# 商场元旦促销活动方案 商场元旦促销方案(模板15篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-12-03

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。商场元旦促...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**商场元旦促销活动方案篇一**

迎新年真情回馈，来润发实实在在

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

xx2楼

20xx年12月31——2日

20xx年元旦恰逢周日，按照国家放假规定，12月31日至2日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在元旦促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

1、有奖购物促销。凡在大润发购物的消费者，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。一等奖：现金200元（每天限3名）二等奖：现金100元（每天限10名）三等奖：现金50元（每天限20名）四等奖：现金10元（每天限60名）五等奖：现金5元（每天限800名）活动地点：大润发一楼服务中心。

2、“糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3、服装打折自己做主

在1月1日到1月3日期间，凡在我超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4、疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

礼品领取地点：地下小商品城蓝岛化妆品专卖店旁

1、建立大润发购物广场网站，全程报道大润发购物广场五一节的促销活动。

2、设计、制作、印刷费用：5000元

3、报广设计、海报设计、设计费：5000元

4、赠送礼品：20xx元

5、装饰费用：3000元

1、活动前期注意天气预报，若预报期内天气不理想，做好雨具准备或考虑备用方案。

2、音响设备必须提前1天到达并完成调试。

3、及时掌握现场群众情绪，协调人员做好调节气氛的准备。

4、任一环节专人盯防。

5、活动现场要有安全人员在场。

1、本方案由于制定时间较为仓促，加之一个好的活动方案不是一个人可以独立完成的，特别是各个活动的细节问题需要大家一同探讨完善。

**商场元旦促销活动方案篇二**

20xx年元旦来临之际，抓住传统节日气氛大势营造促销让利氛围，提升终端销量、市场知名度，品牌美誉度。

新年新气象，惊喜乐全家!

20xx.12.20----20xx.01.10

1、促销活动一：现金红包大放送

凡购家具每满2万元（折后实际成交价），即可参与抽现金红包一个（8、18、28、68、88元不等），以此类推。

2、促销活动二：进店有礼

凡在活动期间光临纽约公馆及檀颂店客户，送20xx年新春挂历一份（前期邀约拜访的客户可不重复送）。

3、促销活动三：免费上门量房，免费家居设计，免费家俱一年内保养1次。

1、与搜房网合作，购买9-11月交房验收的\'5个大平层及别墅小区的业主电话，12月1日-4日，用搜房网之名，借迎新年送一份小礼物（一份挂历+定制u盘）以表达谢意，电话邀约拜访，给正在装修的客户送礼物。

印纽约公馆及檀颂logo的u盘。

2、12月7日-11日，拜访设计公司的设计师，送一份小礼物（一份挂历+定制u盘），了解近期设计的大平层及别墅业主信息。

3、12月14日-18日，针对意向客户上门拜访，送一份小礼物（一份挂历+定制u盘）邀约元旦进店下单。

1、12月17日-18日，布置门店节日气氛（12月8日采购），悬挂活动吊旗，

参照如下：

2、12月16日与广告公司对接制作物料；

3、选3个小区，投放道闸广告一个月（待定）

1、元旦纽约公馆40万与檀颂20万，共计基本销量目标60万，冲刺目标为70万（当月实到款/签单）。

2、导购分区进行dm活动宣传单派发及客户邀约，达成元月份的基本销售目标时，奖励1000元，达成冲刺目标时奖励2024元，奖金由店长进行分配。

**商场元旦促销活动方案篇三**

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：

=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：

元旦是新的一年的开始，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。

活动时间：12月20日-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。

**商场元旦促销活动方案篇四**

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

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、电饭堡、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元旦是新的一年的开始，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。

**商场元旦促销活动方案篇五**

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。

（一）二元家电惊爆大放送

xx=xx+2

购物满xx元，再花2元钱可买vcd、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：

x2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

x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。

（二）xx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xx支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

x活动时间可以为1x2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。

门前广场或中央大厅

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。

**商场元旦促销活动方案篇六**

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促销活动，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xx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促销手法，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。

12月25日--1月3日

xx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！

**商场元旦促销活动方案篇七**

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促销活动，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xx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促销手法，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。

12月25日--1月3日

xx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！

**商场元旦促销活动方案篇八**

xx年，是社区充满合力和挑战的一年，在我国传统的新春佳节即将来临之际，为了使辖区居民和单位职工有一个\"大家\"的感觉，充分展现出社区热烈、喜庆、祥和的.节日气氛，社区党委和居委会定于xx年1月13日下午2时开始，在钢球小区篮球场举办\"龙年闹新春\"游园活动。为切实做好各项工作，确保活动顺利进行，特制定本实施方案。

：充分展现居民和职工群众新生活、新风尚、新面貌等时代气息，大力发展和繁荣社区文化，在社区中形成健康向上、文明和谐的节日文化氛围。通过组织文明欢庆的游园活动，使广大居民和职工群众人人自主地参与游园活动之中，在游园中陶冶情操；在游园中锻炼身体；在游园中获取知识，从而让新一年充满蓬勃生机，凝聚民心，推进社区文化工作向暨定目标奋进！

1组长：王嘉陵

2、副组长：徐兵、万柳

3、成员：社区工会联合会委员、各单位工会主席

区居干等。预计发出3000张游园券（单位工会1000张），居民凭户口6岁以上每人领取2张，先到先领，领完为止。

：xx年1月13日下午2时开始------。

：社区办公楼（钢球小区篮球场）

1、猜谜语100条：游戏规则：参加者记住自认为能猜中谜语的编号，向工作人员作答，正确的中奖，（一票一答），此条中奖后，工作人员立即上前打红色的勾，不再续答。

2、端乒乓球行走：游戏规则:来回10米，记时30秒内完成，不掉地为胜出。

3、篮球投篮：两分线投篮，投进中奖。

4、足球射门：10米距离踢进规定的门内。

5、蒙面敲锣：用毛巾困住双眼，相距10米，原地转3圈，在30秒内敲响挂在墙上的锣。

6、跳大绳：2人摇绳，1人跳绳10下为胜。

7、超级保龄球：3瓶矿泉水摆成三角形，5米外用足球当保龄球将3个矿泉瓶同时打到即胜出。

8、吹乒乓球：杯子4个，装满水排成一竖排，把第一个杯子里的乒乓球吹到2、3、4个杯子里胜出。

9、趣味组词：从抽奖箱内依次抽出3个字，按先后顺序排列，组成有意义的句胜出。

10、圈套实物：一票领3个圈，在一定距离扔向固定的地面实物，如：小吃、酒、烟、肥皂、牙膏等，套中即可领走。

11、套活鸡活鸭：把活鸡活鸭各放一只在栅栏内，凭票领3个圈，在一定距离扔向活物，套中脖子即可领走大奖。

1、1月9日前召开各单位工会主席、物业小区负责人和居民组长会议，传达社区xx年迎春游园活动安排和部署。

2、1月10日在各小区醒目地点张贴游园\"海报\"并公布活动项目的名称、游戏规则等，以吸引和激发群众的活动兴趣。

3、1月13日上午布置好活动现场，逢雨照常进行，活动内容将随机应变。活动现场要布置彩旗、横幅、音响等，让现场充满节日喜庆。

在活动开始前，社区组织简单仪式，讲明组织这次活动地目的和意义，加强活动纪律教育，做到：

1、自觉遵守纪律，听从工作人员指挥，按序排队，做到文明礼让、欢乐祥和。

2、在游园过程中注意人身安全和现场的治安防范。

3、不乱扔果皮、纸屑和垃圾，保持活动场所的卫生清洁，

4、车辆按指定位置停放。

**商场元旦促销活动方案篇九**

大商场搞促销时，也有折扣也有返券，即使有很多人抱怨这些促销有种.种问题，每次活动时仍然家家爆满，引得购物狂们提着大包小包楼上楼下的跑。对消费者来说，有人喜欢返券有人喜欢直接打折，各有所爱。不过对商家来说，好像更愿使用返券的手段。因为这样能使顾客在店里停留更多时间，间接带来销售增长。另一个问题是，在人气不旺的情况下，是不是可以用折扣的手段带来人气?以前有的学生报名，特会坎价，把课时费压的很低。我们内部商量商量，也就从了他们。因为利润低，也总比他不报名没有利润强吧。今天大家又提起这个问题，以后是否要强硬起来，即使失去这个学生，也不降价。头疼中。

还有就是越来越发现广告和促销里面的学问太大了。同样的产品，用不同的手段或从不同的角度去宣传，就有不同的收效。现在还要站在外国人的角度上去想，真是绞尽脑汁啊。

【营销】关于促销活动的透析与思考 从一次失败的促销谈起

果却不尽人意，这使他大惑不解，垂头丧气。希望蜥蜴团队为其指点迷津。 活动简述如下：

1、时间 3.15消费者权益日日。地点：仁寿堂大药店门口

2、内容 3月15日只须花18元就可以购买价值49元的××减肥胶囊。

3、活动前媒体宣传

(1)3月12日、14日分别在当地《××日报》作促销活动宣传。

(2)在当地人民广播电台，从3月10日―15日开始发布促销活动广告。时间从早8：00―晚9：00每天25次滚动播放。

(3) 在仁寿堂门口挂跨街横幅一条，内容为活动通知，时间为3月8日―15日(一周)。

4、活动经过 (1)现场促销员6名，由于报酬高，加上临时做了培训，积极性很高，一开始就基本进入状态。

(2)为了增加活动气氛，让咨询顾客对活动及产品能快速清晰明了，现场设大展板两块。一块介绍产品，一块介绍活动内容。顾客来咨询时，促销员一边发dm单，一边介绍活动及产品。

5、活动结果

现场只来了50名咨询的顾客，其中32人当场购买产品，合计销售八十盒。据事后统计70%买三盒，15%买四盒，10%买二盒。

从以上介绍看，活动从开始宣传到结束设计似乎很严密，而且经销商讲，自己经常在终端观摩别的厂家促销活动，大致都差不多，似乎谁也没有什么离奇的手法。然而这次活动结果与预期相差甚远。

像这类促销活动，据蜥蜴团队调查，在区域性产品经销商的运作中很有代表性。

他们大多数凭经验做促销，没有专业的活动策划能力;所有促销活动的目的就是 “多卖产品”，很少考虑促销活动对品牌的影响。每次都精心准备，但活动过后总有避免不了的遗憾让人捶胸扼腕。这样常常造成不搞促销，产品销不起来，搞了促销又得不偿失。

失误俯拾即是

关于如何搞好促销这一老话题，许多业内人士都不屑一顾，似乎人人都会做促销。可现实是真正达到目的促销真是不多。像上面提到的活动，看似无懈可击，其实许多地方都值得商榷。

1、 媒体选择失误

该经销商所在地是南方一个富裕的县级市。在这一级的城市中，本地报纸发行量极其有限。《××日报》在报刊销售点难觅其踪迹。该报发行主要是当地政府、机关及事业团体订阅，广告登在其上效果当然不佳。再说电台，据调查，听广播的人主要是老年人和外来打工者及学生;由于没有对准目标顾客，宣传当然也无多少效果。

根据蜥蜴团队的经验，在县级市场做促销由于媒体少，仅有的一些当地媒体影响力弱，并且县级市里的许多消费者没有大中城市人那种天天读报的习惯，所以只有电视台是极有力的传播渠道。

有人会说：“做电视广告谁不知道!不想做电视广告的原因是电视费用相对报纸电台高得多!”如果问题出在费用上，也不难解决。据调查，在当地电视台做游动字幕是传播促销信息最好的选择。

字幕。其次，每次游动字幕只需50个字，基本上能将活动信息传递出去，费用每次200元。(注：每个地方价格不一样。)如果活动提前一周作游动字幕宣传，那一周下来费用才1千多元，可效果远远大于上报纸及电台 。

2、 地点选择失误

本次活动地点选在当地一个大药店门口。众所周知，来药店的人大部分是买药的，到药店闲逛的人少之又少。这样除了听到宣传来的几十个人外，无旁人加入，气氛自然热闹不起来。

成功的促销必是人气旺盛的，销售现场气氛有传染性，如果活动选在人气旺盛的大商场门口，借商场旺盛的人流，加上看到宣传来的目标顾客，活动成功的可能性将成倍提高。

3、 促销价格失误

我们改赠为特价卖，购买的消费者因为减肥愿望比较迫切，基本能按要求做，这样效果反而更好。

4、 宣传内容失误

本次活动电台是其主要宣传媒体之一，在30秒的广播脚本中有90%在介绍产品功能，对活动介绍只有后面一句话。这样虽然每天滚动播出25次，对活动情况一带而过，顾客怎么会有印象。

促销活动在产品不同的生产周期中，活动的目的和方式有很大的差别，许多成功的品牌的促销活动都有着完善的年度促销规划。成功的促销不但是一种极好的广告，同时也是销售能力强大的零售终端。

**商场元旦促销活动方案篇十**

凡在我商场当日购物累计满500元，立即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在地下小商品城直接选购您心仪的礼物。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天800名）

活动地点：地下小商品城亿隆珠宝旁，祝您好运！

只要在我商场购物的顾客，就可得到名都为您准备的精美对联一付，新年吉祥带回家。

迎新年真情回馈来名都实实在在

伴着纷纷扬扬的雪花度过了一个极富情趣的圣诞节，

侧耳倾听，新年的脚步声已渐渐临近。

翘首东望，时光隧道中正姗姗走来一个晶亮晶亮的日子，

让我们轻轻向它招手：

新年，你好！

期待已久的新年，

满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的厚礼登陆名都精品商场；

为我们送来了所有的欢乐；

琳琅满目的商品，

为您辞旧迎新装点着美丽和吉祥

让我们相聚名都精品商场，

释放所有的快乐

12月31日至20xx年1月3日

是属于我们自己的日子，千万把握，不要错过!

敬的顾客朋友，名都精品商场总经理携全体员工，祝你开心购物，新年快乐！

**商场元旦促销活动方案篇十一**

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\'促销活动，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xx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促销手法，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。

12月25日--1月3日

xx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！

**商场元旦促销活动方案篇十二**

一、活动时间：

20xx年x月31日―x月20日

二、活动名称：

1、x月31日―x月8日

贺大中电器进驻省城1周年手机、电脑抢先登场

手机、电脑狂欢节隆重开幕

2、x月9日―x月15日

彩电、冰洗龙腾虎跃擂台比拼贺周年

3、x月16日―x月29日

星光闪耀周年庆纵情回报顾客情

华银店一周年庆典

4、x月30日―x月20日

大中家电航母乘风破浪

进驻周年一炮双响

天河店蓝天店同喜同贺

三、广告语：

星光闪耀周年庆纵情回报顾客情

四、宣传方式：

以大中电器进驻石家庄1周年为主线，各部门争先庆贺，设擂比拼，纵情回报省城顾客厚爱。其中大中电器石家庄旗舰――华银店1周年庆为闪光点，众家电明星品牌踏上星光大道，会聚大中华银店，全力助阵，绽放灿烂星光。

五、各门店活动要求：

重点加大现场执行力，每位员工对活动必须全面了解，充分体现现场活动气氛。

负责人：店面第一责任人：店长、部门第一责任人：各部门经理

产品丰富，选择余地大。

负责人：各事业部经理

电视媒体、dm、报纸媒体、电台媒体、终端媒体（pop、吊旗、条幅、气球、拱门、舞台背景等店面宣传品）与整体活动保持一致。

负责人：企划部

六、终端处理：终端设立现场危机处理人员

现场卫生处理：配备4名清洁工，定时对活动现场进行扫除确保活动现场的`整洁。（店面内2人，广场2人）。

负责人：前台经理

现场秩序与安全保障：配备6名防损员对活动现场进行全面监控。

负责人：防损部主管

电工：庆典现场配备专业电工1名，检测维护用电，保障庆典活动用电正常。

负责人：店长

防雨措施：准备雨披500件，既可作为礼品赠送，又可防雨。

负责人：行政部

展板：放置于各店口醒目位置，对活动进行文字说明，避免可能产生的误解。

负责人：前台经理

前台：接受顾客咨询及投诉，前台活动专用背景板，放置于前台后，渲染活动气氛。前台经理必须对整体活动全面了解，避免一切可能产生的错误回答。

负责人：前台经理

店内广播：根据活动要求播放，及时发布临时信息，起到促进销售的作用。对于主推产品重点播放，温馨提示及时到位。

负责人：前台经理产品负责人：经贸部各事业部经理

现场产品堆卖及赠品堆头(各事业部根据主推要求店面进行堆卖)

具体庆典安排方案附表活动实施由行政负责

七、活动媒体宣传：

参加活动的供应商广告统一调配。

供应商广告由各事业部统计于x月12日前完毕。

负责人：各事业部经理

媒体宣传投放：（省略）

**商场元旦促销活动方案篇十三**

20xx年12月22日-20xx年1月3日

国安居、紫薇、红星。

奔驰“送”你跨越20xx大品牌联盟超值“0”元购。

新年吉祥礼

活动期间凡成交客户可获赠精美新年吉祥礼物一份（利是封+台历）。送完即止！

满1000送300

衣柜每满1000送300抵用券，可直接抵扣衣柜柜体和柜门金额（特价不参与！）

感恩特惠

（配置：4平方进口中纤板柜体+4平方思雅板柜门+2米挂衣杆+2个抽屉w462）

下定有礼：

交定金3000元以上，凭定单和缴款凭证可到欧派橱柜店抽奖一次，有机会获取价值20xx元大礼包一个。100%中奖！

超值0元购

**商场元旦促销活动方案篇十四**

二、活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

三、活动地点：经开区繁华大道中环城2楼

四、活动时间：20xx年1月1日—————3日

五、活动背景：20xx年元旦恰逢周三，按照国家放假规定，1月1日至3日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在元旦促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

六、活动内容

1、有奖购物促销。凡在大润发购物的消费者，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。一等奖：现金200元（每天限3名）二等奖：现金100元（每天限10名）三等奖：现金50元（每天限20名）四等奖：现金10元（每天限60名）五等奖：现金5元（每天限800名）活动地点：大润发一楼服务中心。

2、“糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3、服装打折自己做主

在1月1日到1月3日期间，凡在我超市商场购买男装、女装、睡衣等的`顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4、疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

满100元，赠送高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器；

300元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板；

满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯；

满1000元，赠送高档清洁旋转拖把、高档全自动电饼铛、高档加湿器；

礼品领取地点：地下小商品城蓝岛化妆品专卖店旁

5、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

1月1日至1月1日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

1月1日至3日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

七、“元旦”部分特价商品：

1、建立大润发购物广场网站，全程报道大润发购物广场五一节的促销活动。

2、设计、制作、印刷费用：5000元

3、报广设计、海报设计、设计费：5000元

4、赠送礼品：20xx元

5、装饰费用：3000元

八、意外防范

1、活动前期注意天气预报，若预报期内天气不理想，做好雨具准备或考虑备用方案。

2、音响设备必须提前1天到达并完成调试。

3、及时掌握现场群众情绪，协调人员做好调节气氛的准备。

4、任一环节专人盯防。

5、活动现场要有安全人员在场。

九、本方案说明

1、本方案由于制定时间较为仓促，加之一个好的活动方案不是一个人可以独立完成的，特别是各个活动的细节问题需要大家一同探讨完善。

**商场元旦促销活动方案篇十五**

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，yl榨汁机带回家；99，yl电水壶“捡”回家。

yl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：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yl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（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x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、x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

严格按“yl终端促销活动指引”的要求执行。

本次促销活动如有任何疑问请致电市场部联系！

1、促销时间：今年的元旦离传统春节相距较近，元旦前后恰是一些打工族回家的高峰期（广州、深圳外来打工人员特别多，这些人员为了跺开春运高峰，往往提前回家），打工族一年打工出头，总想带些东西回家，随着人们生活质量的提高，小巧便于携带的榨汁机、豆浆机成了他们的首选；还有年由于煤气上涨，使得电磁炉也成为他们更青睐的首选。我们在现场促销时，发现确实不少顾客都是带回家用的，也有一些是做为礼品送给亲戚、朋友的。本次促销活动正是基于这一背景而策划的，实际效果不错，目标消费者抓的很准。

2、促销机型：考虑到这次促销主要针对要回家的打工一族，所以我们选用了体积小、功能简单的机型做为特价机出现。如129元的榨汁机只有单一的榨汁功能，而且体积也很小；199元的电磁炉体积也很小。促销机型的恰当选择对本次促销活动的销量有很大的作用。

3、宣传口号：采用“抱回家、带回家、提回家、捡回家”等富有煽情味道的宣传语，不仅让打工族有马上回家的情绪，而且还要一定带个什么回家的感觉。“抱”、“带”、“提”、“捡”等字语不仅暗含产品体积小易于携带而且暗含价格极其优惠。“过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧”更是让人产生购买的欲望，不管怎么样，这是给父母的。有意无意中，把公司的产品跟家联系起来，产生了亲切感、认同感。

4、现场演示：豆浆机、榨汁机等产品，消费者想买但又怕买回去不会操作或操作复杂而犹豫，通过终端活生生的演示，就能打消消费者的这些念头，产生立即购买的欲望。有些消费者说自己随便看看还没打算购买豆浆机，但你给她演示一遍并给她一杯香喷喷的新鲜豆浆，她就马上都开单了。

因此，消费者说随便看看，肯定是有原因的，无事不登三宝殿，我们要找到化解她犹豫的原因，现场演示是最好的方式。本次促销活动的现场演示准备特别充分，就连演示物料、演示人员语言都提前写好，一边演示一边诉求豆浆自做的`好处、榨汁机的好处等，这样消费者更易接受。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn