

2023年元旦商场活动宣传语(模板11篇)

参与公益活动可以增加社交网络，扩大人脉圈，对个人的发展有很大的帮助。在写公益总结时要注重数据和案例的呈现，让读者对公益项目有直观的理解。下面是一些公益活动的宣传视频，让我们一起了解和分享。

元旦商场活动宣传语篇一

(三)促销内容：活动期间，凡当日累计购物满50xxxx的顾客，可凭购物小票及电脑水单至六层总服务台领取新年豪礼一份。

第二部分店庆四吉祥

(一)平安是福果色添香：活动期间，前xxxx来店顾客可获赠吉祥苹果一个。(在正门领取)

(二)岁月年轮承载辉煌xx[]活动期间，凡购物满5xxxx以上的顾客可获赠《万隆吉祥台历》一个。(凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取)

(三)启福迎祥带福回家：活动期间，凡累计购物满30xxxx以上的`顾客可获赠7寸全家福一张。(凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取免费摄影卡一张)

(四)举杯阖家欢：活动期间，凡当日累计购物满80xxxx以上的顾客可获赠好伦哥免费餐券三张。(凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取)

第二阶段店庆文化活动阶段

店庆晚会方案

(一)主题：庆祝xx商城四周年店庆答谢酒会

(二)时间□20xx年12月28日15: 00始

(三)内容:

1、与xx电视台联合推出一期《生活大擂台》特别节目;

2、商城全体员工聚餐;

3、全员k歌

一、报纸□xx晚报1/4版通栏

二、杂志□□xx□杂志1p版面

三、dm□xxxx张;以xx晚报夹面形式发行或直接发放。

四、户外广告□xx剧院正门前广告牌一个。

五、以上所有广告宣传(□xx□除外)于活动开始前一星期或提前三天进行。

五、店面装饰计划(另附)

六、店庆日当天工作流程(另附)

七、员工培训及广播稿(另附)

八、赠品准备及活动费用预算(另附)

元旦商场活动宣传语篇二

20xx=200+8=xx+8=?

购物满200元, 加8元可换购价值18元的商品;

购物满xx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5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，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，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5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。

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xx的真诚。

元旦商场活动宣传语篇三

时间：12月19-15

活动：冬至吃饺子的习惯，在这个黎明太阳能饺子条款我们酒店将为客户提供最优惠的价格、最好的服务和优质的产品。所以你可以吃饺子满意的冬至的日期。

2、冯祥食品香我们分享

活动：可获得超市购物票超过港币 \$ 168 或 168 元冯翔食

品品尝一袋的一天。有限的数量的免费期。

(b) 圣诞用品

2、 健康生活美容“汁”美“味”()

日期： 12 月 24-3

活动： 圣诞节购物一次对我的超市（单张小票）销售一次性购物及超过 88%(单张小票) 超过 138 以上可能，根据天购物票可以接收免费的汇源果汁瓶。接收 2 瓶了单张小额限制。小票不是累积的。

3 的圣诞礼物，圣诞嘉年华 | 和平最好的 wins

活动： 每一天从圣诞老人（按起来的两名工作人员打扮）移动的圣诞礼物包内上我商城儿童糖果、 果冻或圣诞礼物传递的存储区。（储备： 约 30 磅的糖， 每一天， ） 果冻。

附带活动： 圣诞温馨祝福

在圣诞前夕，我们可以带自己的朋友、 情侣、 家庭的祝福，写道： 在前台岗位上，我们将在固定的时间内发挥自己的真实感情。

(c) 新的一年的天条

4、 快乐的元旦假期购物好运气骰子游戏

时间： 12 月 31-1

活动： 庆祝元旦那天，购物玩骰子，好运来找你！凡超过 68 我购物的顾客为什么计算机将有机会参加我购物插座“玩骰子”游戏，小票两次超过 118、 168 元三倍以上，和我们

奖集是：

最高幸运： 抛出的六个点，四个奖价值 25 万美元的礼物之一（2 瓶 1.5 l 农民汁）

幸运： 抛出任何三个或更多的相同点，获得价值 7 元（1.5 l 汁）；

参与奖： 更多的相同点，2 奖纪念品（380 毫升果汁）。

活动行动： 小票持有人顾客的购物商场入口处，工作人员核实后，参加骰子游戏骰子 kt 材料。客户将附加一次完整的骰子后引发的四个骰子。客户可以抛出，并也可以分为几个抛。并根据客户来四个骰子引发的点礼物给客户。

保费每日限额，参与-先到先得，礼物，售完。

5、 购物礼品商业机会你赶不上

凡累积超过购买 1000 元 2008 年 12 月，在商场一天收到聊城-1；全年的关切购买超过 1500 元，山东商业今年每日将会有一半的人；每日 \$ 3,000 年度业务购买的礼物。参加购物送累积全天购物收据前台登记，留下您的姓名、联系信息和家庭地址，我们会把报纸送到你家。

(d) 收盘文章

进入冬季，天气越来越冷的时候，另外要消除一天的工作和朋友到一起去吃火锅，谈一谈一天，叙利亚谈论过去的日子。使您可以充分享受生活的乐趣。另外吃火锅具有以下优点：
1 营养损失，吃火锅，几乎完全吃进锅里的食物营养成分。

2、 香料可以控制自己。

3, 可以始终保持食物的温度。

4, 视线, 吃放心食品与健康状况的新鲜期。

元旦商场活动策划书(五)

元旦商场活动宣传语篇四

充分利用元旦假期, 整合资源, 有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的销售活动, 更好的. 传达宝利汇商场的经营理念, 提升企业品牌形象, 拉动产品销售, 实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题: 百款名品一元秒杀

活动口号: 天冷了, 来宝利汇吧!

充分利用圣诞节和元旦, 两大契机, 通过一元秒杀、现场微信抽奖, 发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等销售手法, 直接让利于消费者, 从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

20xx年1月1日xx20xx年1月3日

宝利汇购物广场

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆!

2、活动当天, 凭电子优惠券, 到各商铺购商量即享受最低折扣!

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

元旦商场活动宣传语篇五

借助元旦假日消费，且元旦又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

元旦惊喜多 恭贺新年送大礼 xx商城“元旦大酬宾”促销策划

借助元旦假日消费，且元旦又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题：佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜

一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜

惊喜

三、购物喜上喜 香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xxxx以上，可以在收银

台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx-149xxxx可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客xxx

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜

四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期

六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨

型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

元旦商场活动宣传语篇六

元旦活动策划方案 【活动构思】 1. 元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

【特别企划活动内容】（一）二元家电惊爆大放送

（二）2019 朵玫瑰在新的一年绽放 凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共 2019 支，赠完为止。

（三）新的一年——搬一盆花草回家 在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明 1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力 活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖 1 名 运动鞋 价值 300 元左右 二等奖 2 名 运动鞋 价值 200 元左右 三等奖 5 名 运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值 100 元左右。

操作说明 * 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是 2018 年 12 月 25 日-31 日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约 30-50 人左右。

* 为加快比赛进度，可以设立 2-3 台跑步机。

* 活动地点：门前广场（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动 活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。

* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报 活动时间：2018 年 12 月 20 日-2019 年 1 月 10 日，时间为 20 天。

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。

2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场 pop 海报标明是会员特价。

3. 开展新卡换旧卡活动和优惠

元旦活动策划方案商场活动方案

商场元旦活动策划方案

商场元旦活动方案

商场活动策划方案模板

元旦活动策划方案模版

元旦商场活动宣传语篇七

20xx年12月25日20xx年1月10日

元旦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：广州、深圳可控终端(是指有导购员的卖场)

促销主题□yl小家电迎新贺礼大酬宾

宣传口号□299□yl豆浆机抱回家;366□yl多功能炖盅提回家;

129元榨汁机带回家;99元电水壶捡回家

元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□3018fb□促销价199元

豆浆机□20xxb□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

所有购买元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20xxb□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(禽流感期间可用其它代替)，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。

1、产品

业务经理/区域经理提前督促经销商提货(特别是促销机型要备足库存)、网点提货。

2、促销物料准备

市场部在20日前发放演示台、展架、赠品给经销商;经销商在25日前自行印刷促销信息的黑白单页和促销主题、宣传口号的横幅及小赠品等物料。

3、人员分工与责任

活动总指挥张总

活动负责人李部

方案的撰写、下发、检核市场部

物料发放客服部

4、导购培训

各经销商导购管理人员、业务经理/区域经理要对促销活动的内容、终端演示技能等做活动前的培训。本次促销活动除了给顾客介绍我司产品的卖点外，还要从以下方面引导顾客购买本次我司主推的机型：

豆浆机：用yl全自动豆浆机只需十几分钟就可以做出新鲜浓香的熟豆浆，成本不到三毛钱;一天三毛钱，全家喝上新鲜豆浆，不算不知道，一算还真划算。更为关键的是，放心豆浆自己做，卫生新鲜自己把握;黑心豆浆喝不得，要喝上卫生新鲜的香浓豆浆，最好还是自己做，选豆和用水自己把握，卫生绝对有保障;随时做，随时喝，新鲜没得说。(可以和外面买一杯豆浆一元相比给顾客解说)

榨汁机：家里的胡萝卜、青瓜等那样放着谁想吃它，但如果把它变个做法榨成汁，那就不一样呢;特别是家里来了亲戚朋友的小孩，那感觉就更不一样。

炖盅：隔水蒸炖的最大好处是：一密封性能好，能保住炖品特别是是补品的原气不被挥发；二是热力均匀平衡，能使炖品的营养结构不被破坏；三是炖出的食品不但质地烂酥，原汁原味，而且汤色澄清、鲜味浓郁，别具美食风味。

5、活动执行人

经销商市场负责人、经销商导购管理人、业务经理/区域经理、朱波等。

元旦商场活动宣传语篇八

喜迎元旦，好礼大派送

20xx年12月28日20xx年1月5日

- 1、利用节日促销，提升美发店年末业绩；
- 2、通过一系列促销活动，拉近与顾客之间的感情，巩固顾客忠诚度；
- 3、节日促销带动顾客的消费欲望，开拓新客源，维护老顾客。

一、冬季项目促销

冬季，头发经常干燥难打理，很多顾客都喜欢去美发店给头发做一个护理，以便头发看起来更加有光泽。在此元旦活动之际，美发店顺应顾客的需求，针对性的做头发护理项目促销，比如专业补水、保湿等，让顾客真正感受到节日促销带来的实惠。

二、100元大变样

很多顾客都喜欢在临近年末换个发型，回家给家人一个惊喜

的感觉。所以，美发店在元旦活动期间，推出100元大变样的`促销活动，帮你打造一个20xx年最时尚的发型；该100元大变样项目中包括洗剪吹+烫染护理，让你花的放心，造型效果满意。

三、0元义剪

0元义剪活动，重在帮助那些需要帮助的60岁以上的老人，让他们感受到生活的美好及他人的关爱。美发店在举办0元义剪活动时，先在自己店前设置一个宣传展架，增加知名度。然后美发师可以去一些敬老院帮助老人剪头发，这项活动不仅可以增加美发店的知名度，同时促进公益发展。

四、附加值促销

圣诞节、元旦都是顾客消费热情很高的时段，因此，美发店针对顾客的刺激消费的促销手段不可少。在美发店元旦促销期间，针对顾客消费满200元后，即可获得美发店赠送的附加值产品或是礼品，让顾客开心选购。

活动注意事项：

(1) 信息跟进反馈

美发店在做完每次促销活动后，都需要及时进行信息反馈，了解本次活动的不足，避免下次活动能够更加完美。

一般美发店可以通过进行电话拜访或是短信告知等途径，来了解本次促销活动的成果。

(2) 活动总结

美发店元旦促销活动后，可以总结每位员工的业绩，给予一定的奖励，激励员工更好的工作；同时，每位员工也可以根据

此次的活动，总结自己的得与失，为下一次活动取得更好业绩做铺垫。

五、活动经费预算

元旦商场活动宣传语篇九

【活动构思】 1. 元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 元旦是新的一年开始的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

【特别企划活动内容】

（一）二元家电惊爆大放送

（二）2019 朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共2019支，赠完为止。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖 1 名 运动鞋 价值 300 元左右

二等奖 2 名 运动鞋 价值 200 元左右

三等奖 5 名 运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值 100 元左右。

操作说明

* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是 2018 年 12 月 25 日-31 日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约 30-50 人左右。

* 为加快比赛进度，可以设立 2-3 台跑步机。

* 活动地点：门前广场

（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。

* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间：2018 年 12 月 20 日-2019 年 1 月 10 日，时间为 20 天。

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。

2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，

商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3. 开展新卡换旧卡活动和优惠

元旦惊喜多 恭贺新年送大礼 xx商城“元旦大酬宾”促销策划

借助元旦假日消费，且元旦又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题：佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜

一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜

惊喜

三、购物喜上喜 香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xxxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金

额以50xxxx的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx-149xxxx可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客xxx

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜

四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期

六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

元旦活动策划方案-商场活动方案

商场元旦活动策划方案

商场元旦活动方案

商场活动策划方案模板

元旦活动策划方案模版

元旦商场活动宣传语篇十

活动时间：

12月29日

活动重点说明：

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

=20xx+15

购物满20xx元，再花15元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地。商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共支，赠完为止。

操作说明：

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右；

二等奖2名运动鞋价值200元左右；

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

活动地点：门前广场

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一

元钱。

操作说明：

元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

邀请公证人员现场公证。

联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

邀请有关新闻媒体到场采访。

活动时间：12月20日-1月10日，时间为20天。

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。
2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。
3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

元旦商场活动宣传语篇十一

活动重点说明：

- 1、元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。（本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。迎元旦时间选择是20xx年12月29日—31日，29日是星期六，周末促销可以借助“迎元旦”来造势。
- 2、促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
- 3、元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。
- 4、元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

（一）二元家电惊爆大放送

购物满20xx元，再花15元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

xx2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地xx商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二）20xx年朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx年支，赠完为止。

操作说明：

xx此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

xx活动时间可以为1—2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看。同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3、展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右。

二等奖2名运动鞋价值200元左右。

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

xx报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日—31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30—50人左右。

xx为加快比赛进度，可以设立2—3台跑步机。

xx活动地点：门前广场

（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10—100元的商品

操作说明：

xx元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

xx商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成。同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

xx邀请公证人员现场公证。

xx联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

xx邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间□20xx年12月20日—20xx年月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1、会员大抽奖或积点兑奖活动。

2、会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3、开展新卡换旧卡活动和优惠。