# 商场元旦促销方案(汇总9篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-12-03

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

**商场元旦促销方案篇一**

元旦期间

xxxxx超市xxxx商场

新年大酬宾，购物送大礼

1、购物送礼

2、百年好和迎新春

3、新年抽大奖

活动一：购物送礼

活动时间：20xx年12月30日---20xx年1月7日

礼品发放地点：三楼收银台

活动内容：

凡在xx店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上（含1000元），赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上（含3000元），赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上（含6000元），赠送电饭煲一个；

购物9000元以上（含9000元），赠送床上用品一套。

1、活动期间，顾客购物满1000元，并在xx家居各银台交全款即可参与本活动；

2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；

3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；

4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；

5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

活动现场礼品发放程序：

1、顾客持消费兰票到三楼收银台；

2、在礼品登记处接受登记并签名确认；

3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

退、换货程序：

1、若发生退货须同时退回获赠奖品，并保持赠品的`包装完整；

2、若退回奖品影响二次赠送，则顾客须按照礼品实际价值，退回相应金额的现金；

4、若发生全单退货，则须退回所有礼品；

5、其他事项按本商场退换货规定处理。

活动二、百年好和迎新春

活动时间：20xx年12月30日---20xx年1月7日

礼品发放地点：三楼收银台

持20xx年结婚证的消费者（全年有效，限一证一个），在xx家居xx店消费满1000元（含1000元），除参加商城同期现场促销外，还可再获得时尚抱枕一个。

活动三、新年抽大奖

**商场元旦促销方案篇二**

圣 诞：12月25日 元 旦：01月01日

12月21日——元月3日《万发圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

《万发圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

1．圣诞、元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2．各店全力执行“万发圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1．冬至（12月22日）当天推出较多产品特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的新品系列商品。

2．圣诞节前期准备圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、 朱古力等应季礼品。

《万发圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月21日—12月24日

地点：各店

内容：略

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间： 12月25日

地点：各店

内容： 略

1．门店12月10日前按照指定标准，完成圣诞节气氛布置；

2．门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。

3．市场部制定圣诞节气氛布置评比标准和方案；

**商场元旦促销方案篇三**

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20\_\_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20\_\_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。

（二）20\_\_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20\_\_年支，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。

（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20\_\_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。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10—100元的商品

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。

（六）会员感恩大回报

活动时间：20\_\_年12月20日—20\_\_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。

**商场元旦促销方案篇四**

冬至：12月22日平安夜：12月24日

圣诞：12月25日元旦：01月01日

12月21日——元月3日《万发圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

《万发圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

1．圣诞、元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2．各店全力执行“万发圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的`真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1．冬至（12月22日）当天推出较多产品特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的新品系列商品。

2．圣诞节前期准备圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季礼品。

《万发圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月21日—12月24日

地点：各店

内容：略

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月25日

地点：各店

内容：略

1．门店12月10日前按照指定标准，完成圣诞节气氛布置；

2．门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。

3．市场部制定圣诞节气氛布置评比标准和方案；

**商场元旦促销方案篇五**

为了确保事情或工作能无误进行，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是计划中内容最为复杂的一种。那么问题来了，方案应该怎么写？下面是小编帮大家整理的商场元旦促销方案，欢迎阅读与收藏。

20xx年12月29日

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。

20xx=20xx+购物满xxx元，再花xxxxxx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：

xxxxxx元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地xxx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20xx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。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10—100元的商品

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：20xx年12月20日—20xx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。

**商场元旦促销方案篇六**

12月31日——1月3日

20xx到了新年好，6000本台历倾情送

活动期间，凡在商城累计购物满300元（大家电等贵重品满500元）即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止！

三楼羽绒世界

食品商场：美食升级贺新年

1、20xx年春节金条全新上市、

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春

3、新年特别企划

1）黄金饰品免费换

2）黄金加工费兑换大升级

3）黄金身份证当钱花

4）黄金屋会员购金双倍积分

4、明牌首饰新年送惊喜

1）明牌黄铂金每克优惠价

2）明牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份

3）明牌裸钻成本价销售。

4）明牌铂金免费换（只须递增30%—40%）

5、欧瑞德银饰、你我银饰、ss8银饰、七好银饰、嘉缘银饰全场6、8折

6、元旦开门红，戴新表走正点7、化妆元旦惊喜接连不断选份礼物送给心中的“她”

1、元旦开门红兴隆鞋城旧鞋换新鞋

活动细则：在12月31日——1月3日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠80元，特价商品可优惠20元。（单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用）

2、兴隆鞋城精品男鞋展皮尔卡丹金利来卡帝乐沙驰花花公子啄木鸟等

2、苹果店迎新开业

3、精品电器展

1、兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展

4、送礼送健康，健身器材大推广

5、健康三部曲：

（1）、健康送父母——足浴盆推广

（2）、健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼

（3）、健康送领导——按摩椅推广

6、应季新品全新上市：

（1）猪年送祝福——兔子大会

（2）新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展

（3）红红火火过新年——鸿运专柜全新上市

（4）欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展

（5）“瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展

（6）冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋

1、冬季商品大清仓。

2、极品服饰推荐。

3、贺岁款服饰推荐

1、红运专柜，休闲春款抢先上市

2、新年贺新春羊绒首选礼

**商场元旦促销方案篇七**

20xx年1月1日——20xx年1月16日

百万现金券大放送，欢天喜地迎新年

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼盒150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖20xx名旺旺仙贝1元

2、家居市场元旦促销活动方案

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚!)。

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—xx0元者，直送价值1500元抵扣券。

3、手机元旦促销活动方案

20xx年1月1日-20xx年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的.共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

**商场元旦促销方案篇八**

1、时间：xx年xx月xx日~x月xx日

2、地点：xxxx商场一楼前厅

3、主题：圣诞节系列促销活动

4、定位：

（1）与众不同，强调突破与创新；

（2）针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人（主要）的钱。

1、简介

（1）时间：xx年xx月xx日（周x）或是x月xx日晚xx：xx时开始

（2）目的：以此拉开从xx月xx日至x月xx日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自xxxx商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

2、场景设置

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

（1）在xxxx商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树；

（3）一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋；

（4）圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台；

（5）从中庭三楼斜拉装饰网到二楼，上悬饰雪花、礼品盒、铃铛等大小饰物；

（6）中厅悬挂超级大礼品钟，里面放置数份小礼品，小贺卡，数千只小气球（备用）。

3、场面描述

顾客一进入xxxx商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有10名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围（部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式）。

小精灵到舞台后候场；场景音乐渲染气氛。

漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及xxxx商场圣诞月的活动内容。

（1）祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱听，天使报佳音平安夜等圣诞歌。

（2）幕后词引导小天使们徐徐而退，空中，雪花一点点变多，变大，并偶有小礼品、贺卡落下，其中一个心形礼品落在舞台上，一个小鹿装扮的精灵上前抱起，作欣喜甜蜜状此时忽然响起敲门声，小鹿顾盼四周，最后将目光停在圣诞小屋。老人呼吸、咳嗽的声音传来——（在主持人提示下）是的，圣诞老人就要出现了。小鹿蹦跳，小屋的壁橱忽然打开，欢快的音乐响起，圣诞老人拖着一个大包袱从壁橱里爬出来。

（3）圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮，xxxx商场圣诞节系列活动拉开帷幕。

（4）与此同时，20个小天使背着小包袱，一个接一个从小屋里的壁橱中跑出来，跑到顾客中间，从小包袱中取出心愿烛、心型卡等小礼品送给顾客。

启动仪式结束。

4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与xxxx商场圣诞节系列推广活动。

**商场元旦促销方案篇九**

新年新景象

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

全面围绕“新景象，送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间：元旦前三天内)

20xx年11月28日----20xx年01月2日

元旦送礼乐翻天

1、dm版面安排：8p，促销商品70支。

2、dm商品安排：

1.冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2.圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3.元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的`实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4.元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5.生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

元旦送大奖，购物更疯狂!

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

1）活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。(特价除外)

兑奖地点：各门店大门口。

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2）奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元。

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提。

可乐一提售价10元=4000元。

三等奖1000名奖酱油一瓶售价3元=3000元。

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1.5元=15000元。

3）操作细则：

a.奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

b.店和xx店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c.一等奖奖品分别陈列到xx店和xxx店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

1.门店12月20日前按照企划部指定标准，完成元旦节气氛布置;

2.门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分;

3.营运部、企划部、门店共同进行本次活动检查;

4.装饰品由企划部统一购买，费用总额不超过10000元；

5.促销广告媒体支持。

1）各门店：

(1)提前对全体员工对本次活动内容进行培训工作。

(2)促销期间通过现场叫卖，营造卖场的良好气氛，海报商品及各类促销商品陈列要有量感做到丰满突出。

(3)海报商品的选择，协助采购定货。

(4)各档海报商品及春节相关商品陈列到位。

(5)监督客服中心促销活动之日起，活动内容及特价信息滚动广播。

(6)维护活动现场秩序，保证活动顺利进行。

(7)活动效果的评估与分析。

2）行政部：

(1)超市外围广场使用审批协调。

(2)其它外联保障工作。

3）采购部：

(1)dm商品的选择与定货。

(2)元旦促销商品采购。

(3)礼品及糖果找供应商赞助。

(4)确定档期dm商品明细提交。

4）后勤部：

(1)保证活动期间灯光，设备的正常运作。

(2)音响设备调试。

(3)负责购买所有活动所需要的耗材。

5）防损部：

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

6）收银课：

(1)对收银员进行活动内容培训要求员工熟悉掌握促销活动规则。

(2)熟悉限量抢购商品。

(3)告诉顾客最新促销活动信息。引导顾客参加活动，从而增强购买力。

7）财务部：

活动的费用统计核查工作。

8）企划部：

(1)活动方案的策划与执行，dm海报的设计和印刷跟踪。

(2)活动的宣传，整体宣传内容的设计各制作跟踪。

(3)负责各门店的气氛布置与指导工作。

(4)整体活动的跟踪与协调。

(5)元旦节广播稿拟定。

(6)活动效果的评估与分析。

9）信息部：

(1)负责做好dm商品的变价工作。

(2)负责活动期间收银设备检修。

10）总经办：

(1)负责所有活动的审核工作。

(2)所有活动整体的协调与监督。

(3)活动的费用审批。

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