

# 2023年商场活动策划方案(精选16篇)

项目策划是一个需要持续更新和调整的过程，以适应项目实施过程中的变化和 demand。下面是一些活动策划的成功范例，这些案例以其独特的创意和精心的组织备受称赞。

## 商场活动策划方案篇一

师恩在心祝福语真

xx年9月1日至9月16日

购物顾客，可领取邮资明信片，作为教师节给予最尊敬老师的节日问候。

1、打情感牌，通过为学生和老师建立了一种情感沟通的渠道，来获得顾客的好评。

2、在教师节前后，吸引更多顾客前来，创造销售。

1、在商场购物满50元（超市满30元）的顾客可以在总台领取一张邮资明信片，凭购物小票，时间为9月1日至9月9日，共计xx份，送完为止。

2、可以由顾客当场填妥后，交还总台，由商场（超市）负责在教师节前一天邮寄。

3、也可以由顾客自己带回邮寄。

4□xx份明信片送完为止。

5、教师凭教师证和明信片，可以现场领取精美礼品一份（设定价值2元），限领一份，时间截止日为了9月16日。

7、注意：结果会出现一位老师收到若干张明信片，因此需要在现场明示：限领一份。

1、由商家出面统一购置邮资明信片，并上面印刷祝福词（xx商家）祝福老师们节日快乐，凭此卡和教师证可获赠礼品一份，详见现场海报。

2、明信片选择符合教师节主题。

3、具体数量由商家根据城市规模大小和促销力度自行确定。

4、设置礼品的目的是使得明信片更有价值，同时也促使老师们光临商家卖场，创造销售机会。因此设置此项礼品，如果确因费用有限，同时也没有厂家支持，也可以放弃。

1、现场海报，条幅；

2、新闻报道

1、邮资明信片：1元/张xxx张=xx元；

2、教师节礼品：2元/份xxx份=4000元；（由于会出现一位老师收到若干张明信片和放弃领取礼品两种情况，因此礼品的实际准备数量不需要xx份，具体商家自行确定）

3、宣传费用：1000元；

## 商场活动策划方案篇二

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行

旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、玩美假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“玩美假期”则是假日期间我们将进行许多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培育忠实顾客。

## “锣开五月、玩美假期”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

4月25日——xx年5月15日

一、开锣省钱、玩美假期

二、诗歌花语、完善母亲节

三、爱心行动、完善助残日

四、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵：华达在五一消费者省钱的假期，消费者的五一应当在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、完善价期、任您选择

#### a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期，在市民预备前往旅游目的地之前的选购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动完荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”华达特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”养分系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“快乐、玩转餐”

休闲系列

5月7日“归心似箭餐”

调整合胃系列

每日食谱不同(主要包括:菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b□开锣时刻、争分夺秒

(活动时间:xx年5月1日至xx年5月7日止)

活动内容:实质是限时抢购,在每天的早上8:00—9:00分、下午:14:00—15:00、晚上20:30—21:30分建议每天每时段抢购商品都具有有用性、独特性,能够让消费者产生购买欲望。

早上8:00—9:00以家庭主妇商品为主

下午14:00—15:00一般商品

晚上20:30—21:30只要在活动期间一次性购物满68元,即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购,抢购票当天用法有效,过期作废,(数量有限,抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必需将抢购票交于工作人员,才能入场抢购,抢购票必需加盖华达财务章方才有效)。

内部留意:内部员工及员工家属不得参与本次活动,违者必纠,全部抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

### 3、玩转价期(活动时间□xx年5月6日晚20:00开头)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

## 商场活动策划方案篇三

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

## 商场活动策划方案篇四

鉴于本商场“引领时尚消费，倡导精致生活”的经营理念，所以，如何针对性地吸引高端消费者，如何将活动形势和活动内容同商场的高端定位及高端消费人群的消费形态相契合，就成了本次活动的关键。

在策划过程中，我们着重考虑将开业庆典、促销活动和树立商场高端形象有机结合；活动主题尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于目标消费者，更能打动目标消费者。把举办第一届“紫荆”杯高尔夫赛事的开幕式作为本次活动的亮点及持续的新闻热点，力求创新，使活动具有震撼力和排他性。从前期的广告宣传和活动中的主题风格，我们都从特定的消费人群定位进行了全方位考虑。在活动过程中为尽量避免其它闲杂人等的滞留，所以庆典场面不宜盛大，时间不宜过长，隆重即可。

1. 开业庆典

2. 第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛开幕式

隆重高雅

(1) 面向社会各界展示紫荆百货高档品牌形象，提高紫荆百货的知名度和影响力；

(2) 塑造海南第一高档精品商场的崭新形象；塑造紫荆百货精品氛围。

(3)通过本次开业庆典活动和“紫荆”杯高尔夫赛事开幕仪式，开拓多种横向、纵向促销渠道，掀起国庆黄金周的促销高潮和持续的新闻热点和促销高潮，奠定良好的促销基础和良好的社会基础。

## 1. 前期宣传

(1) 开业前10天起，分别在海南日报、海口晚报及各高档写字楼的液晶电视传媒网等媒体展开宣传攻势；有效针对高端目标消费人群。

(2) 周边各高档社区及高档写字楼内作电梯广告，有效针对周边高端消费者，有效传达紫荆百货开业及其相关信息。

(3) 以各高尔夫球场为定点单位给各高尔夫球场的会员及高尔夫球界名流、精英发放设计精美的邀请函，邀请其参加紫荆百货开业庆典暨第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛。

## 2. 后期广告

(1) 开业后5日内，分别在海南日报、海口晚报及各高档写字楼的液晶电视传媒等媒体进一步展开宣传攻势，吸引目标消费者的眼球，激起目标消费者的购买欲。

(2) 进一步跟踪报导“紫荆”杯高尔夫友谊赛，掀起持续的新闻热点。

嘉宾邀请，是仪式活动工作中极其重要的一环，为了使仪式活动充分发挥其轰动及舆论的积极作用，在邀请嘉宾工作上必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀请有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函(重要嘉宾应派专人亲自上门邀请)。

嘉宾邀请范围：



a□政府领导；上级领导、主管部门负责人；

b□主办单位负责人、协办单位负责人；

c□业内权威机构、高尔夫球界权威或精英；

d□知名人士、记者；

e□赞助商家；大型企业老总

1. 以开业庆典为平台，举行第一届“紫荆”杯高尔夫大赛开幕式。以海南各高尔夫球场的会员为主要参赛对象，给每个会员发放邀请函，并符合上参赛的相关事项。商场内各商家为赞助商，还可邀请海口市知名品牌的高尔夫用具商为赞助商或协办单位；邀请海南各高尔夫球会为协办单位，凡参赛者均可在商场开业当天获得精美礼品，优胜者可按名次获得现金奖励及商场内各世界品牌提供的高档礼品。凡参赛选手在商场内购物可获得相应优惠，在协办单位消费也可获一定礼遇等（或到场嘉宾可当天加入紫荆vip会员）。在良性的联合运作状态下，使主办方、协办方及赞助方三方在合作中获得共赢。

2. 千份dm杂志免费赠送：

为了扩大商场的开业效应和品牌影响力，发行dm杂志（紫荆百货《精致生活指南》）赠阅消费者。此dm杂志为大16k□68p□四色铜版纸印刷，发行量为一千五百册。主要发行渠道为在开业庆典上所有到场者的礼品和开业促销期间商场赠阅。

本杂志的主要内容分为三个板块：

（2）“品牌故事”——介绍紫荆百货内各品牌（内附各品牌

代金卷)；

3. 在气氛渲染方面，以高雅的模特走秀和钢琴演奏代替庆典仪式中贯用的军乐队、锣鼓、醒狮队等。令每位来宾耳目一新，难以忘怀，且能有效地提高开业仪式的新闻亮点和宣传力度。在庆典活动中注入高雅文化，且与紫荆百货的高端定位及目标消费群的理想生活形态有机契合。

4. “名星”巧助阵：邀请高尔夫球界权威或精英，使圈内人士慕名而至；邀请某品牌代言人到场助兴表演一到二个节目，掀起会场的第三个高潮，整个活动在高潮迭起中落幕，令人回味无穷。

年月日上午9：00典礼正式开始(暂定)

8：30播放迎宾曲，礼仪小姐迎宾，来宾签到，为来宾佩戴胸花、胸牌、派发礼品、并引导来宾入会场就座，贵宾引入贵宾席。

8：35模特高雅的时装表演开始，展示国际著名服饰品牌魅力，在嘉宾印象中深化紫荆百货的高端定位，也可调动现场气氛，吸引来宾的目光。

9：00：时装表演结束，五彩缤纷的彩带彩纸从空中洒下，主持人上台宣布开业仪式正式开始，并介绍贵宾，宣读祝贺单位贺电、贺信。

9：05紫荆高层领导致欢迎辞

9：10政府领导致辞

9：15协办单位（美视高尔夫）领导致辞

9：20参赛选手代表讲话

9: 25体育部门领导致辞并宣布第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛开幕，鸣礼炮、放飞和平鸽和氢气球（会场达到第一个高潮）。

9: 30钢琴演奏（曲目略）

9: 35宣布剪彩人员名单，礼仪小姐分别引导主礼嘉宾到主席台。

9: 40宣布开业剪彩仪式开始，主礼嘉宾为开业仪式剪彩，嘉宾与业主举杯齐饮、礼炮、放飞小气球、彩屑缤纷、典礼推向第二个高潮。主持人宣布正式营业. 消费者可进场购物。

9: 45活动进入表演及相关互动活动

10: 00整个活动结束

1□2□

现场布置所需物料

[彩旗]

1、数量：80面

2、规格□0□75mxl□5m

3、材料：绸面

4、内容：“引领时尚消费，倡导精致生活”。

5、布置：广场周围插置。

印制精美的彩旗随风飘动，喜气洋洋地迎接每位来宾，能充分体现主办单位的热情和欢悦景象，彩旗的数量能体现出整

个庆典场面的浩势。同时又是有效的宣传品。

[横幅]

- 1、数量：若干；
- 3、规格□4.5x10m
- 4、内容：紫荆百货隆重开业
- 5、布置：高空气球下方

[贺幅]

- 1□数量：20条；
- 2、规格□0.8x20m
- 3、内容：各商家及合作单位祝贺
- 4、布置：广场及超市楼体

[放飞和平鸽]

1. 数量：188只
2. 布置：宣布第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛开幕时放飞

[放飞小气球]

- 1、数量□20xx个
- 2、材料：进口pvc
- 3、布置：主会场上空

剪彩时放飞，使整个会场显得隆重祥和，更能增加开业庆典仪式现场气氛。

#### [高空气球]

1、数量：6个

2、规格：气球直径3米。

3、内容：祝贺及庆祝语

4、布置：现场及主会场上空。

#### [充气龙拱门]

1、数量：2座

2、规格：跨度15米 / 座

3、材料：pvc

5、布置：主会场入口处及车道入口

#### [绸布]

1. 数量：100米

2. 布置：市场入口处两旁的门柱

#### [签到台]

1、数量：签到台1组、

2、布置：主会场右边桌子铺上红绒布，写有“签到处”，以便贵宾签到用。

### [花篮]

- 1、数量：30个
- 2、规格：五层中式
- 3、布置：主席台左右两侧

带有真诚祝贺词的花篮五彩缤纷，璀璨夺目，使庆典活动更激动人心

### [背景板]

- 1、数量：一块
- 2、规格□10mx5m
- 3、材料：钢架、喷绘
- 4、内容：主题词,其风格与本活动的主题风格一致，能体现高雅与时尚的主题。

### [t形台]

- 1、数量□1座：
- 2、材料：钢管、木板、红地毯

### [红色地毯]

- 1、数量：200平方米
- 2、布置：主会场空地，从入口处一直铺到主席台  
突出主会场，增添喜庆气氛。

## [其它]

- 1、剪彩布一条，根据剪彩人数扎花
- 2、签到本1本、笔1套
- 3、椅子150张
- 4、胸花150个
- 5、胸牌150个
- 6、绿色植物300盆
- 7、盆花200盆
- 8、彩屑

## 气氛营造

## [礼仪小姐]

- 1、人数：10位
- 2、位置：主席台两侧、签到处

礼仪小姐青春貌美，身披绶带，笑容可掬地迎接各位嘉宾并协助剪彩，是庆典场上一道靓丽的风景。

## [钢琴演奏]

- 1、人数：1位，
- 2、规格：著名钢琴师

### 3、位置：主席台上

在迎宾时和仪式进行过程中，演奏各种迎宾曲和热烈的庆典乐曲，使典礼显得隆重而富有风情。

[专业模特队]

1. 人数：18人（暂定）

2. 位置：庆典开始前在t台上表演调动现场欢快的气氛且与活动主题有机契合。

[音响]

1、数量□1套

2、说明：专业

3、位置：主会场

4、媒体配合（略）

附件1：主会场效果图（略）

附件2：主席台及背景板设计（略）

附件3：邀请函设计（略）

附件4□dm画册设计（略）

附件5：条幅、贺幅、彩旗设计（略）

附件6□x展架设计（略）

附件7：庆典物料明细及费用预算（略）



## 附件8：目标消费群消费形态分析及相应前后期广告措施（略）

1. 本草案中各项活动内容均为暂定，方案所略之处及其它未尽事宜或因时间问题，或需同主办方进行更深入的沟通和研讨才能决定，所以在本案中未能体现，敬请谅解。
2. 关于第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛的详细事宜将作另案处理，在本案中未作阐述。
3. 一般情况下，开业日期应选在法定休息日，以便于嘉宾和消费者出席，而主办方现定的时间月日刚好是周一，建议再做决定。
4. 我司十分重视本次活动的策划及承办，希望能与主办方在深度的沟通和合作中使本次庆典活动取得圆满成功——取得良好的促销效益和广泛持久的社会效益及新闻效益。

## 商场活动策划方案篇五

元宵节的这一天，看灯会，猜灯谜，闹元宵已从好几千年连续至今。此外，由于我国对传统节日越来越重视，越来越关注。如若在这一天，您到超市逛逛，您定会发觉，超市里张灯结彩挂起了各种各样的谜语，如若猜对了，揭开谜底，可到超市服务台换取精致小礼品一份。这是最常见的商超元宵节促销活动。

鸡年洋洋得意张灯结彩大闹元宵

20xx年正月十一至正月十五

活动一：正月十五元宵灯谜猜猜猜

活动二：吃元宵甜美蜜

活动期间，凡购买汤圆满20元者，均可送“福”字小对联一幅，吃得越多“福”越多。

### 活动三：庆元宵抽“元宵券”

活动期间，凡在本商场或超市购满60元者，均可凭小票到服务台换“元宵券”一张，并兑换汤圆一份。满120元者，可获元宵券两张，可兑换汤圆和快乐果各一份，以此类推，可领得不同赠品。

### 活动四：做元宵，包汤圆，比比谁家最团聚

活动期间，进行包汤圆大赛，活动前期，通过发dm的形式在顾客里进行宣扬，凡有爱好者均可参与，报名条件不限，此外邀请各大商场管理人或其他知名人物担当评委进行评比，并设置相应的奖项，一等奖可送省内全家两天游，二等奖可送全家福艺术照一套，三等奖可送全家团聚饭一桌，鼓舞奖可获精致礼品一份。

略

## 商场活动策划

## 商场活动策划方案篇六

鉴于“购物返现”是目前消费者最为认可的促销方式，本次活动以9月15——9月25（中秋节）的十天为限进行一次短期的集中促销，以期能够更大程度的发掘消费。

活动时间：9月15日——9月25日

- 1、缘订中秋，惊惠十日。
- 2、实惠才是硬道理。

1、考虑到活动时间有限，不宜将活动线索做的太过繁杂，因此，本次活动的基础内容就是“3000返200”，即消费者购物满3000元即可享受返现金200元的优惠，依次类推多购多返。其中商场承担150元，成交业户承担50元，配合活动实行统一收银。

2、家具品牌“红黑榜”，综合商管部的意见，本次业户考评结果的公开设置即是对经营情况的诚实反映也是对上榜品牌的展示与宣传，因此，要求“红黑榜”的设计新颖醒目，评选标准公正公开，与活动同期展开。

1、强化购物返现金的活动气氛，在每个参与活动的买场入口处张贴大幅活动海报，主题内容为“购物3000返200”。

2□xx展架，放置在收银现场及扶梯口、购物通道内，公示活动细则。

3、弧型展板，置于商场主要出入口，发布活动通知。

4、通道及圆厅挂旗，围绕返现主题营造活动气氛。

5、二期门楣及门扇玻璃上制作宣传海报，使过往人群能够感知商场活动。

## 商场活动策划方案篇七

### 一、活动目的：

月是民族、家庭幸福的`象征。自古以来，中秋节不仅是小家团圆的日子，更是举国欢庆的时刻。从时令上看，中秋是“秋收节”。从渊源上看，我国古代就有春祭日、秋祭月的礼制，中秋又叫“祭月节”。祭月的风俗始于魏晋，盛于唐宋，甚至被定为国节，烧斗香、放天灯、走月亮、舞火龙……中秋活动极大地丰富了起来。一个民族把宇宙天象最

完美的时刻与农事巧妙结合，把月圆之夜作为举国同庆的节日，使得原本纯粹的自然现象有了丰富的人文寓意。

中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过中秋节系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，商业美陈从而真正做深做透我们的节假日市场。

20xx年9月24日——20xx年9月30日。因本次中秋节在一周之中，因此，所以此次活动的时间定为以上的时间。

“花好月圆人团圆 中秋送礼喜连连”

“欢乐中秋，情浓意浓”

## 1□xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

## 2、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。（礼品建议为红酒、打火机等时尚物品）

## 3、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送！

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

#### 4、“欢乐实惠颂”

中秋节假期，每天推出一款超惊爆价。节日装饰让顾客能感到实实在在的实惠。

#### 5、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

### 商场活动策划方案篇八

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且xx在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本商场消费群体的促销宣传。

1、长期广告效应。

2、有助于留住老客户。

3、收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

普通会员，金卡会员。

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满xx以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及xx社会名流。

备注：借力营销：借力xx售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息（消费人数、该次消费者间人员关系（关系包括家庭、同事、朋友等）、消费金额、消费菜品、用餐习惯等）。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻；对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品开发：

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各

套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用：

- 1、引导消费者消费不同菜品和新产品。
- 2、帮助消费者进行的口味搭配。
- 3、套餐组合的命名能加深消费者对本商场菜品及本商场的印象。

## 商场活动策划方案篇九

一、活动分析：

每年农历五月初五，是中国传统得节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场举办多项庆祝端午节得促销活动，借此活动达到“寓教于乐”得目得；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得购物场所，以及提高活动日得营业额，让顾客感受一个难忘得端午节。

\*\*年6月10日—12日

端午节靓粽, 购物欢乐送

### 【商品促销】

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物

满88元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

## 2、商品陈列

### 【商品特卖】

### 【活动促销】

#### 1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1) 活动时间：6月10日—12日

(3) 活动方式：在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变得厂商粽子；让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到得价格出售给顾客，使顾客感受到真下得实惠，为节后下一步得销售立下口碑打下基础。

#### 2、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

#### 1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

#### 2、传单宣传

#### 3、场外海报和场内广播宣传

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只\*22店=4400只；



3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤\*22店=660斤；

## 商场活动策划方案篇十

“五·一”黄金周是春节过后的第一个销售高潮，再加上恰逢春夏交替之时，应紧紧抓住销售，以促销为载体，提升客流，扩大销售，清甩春装库存，为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

xx月xx日——xx月xx日。

每个季节都有礼！“五一”有礼！

淘巧好，好淘巧。

（一）、劳模有礼。

xx月xx—xx日，凡历年获得过市级（含）以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份（衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣xx件）。

（二）、购物有礼。

淘巧好，好淘巧。

（三）、母亲节有礼。

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”。

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制xx张小型“背粘胶”，打上“xx商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

（统一色调——蓝色）。

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五·一”促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传（包括x展架）。

4、各专厅可以xx海报、打折牌宣传价位及打折信息，渲染气氛，主题统一为——“五·一”有礼□□xx经理配合实施）。

1□xx月xx日，以软文的形式在晚报上以《劳模与xx商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

1□xx经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除xx不参加活动外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。

4□xx月xx日、xx月xx日下午到收款台统一缴款□xx经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票；不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

- 1、中厅布置□xx元；
- 2、“背粘胶”印刷□xx元；
- 3、室内外布置□xx元；
- 4、活动奖品预算□xx元；
- 5、报纸广告□xx元

总计□xx元。

其中□xx月xx日——xx月xx日，共xx天时。

间按各专柜销售额的xx%进行扣点，其余商场负担。

## 商场活动策划方案篇十一

5月xx日

浪漫的五一温馨的金帝

一、活动主题：

浪漫的五一温馨的金帝

二、活动时间：

4月20日—5月20日

三、活动背景：

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、

经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

#### 四、活动内容：

1. 有奖购物促销。凡在金帝购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在金帝广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约20xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2. “金帝采风，今夏清爽”——淄博金帝第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在金帝购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜。金帝购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间金帝购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

## 商场活动策划方案篇十二

1、扩大商场在某某市购物者心中的整体形象、认知度、影响力；

20xx年5月1日—5月7日 三、活动地点 某某商场1到5层 四、活动主题

1、举办希望小学的捐赠、贫困大学生的帮扶。（只要您是贫困或是上学有困难的学生，可发e-mail或寄信到公司，内容详细叙述您的家庭、生活现状和需求帮扶的原因。经查实后，根据情况支持5000以内的上学补助资金。）

2、在商场店庆当天，举办赠书活动，由商场高层当场赠予，并通知各大报纸和电视媒体等来全程采访和报道。

1、每日抽出三单，第一单全免，第二单免50%，第三单免70%；

2、顾客购物后，填写姓名、电话等相关信息的卡片，商场管理凭此抽取幸运顾客；

4、顾客留取的所有信息，商场可以存档为以后在举办活动时直接发送短信通知

1、与商场店庆同生日的女性朋友，进店凭身份证可免费领取好礼；

2、礼品为价值50元购物卷100张，购物卷由商家和商场提供，

3、前台领取并记录相关信息。

1、持dm单或报纸在指定商家购物享折扣；

2、前期和商户沟通，每层提供登报、登单的商户，报纸和单上会刊登商户的信息；

1、活动期间购物的所有顾客凭当日购物小票到指定礼品区去换取礼品；

2、礼品为红包，（根据购物的多少放取现金红包1——10元）；

3、扫二维码登陆官方微信，会不定期发红包，可届时抢；

4、微信增加的所有顾客，为以后的活动增加准客户。

1、所有vip顾客店庆当天购物就有机会参加公司举办的冷餐酒会；

2、当场采访顾客并让媒体们记录报道，并在商场店内以展板形式展出。

1、所有商场管理和领导参加，届时评出最佳员工，并领导颁奖，让员工更有公司归属感；

2、请商界和各大媒体记者参加，参加后给礼品

1、请政界、商界、文化界等知名人士参加讲话；

2、举办具有中国文化气息的模特秀；

3、举办大型的中国文化演出（包涵从南到北中国文化底蕴的歌舞）；

1、电 视（分3次）；

2、报 纸（分3次）；

3、广告 牌；

4、广 播；

5、发 单（到高档小区、繁华热闹的地方）；

6、电动车、骑车路上举牌（在主要街道举活动牌转街分4次）

7、滑翔伞（当天活动前）；

8、宣传车（分4次）；

9、短信（分4次）；

10、演出；

## 商场活动策划方案篇十三

中秋节活动已经结束。当人们在节日期间拜访亲戚和朋友时，家里有很多礼品。因此，国庆期间，我们商场的销售理念应该放在日常消费品上。因此，我们可以在国庆期间再次组织开展“超低价商品重拳出击”的抢购潮，在国庆期间开展超低价商品抢购潮，再次吸引人气，带动商城人流和销售高峰。

精彩的生日和国庆

9月31日和10月7日（据报纸消息，黄金周假期可能会发生变化，因此活动时间可能会根据情况随时调整）

1、国庆节是无尽的音乐。您可以观看精彩剧目

9.31在1月至7月的活动期间，在汇万家西门，汇万家邀请您到南阳参加精彩的文艺演出。优雅的表演风格和丰富多彩的文艺形式，让您在国庆节大饱眼福！

2、我是中国人，国旗在国庆节当天派发：

在我们超市二楼一次购买超过38元的任何人都可以凭一张小票在一楼服务台领取一面小国旗。（限500件，直至交付）

3、秋装上市，名服展

10月1日起，名服在汇万家三楼时尚服装厅隆重上市，休闲服、商务服、职业套装等新名服登场。成百上千件衣服中总会有一件适合你的口味。请参加金上华20xx秋季服装展。

#### 4、著名夏装、季节性折扣、超低价特价、最终清仓

活动时间：10月1日

从10月1日起，三楼男女著名夏装将在汇万佳广场举行。季节性折扣，超低价，让您有宾至如归的感觉，带上您的家人，来到淘宝西门著名的锦绣服装店！

百货公司将在三楼和四楼安排所有柜台。如果有外卖，将统一处理。

#### 5、国庆七天欢乐颂：

6、10月1日至5日，任何人在我们商场二楼二次购物超过38元，或在一楼、三楼和四楼一次性购物超过58元，都会有一张购物彩票，惊喜彩票铺天盖地：可以凭购物券参加国庆刮刮活动，并获得刮刮卡，刮掉涂层，您将获得相应的奖品：

一等奖：一台29英寸康佳平板彩电

二等奖：一台aucma洗衣机

三等奖：一台电饭煲

参与奖：一袋洗衣粉或一瓶醋。

100%获胜！

国庆节，去购物，赢取大奖！

#### 7、黄金周，结婚季节，浪漫甜蜜！

过去，因为那颗心脏的跳动，现在我想履行我对你的承诺，那就是给我一个机会，对你一辈子都好！亲爱的，我们结婚吧！让锦绣上的花朵和紫色的梦一起为我们见证，永远，这



种感觉永远不会改变！

所有在黄金周期间结婚的新人，如果一次在我们的购物中心购物超过500元，可以获得x县著名的紫梦婚纱摄影店提供的20英寸免费艺术照。

8、你来购物，我送礼物：

10月6-7日在我们商场二楼购物超过48元或在一楼、三楼和四楼购物超过88元的顾客和朋友，可以在服务台用小票买到一瓶洗涤剂。（小票不分割、不累计，每张小票仅限一种产品）

9、广告：

1、广播广告、飞字广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

2、气象局广告电视台媒体播出时间：9月27日至10月6日

3 □dm□50000份）活动资料宽泛，开放16页

4、在商店的每个大厅张贴10000张宣传贴纸，以庆祝整个国家的精彩生日

7、广播服务台全楼广播资料为：全楼主通道宣传资料

8、看板、活动看板、悬挂等

9、整栋楼地面粘贴主通道

10、门外看板、东门、圆门、南门大看板照片

11、挂装饰店通道喷漆

## 商场活动策划方案篇十四

### 六月佳礼扮靓父亲

#### 活动一：六月佳礼扮靓父亲——五颜六色闯关中大奖

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

特等奖：任选服饰一件；

一等奖：送指定商品一个；

二等奖：购买商品在打8折；

三等奖：购买商品在打7折；

四等奖：明星海报一张；

1. 在卖场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

2. 只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色球代表四等奖。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日是哪一天？”“父亲的节日只有一天。”“为父亲过生日吗？”等等温馨话语的卡片等。下面印上新世纪名称及广告。

备注：从消费者的感情需要出发，容易引起在外工作的子女

们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的新世纪形象有很好的作用。

在店门口做一个美观的留言板，用粉红色的作底板，在右上角画上关于父亲的画，在左下角写上关于父亲的诗，中间用纸折的千纸鹤拼成一个大心形，旁边拼成一个稍小点的心形，用一个小圈连接起来。

所有的人都可以在上面写上给自己父亲的祝福的话。只是作为一个公益的活动，可以增加人气，人可以给顾客一个好的形象。

## 商场活动策划方案篇十五

1、活动背景：进入五月家电传统的销售淡季，终端零售门店门庭冷清，为促进淡季销售提升分公司销售结算。值XX集团31周年厂庆到来之际，借势厂庆主题分公司拟定五月份开始开启县乡大促销，在全司县乡镇范围内以厂庆直销方式开展促销活动，将我们的彩电、冰箱、洗衣机全套家电送到消费者的家门口，通过特惠券、超值大礼等大力度促销投入刺激农村消费者参与活动。通过直接深入到乡镇甚至村的促销活动提高销售提升品牌。

辉煌三十一载感谢一路有你

20xx年x月x日，北京

### （一）活动流程：

1、活动地点选择，联合与我司合作良好客户XXXX一同开展，同时该客户乡镇分店同时展开。

2、信息发布，印制邀请函进行派发，针对XX区部分企事业单位

位及xx内部员工发放。

3、回访邀约、门店预定，接受消费者电话及现场预定（预定地点□xxxx□□针对活动涉及辖区百姓家庭电话进行回访邀约。

4、信息确认，针对预约、电话邀约有意向消费者，再次电话确认并推荐活动，邀请准时参与活动。

5、现场执行，活动当天各类产品指定专售人员，各项流程指定专门负责人，最大限度促进销售。

1、邀请函派发：针对部分企事业单位及内部员工发放邀请函，每人限一张

2、活动海报、条幅张贴悬挂：活动涉及村镇张贴悬挂活动海报、条幅

3、电话回访：针对部分消费者电话进行回访邀约参与活动

4、门店预约：活动家电卖场包装宣传活动，并在门店对消费者进行预约登记

5、短信发放：针对xx区重点消费群体发送促销短信（我司及客户共同承担）

6、电视飞字广告：连续滚动播放飞字广告（客户承担）

## 商场活动策划方案篇十六

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光棍节的气氛，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。

3. 光棍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。

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在促销活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1. 一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2. 重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的`陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。