对群体

家庭、亲朋好友聚会等等

第五：促销活动定位

在ktv消费水平日益提高成为一个高档次状况下首先需要在广告攻势上独树一帜、活动的标新立异，另来消费的客人耳目一新，营造节日的热烈温馨的气氛。

第六：促销活动宣传语

花好月圆人团圆，群灯曾艳你最“好”。寄去相思和祝愿，网中情缘愿梦“圆”。

## 第七：促销活动具体方案

ktv将举行有奖猜谜活动，每一组家庭或者亲朋，“气球一响，猜对有奖”活动把谜语放在气球中，每人选择一个气球弄破它就是选择一个谜语，答对了的就可以参加抽奖活动，没有空的，全部有奖品，中奖率100%。

## 第八：促销活动方案实施具体方法

首先需要ktv服务员为每一包房的客人送上气球。本促销活动方案仅限元宵节这一天。

## 商场元宵节活动策划方案篇二

XXXX年2月24日-25日

XXXX年策划

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此还可围绕服装、学生用品等展开促销。

### 一、团团圆圆过元宵

美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋(迎新晚会策划书)，或小灯笼一个，价值5元左右。

## 二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

### 三、良辰美景共赏

元宵游园齐乐(惊梦)。

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访羊年元宵节活动策划策划书。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。

一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞师舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

## 商场元宵节活动策划方案篇三

XXXX年XX月XX日-XX日

XXXX年策划

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家

的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此还可围绕服装、学生用品等展开促销。

## 一、团团圆圆过元宵

### 美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

## 二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5□

小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6□

除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

### 三、良辰美景共赏

#### 元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞狮舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

游园布置必须精美，注意维持活动现场秩序。游园活动的开

始和结束可以以爆竹鸣号。

## 商场元宵节活动策划方案篇四

20xx年3月4日—6日

### 20xx年元宵节促销策划

浓情元宵（相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵）

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

- 1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对客户来说必定是一个极大的诱惑。
- 2、在现场设立一服务处，客户凭购物小票到服务处领取小吃券，客户凭小吃券即可到摊位上购买小吃。
- 3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。
- 4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。
- 5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。
- 6、除了用小吃券消费外，客户也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让客户一目了然。

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

## 商场元宵节活动策划方案篇五

20xx年2月22日-3月5日

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此我们



的促销活动重点围绕跟元宵有关的商品展开促销。同时借助烟花爆竹、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛，回升消费热情。

2、同时春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升公司知名度和美誉度。

1、火树银花不夜天共度元宵享团圆

2、猜谜语欢乐中奖

3、良辰美景共赏元宵齐乐园

元宵佳品、糖果、生鲜蔬果类食品。

（一）、购物赠汤圆

（二）、猜谜语欢乐中奖

把超市布置成元宵游乐区，悬挂灯笼，在全卖场的每个角落都张贴谜语条，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美礼物。

（三）良辰美景共赏元宵齐乐园

3月4日晚7点30分钟在外场开辟游乐区，在游乐区大舞台内增设套圈活动和一些表演等活动来吸引人气。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满

多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。

表演：表演者有店面有才艺的员工来共同表演，目的是增加元宵节热闹气氛。

- 1、1月25日特价商品资料汇总，预定出上邮报的商品；
- 2、1月25日各部门的活动计划书上交店长办；
- 3、1月29日邮报商品下午开始照相；
- 4、1月30日邮报定稿
- 6、2月1日邮报到店上；
- 7、2月2日至3日开始邮报全面发放；
- 8、2月1日至3日所有特价pop写好；
- 9、2月3日卖场气氛pop布置完成；

为保证活动的持续性和工作责任到每个人，特制定以下要求：  
气氛设置：外场气氛，内场气氛，销售气氛。播音气氛。陈列气氛pop书写。

（一）dm邮报：单张16k 10000份\*0.18=1800元。2月1日下午dm邮报到店。

- 1、邮报发放计划：（发邮报的重点在各大生活小区和居民住宅及城中村，要尽量贴近百姓生活）
- 2、卖场内留：1000份（收银、总台）

（二）、场内不间断的播音；

播音内容就是活动内容

### （三）横幅制作

1、横幅两条：火树银花不夜天共度元宵享团圆

良辰美景共赏元宵齐乐园

2、喷绘：两块

### （四）、内场气氛pop和吊排设计：原来的不动

准备工作：

备足货源，搞好汤圆的商品陈列，店内海报□pop的书写等

初步估计费用为元，明细如下：

促销活动费用预算表

活动简介□20xx年2月活动活动时间□20xx年2月4日至2月12日

多尔惠超市普吉店：制表人（预算部门）：店长办

1、唐光杰：负责活动前各项准备工作及海报制作及进展情况跟踪；负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营安排，负责生鲜的各项运营进展情况的督促。负责整体人员调配，主要特价商品货量的控制、各部门和各类人员及各项活动的综合监督检查。发现问题及时作出整改决策。

3、吕涛、王丽：负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营跟踪、堆头位置和人员协调，各项工作执行情况的督察和汇报。

4、徐志玉、王彩云：负责收银线的零钱兑换和接待顾客的投诉和处理。

5、唐光杰、吕涛：负责活动前政策资源的谈判、落实、跟踪，配合卖场确认主打商品；货源的最终到位时间为：2月3日。

6、王丽：负责整个外场礼品准备工作和发放，礼品借出时候和回收时候收货部和防损部必须参加点货，营业结束时收货要向防损部报告等防损部人员到场才能清点数量后拉到指定的仓库。严禁在无防损部人员参与的情况下就出入货品，否则后果自负。

7、张文辉、唐光杰：负责在1月31日将邮报发放方案做好交店办审核，2月1日人员培训到位，活动中各人力调配方案，于2月3日晚整个邮报发放的宣传工作全面结束。唐光杰负责全店耗材购进的敦促和统计工作。遇到无法解决的问题要及时向店长办报告。

8、王洪富、王彩云：负责活动前的电子设备和收银系统的检查工作，商品资料的变价工作。特价商品资料的建立和检查工作。应急收银通道和临时收银点的计划和设置。2月3日对总台，收银人员的活动培训，服务培训，注意事项等培训工作。各种收银耗材的准备。

9、华绍云：作好全场人员的纪律监督工作和需要人力支援的各部门抽调出来的人员的协调工作。发现问题及时向店长办报告。

10、杨翠兰：作好整个生鲜部活动安排，于2月2日之前将活动期间的人员排班表交店长办审核，抢购堆头及抢购区域的秩序维护和需要人力支援的申请和协调要事前与人事部作好沟通。定出具体的人员和时间。

10、王丽、吕涛、杨翠兰：负责你们所管区域和所管部门的一切工作：包括活动前的市场调查，活动计划的撰写，特价资料的收集汇总，拟订出上邮报的商品、活动期间的人员安排等等。做到重点特价推头和重点促销区有专人负责推销，并且有销售量的评估和陈列效果的分析，以便于我们把下次活动做得更有效果。

## 商场元宵节活动策划方案篇六

伴随着元宵佳节的靠近，餐饮店元宵节策划势在必行，的目的是提高各店营业收入，树立餐饮品牌形象，再掀节日消费高潮。活动策划具体内容如下：

正月十五闹元宵□xx餐饮送

xx.3.5元宵节

美食城、美食海鲜城、美食海鲜广场、法尔春天餐厅

1、正月十五当天来店消费的客人可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美小礼品一份，每桌限猜一个灯谜。

2、正月十五当天到店内消费的客人，每人赠送元宵两个，赠完为止，营业做好登记，财务备存。

3、正月十五当天各店厨师推出几款团圆菜品，寓意元宵节团团圆圆。

1、企划部负责设计横幅，每店一条，内容：正月十五闹元宵，勇丽餐饮送祝福，利用短信平台发送元宵节祝福短信，内容：正月十五闹元宵，勇丽餐饮送祝福，勇丽餐饮祝您月圆灯圆事事圆，情圆梦圆人团圆！

2、灯谜由各店自己打印准备。（字谜部分发给客人，谜底部

分放在前台，按序号对谜底)

3、猜灯谜的礼品各店根据现有剩余小礼品配发，财务做好登记。

4、各店所需元宵数量提前安排本店采购人员进行购买。

1、各店对员工进行相关知识培训，当日客人用餐时主动提示，并送上节日祝福。

2、活动当天赠券活动只赠不用、积分卡活动正常进行。

## 商场元宵节活动策划方案篇七

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。因此相应的活动策划也是必不可少的。另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

浓情元宵，难忘今宵

活动1、浓情元宵，颗颗真情

活动时间：3月1日—3月4日

活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

活动内容：凡于3月3日—3月5日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份(三-五个)，每天限送500份。

活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

## 活动2、喜闹元宵，乐猜谜语

活动时间：3月1日—3月4日

活动时间：3月2日至3月5日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值3元)，每天限送300份;同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值5元)，每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米(8斤)一袋(价值8元)，每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

## 活动3、真情元宵难忘今宵

活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

b□重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

c□保留部分春节促销活动气氛布置。

e□冷冻食品区气氛布置，悬挂小灯笼、灯谜和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt□

## 商场元宵节活动策划方案篇八

好元宵新世纪

20xx年x月x□(初十) 日—28日 (十五)

好元宵新世纪

年年元宵年年圆，大家小家俱团圆。好友齐聚新世纪，大家一起吃汤圆。圆圆汤圆香滑甜，入口犹香暖心田。幸福好运随春至，全家欢乐庆团圆。新世纪、猜灯谜、逛夜街、吃元宵，新世纪元宵最热闹，新世纪元宵最美满□20xx年元宵节，新世纪推出元宵节系列活动，超市推出汤圆、水饺等商品超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动！科迪、思念等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆大特卖，名品元宵汇聚新世纪。

正月初十至十五，凡在超市购物满88元以上，服装百货类满188元以上，均可凭购物小票到一楼总服务台领取元宵一袋，数量有限，送完既止。（每天限1000名）

灯谜猜猜猜，虎年灯谜展

正月初十至十五，凡在超市购物满18元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。



奖品设置：瓜子1包或新世纪台历1本

- 1、此活动必须凭购物小票参加。
- 2、所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。
- 3、所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

序号

项目

位置

备注

1、电视台广告、飞字广告/气象局广告/电视台媒体

播放时间□x月xx日至xx日

单页

活动内容

大度16开老店一面，人民商场店一面

3、灯谜

新世纪老店一楼走廊

初九到位

4吊挂pop好元宵新世纪

年货大街换元宵挂旗

写真双面（初八到位）

5、门外看板

东门、圆门、南门大看板

写真（初九到位）

6、超市收银台/服务台活动告知板

小看板（初九到位）

7、喷绘

## 商场元宵节活动策划方案篇九

20xx年2月26—28日

1、购物赠汤圆：

2月26日至28日一次性购物满68元（莒县、莒南店58元）即赠价值5元的思念汤圆1袋（500克），单张小票限赠两袋，日赠200袋，赠完为止。

2、猜灯谜活动：

2月16—21日在店内悬挂灯谜，猜中即可获得价值3元的精美礼品一份，每日准备灯谜200个，猜完为止。

3、开学加油站：

元宵节期间，离学生开学时间为期不远，各种学生学习用品、生活用品箱包类、文体类等惊爆价促销。学生服装、休闲类

服装等冬装出清促销。

广告促销赠品气球：颜色：红、粉、黄、兰、绿、紫、橙、金、黑、白。印上企业、商家的标志、图案、宣传用语、地址电话、庆贺文字等。以气球自身无可替代的'亲和力及五彩缤纷、人见人爱且价格低廉的特色，作为一种新型经济实惠的广告载体，深受青睐、广告宣传效果极佳、信息反馈立竿见影。它适用于企业开业、房地产公司开盘、培训学校、广告宣传产品促销活动、节日、纪念日、庆典、展会、和婚宴生日等场合的装饰布置和赠送、另配套气球杆、帽。产品价格低廉，质量上乘，印刷精美，欢迎广大客户来人来电咨询。扔不掉的广告小汽球！它可以将您的广告商标和地址电话像长着翅膀飞进千家万户、穿街过巷、人人皆知！达到广而告之的效果！派发气球和地点：可根据客户指定地点投放赠送如市县级、地区、街道、公园、小区，车站，商场、超市、学校、医院等周边以人为方式投放或赠送给每个人。广告小汽球快餐店广告气球、西餐厅礼品气球、大酒店、饭店、宾馆广告气球、酒吧礼品气球、冷饮店礼品汽球、茶馆广告气球公园广告气球、儿童乐园广告气球、游乐场礼品气球、俱乐部广告气球、卡拉ok礼品气球。

广告气球，可以在气球表面印上企业的各种品牌名称、宣传广告词、庆贺标语及地址电话号码。广告气球可以在开业庆典，周年庆，商品促销，婚庆中派发、赠送。

在与高额的广告费用相比之下，广告气球就体现出低投入、高回报的效果。只要您花1—2毛钱，您的企业知名度就能走进千家万户、众人皆知，即经济又实惠！

好元宵新世纪

年年元宵年年圆，大家小家俱团圆。好友齐聚新世纪，大家一起吃汤圆。圆圆汤圆香滑甜，入口犹香暖心田。幸福好运随春至，全家欢乐庆团圆。新世纪、猜灯谜、逛夜街、吃元

宵，新世纪元宵最热闹，新世纪元宵最美满□20xx年元宵节，新世纪推出元宵节系列活动，超市推出汤圆、水饺等商品超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动！科迪、思念等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆大特卖，名品元宵汇聚新世纪。

正月初十至十五，凡在超市购物满88元以上，服装百货类满188元以上，均可凭购物小票到一楼总服务台领取元宵一袋，数量有限，送完既止。（每天限1000名）

灯谜猜猜猜，虎年灯谜展

正月初十至十五，凡在超市购物满18元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：瓜子1包或新世纪台历1本

- 1、此活动必须凭购物小票参加。
- 2、所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。
- 3、所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

序号

项目

位置

备注

1、电视台广告、飞字广告/气象局广告/电视台媒体

播放时间□x月xx日至xx日

单页

活动内容

大度16开老店一面，人民商场店一面

3、灯谜

新世纪老店一楼走廊

初九到位

4、吊挂pop好元宵新世纪

年货大街换元宵挂旗

写真双面（初八到位）

5、门外看板

东门、圆门、南门大看板

写真（初九到位）

6、超市收银台/服务台活动告知板

小看板（初九到位）

7、喷绘

# 商场元宵节活动策划方案篇十

一年一度的元宵佳节即将来临，在元宵佳节里，我们餐厅要举行活动。现将活动策划如下：

红红火火新世纪、热热闹闹度元宵

xx年2月x日(正月十五)

活动一：庆团圆吃元宵开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前100名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满10元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

活动二：过年七天乐元宵也快乐

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元(超市商品不打折满88元(参与会员卡积分)，)送4.50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。

(黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动)

活动三：正月十五元宵灯谜会有奖灯谜猜!猜!猜!

在各楼层均开辟悬挂灯谜，来新世纪的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法：

1. 必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2. 按编号对证确认后后方可领取。
3. 凭有效证件(身份证、学生证、驾驶证等)登记后方可领取，每证限领3份。

卖场内外装饰计划：

2. 跨路彩虹拱门1个(红红火火新世纪、热热闹闹度元宵)；
3. 灯谜会的布置：灯谜10000条；
4. 电视台、气象局广告；
5. 手机短信(全县用户)；
6. 彩色宣传单10000份；
7. 吊挂写真看板：一楼东、圆门、南门共3块；
8. 活动看板：大看板2块，小看板12块，一拉宝10块；
9. 一楼玻璃门贴红装饰。

## 商场元宵节活动策划方案篇十一

XXXX年2月24日—25日

XXXX年策划

浓情元宵（相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵）

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家

的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的'一学期也将开始，因此还可围绕服装、学生用品等展开促销。

## 一、团团圆圆过元宵

### 美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋（迎新晚会策划书），或小灯笼一个，价值5元左右。

## 二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。



3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

### 三、良辰美景共赏

元宵游园齐乐（惊梦）。

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访羊年元宵节活动策划策划书。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。

一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞狮舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

## 商场元宵节活动策划方案篇十二

通过开展丰富的xx文化活动，增进员工之间的情感交流，传达工会对员工的关怀；以大家喜闻乐见、形式多种、通俗易懂的游戏节目内容、营造成一个充满节日氛围的现场，充分体现员工与元宵节同欢、同庆、同喜、同乐的场景，展现织物员工新作风、新思想、新面貌的新春气息，形成健康向上、文明和谐的生产文化。

2、送元宵：工作人员煮汤圆，送到各岗位员工手中；

1、本次活动由织物支部主办，详细分工如下：

方案申报□xx

现场布置□xx

灯谜内容设置□xx

煮元宵□xxx

奖品购买□xx

现场工作人员□xx□盖章、发奖□xx□现场秩序)

2、活动参与人员□xx全体员工；

织物分厂活动实施方案

3、活动地点□xxxxx