# 2024年商场的活动策划方案 商场活动策划方案(实用15篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-04-01

*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，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。商场的活动策划方...*

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，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**商场的活动策划方案篇一**

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的\'影视娱乐新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培养忠诚度的目的。

活动时间：月日-月日

活动内容：

活动期间，商场向广大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，凡参加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选出创意大奖名，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传板上，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。

**商场的活动策划方案篇二**

万圣节是西方的“鬼节”，和我国的中元节有一拼，不过万圣节更注重恶搞，更热闹。今年万圣节（20xx年10月31日）正好是星期五，星期五、星期六、星期天三天相连，就相当于一个小长假，无论电商还是实体店绝不会放过这个借节造势短期促销的良机。为抢占市场先机，我超市另辟蹊径在万圣节期间推出了一系列“鬼点子”促销活动。旨在提升顾客的新鲜感，调动70、80、90后顾客的购买热情，发掘潜在的年轻顾客群。

通过开展“有钱能使鬼推磨”、“小鬼当家”、“鬼迷心窍”等一系列促销活动，拉动消费，力争销售额提升20%，接近或达到国庆节销售水平。

万圣节鬼做主

20xx年xx月xx日——xx月xx日

10月31日—11月2日，在超市门口放置一个直径为1米的“鬼推磨”模型，在以磨眼为中心围绕模型画一个半径为两米的的圆圈。在门口设置一个临时零币兑换点，顾客站在圆圈外任意一点往磨眼投币，只要投入磨眼，音乐就会响起，同时鬼开始自动推着“磨”转。对投准的顾客，超市现场发放的小礼品一份。

注：本促销活动主要是增加体验式购物，并结合路演促销，聚敛人气，提高销售。本活动费用均由各品牌承担，“0”费用。

凡在10月31日进店的小朋友（3—8周岁之间），只要你跟着我们现场万圣节搞怪大王（在商场选一名善于搞笑的员工身穿诡秘服饰装扮成万圣精灵，在超市内需找小朋友派发糖果做游戏等）做出搞笑搞怪动作，均可领取小礼物一份。礼物有限，派发完为止。

凡在10月31日—11月2日，晚间7：30—22：00活动期间，顾客在超市单票购物满99元，即可凭购物小票到一楼值班经理领取万圣节礼物一份，每天限领50份，送完为止。

活动四：狂欢万圣节，加一元多一件

凡在10月31日—11月2日活动期间，顾客当日一次性购物满59元及以上者，均可凭小票到一楼总服台加一元得一件超值礼品。

购物满59元+1元得挂面一把。购物满119元+1元得柚子一个。购物满179元+1元得大瓶饮料一桶。购物满259元+1元得卫生纸一提。

注：换购商品只能任选一件，超市有权更换价值相同的换购品。

凡在11月1日当日，顾客购物满299元以上，即可凭小票参加“好礼转转转，幸运大转盘”活动。

活动细则：用不锈钢和kt板自制一个幸运大转盘，转盘上标刻五种不同颜色区域，每个颜色区域代表不同奖品（奖品价值越大，转盘颜色区域越小），参与顾客按顺时针方向旋转五圈以上才有效，红色指针静止后指向区域才有效。

黄色区域为特等奖：奖励价值100元超市现金券一张。蓝色区域为一等奖： 奖励价值50元超市现金券一张。绿色区域为二等奖：奖励价值30元超市现金券一张。橙色区域为三等奖：奖励价值10元超市现金购物券一张。白色区域为四等奖：奖牙刷一支。

注：现金购物券仅限标注日期内使用，不找零不退现，过期作废，团购不参与。

凡在10月31日—11月2日活动期间的每天晚间7：30—8：30档，推出超市内生鲜商品价格全场半价（促销品除外），3日内商品循环，品质优良，价格低的不能再低，抢到就是赚到，快来吧！生鲜课要做好氛围营造和爆炸花提醒准备。

凡在10月31日—11月2日期间，顾客一次性购针织保暖类商品（各专柜设置提示牌）满200元立减20元。满300元立减50元。满500元立减80元外加赠不锈钢面盆一个。

1、超市场外布展：

（1）超市西门入口70厘米\*8米横幅一条，标语：万圣节鬼做主，超值来购物！

（2）在人行道上插摆小旗，小旗上印制万圣节标语，共计插摆21面，每0.5米一个，双排错位插摆。

（3）西门楼宇正上方悬挂8米\*10米巨型布幅一个，红底黄字。

2、超市内场布展：

（1）超市入口用kt板制作立体拱门一个，形象要突出万圣鬼节内容。具体尺寸为高2.21米，宽3.6米。

（2）在超市中厅用泡沫制作巨型南瓜一个，需让本市模具公司制作。

（3）各主通道悬挂铜版纸吊旗50个。

（4）各商品课堆围更换与本期主题促销相关联内容的写真布。

（5）超市收款员提前一天佩戴万圣节面具，要得体大方。

3、媒体宣传：

（1）报纸：本市知名晚报连续刊登五分之一版3期。

（2）电视：本市数字频道每晚黄金档滚动字幕介绍活动情况，播放时间：10月28日—11月1日。

（3）电台：本市知名互动栏目晚间档有奖问答栏目，插播促销活动主要内容（提供奖品，本宣传免费）。

4、其它宣传方式：

（1）印刷5万份dm海报，通过专业投递公司投递到户，企划部负责监督检查发放情况。

（2）会员短信分早上和中午两个时段送出。

（3）雇佣3辆流动宣传车，在市区内分早上上班时间7：—8：00，下午下班时间5：00—6：00期间主要街道游走宣传。

1、企划部：负责活动方案的制定，并提前2天将场内场外活动布展到位。

2、运营督导部：负责整个活动的协调和监督检查工作，并在活动结束后三日内将活动分析报告撰写完毕提交总经办。

3、采购部：负责主力促销品摆放及价格变更以及活动支持浅谈等工作。

4、人事部：负责活动期间促销员的招聘以及帮忙人员的合理调配等人事工作。

5、财务部：负责赠品的管理以及收银员的培训等工作。

6、物业部：负责活动期间安全保卫以及商品的防损防盗等工作。

1、超市外围布展费用约5000元。

2、超市内围布展费用约5000元。

3、一楼中厅南瓜制作费均由活动参与厂家承担不列支费用。

4、媒体宣传费减去异业联盟所承担的费用外为1000元。

5、其它费用约1000元。

本次活动费用共计1.2万元。

**商场的活动策划方案篇三**

浓情二月hold我所爱

二、促销时间

20\_\_年2月8日——2月14日（情人节）

三、宣传档期

20\_\_年2月8日——2月19日（14天）

四、促销主题

1.示爱有道降价有理

2.备足礼物让感情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，所以商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品到达最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，能够充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

仅有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销

1、情人气球对对碰

费用：0.155元套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：2月10—14日）

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客进取的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧！

与众不一样的情人节

送什么才是与众不一样的，送什么礼物才能博美女一笑？又省钱又体面的礼物，请看\_\_推荐的宝贝饰品吧......

九、店内布置

1、备足礼物让感情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体资料）；

b.彩色横幅一条：资料为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c.购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃必须要干净，一尘不染。

3、在那里还是要异常提到服务质量必须要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互供给商品，以增加双方销售量。

如购买\_\_\_元鲜花，赠由\_\_供给的饰品一份或会员卡；

在\_\_购\_\_\_元饰品，赠由\_\_\_鲜花店供给的鲜花或优惠卡。

**商场的活动策划方案篇四**

三月份，正值春装上市的时节，在零售市场掀起又一个销售热潮。同时，正逢3.15消费者权益日，社会大众的目光同时集中到销售行业，特别是零售行业，能否掌握住这次宣传时机尤为枢纽。因此，通过回馈顾客、树立良好的公益形象，从而晋升某商场的品牌和市场影响力。

(一)通过活动，吸引消费者，晋升商场客流量。

(二)抢占商机，配合商户冬装出清和促进春装上市，进步销售额。

(三)重点回馈会员消费者，进一步培养其对某商场的美誉度和忠诚度

(四)全面树立某商场品牌形象，扩大市场影响力，从而扩大市场份额。

“缤纷315，感恩顾客情”

03月11日——3月31日

促销活动部门：

(一)感恩顾客情,买200元，直减100元

1.凡03.11——03.31期间，凡在商场购物中央购物满200元(现金、银联、会员卡)即可获得直减优惠。直减金额分为以下几种，多买多减，翻倍买，翻倍减，依此类推：

2.(1)凡03.11——03.31期间在商场购物中央消费实付100元以上(现金，银联卡，会员卡)的顾客，持本人身份证或军官证凭当日消费凭证(机打流水单)到返卡点按发放规则领取感恩红利包(内含50元会员卡一张)。

(2)领卡地点：商场购物中央西门设返卡点4个(每个返卡点3人，电脑1台)，其中会员卡消费专区2个，普通消费专区2个。

(3)该卡只限04.01——04.10晚22：00之前消费，逾期无效。

3.结算方式(略)

4.活动规则

(1)单专柜内商品直减金额可累计，不可跨专柜累计

(2)买减流动可使用现金、银联卡、会员卡。普通会员卡等同现金使用;金卡、银卡可参加流动但不再享受原有折扣;会员卡不参加此流动，但可正常使用。

(4)所赠50元会员卡必需在04.01——04.10晚22：00之前消费，逾期无效。

(5)家具，沃尔玛、苏宁、肯德基、和味拉面、屈臣氏、永和豆浆、仙踪林、渔满舱、御茗阁茶餐厅、尊品金海参、禹步健身房球馆、柯达冲印、浪漫经典、恒信通讯、南山海景房、好心情、罗宝西饼店、网吧、儿童乐园及各美容院等独立项目不介入此流动。

5.退换货原则：

(2)原则上不予以退货，可以换货，如顾客执意退货，所购商品视为不参加流动。其在专柜累计多件商品，退货后不足直减金额最低尺度(200元)的，须按其商品原价补足差价;已领取赠卡的顾客在退货后不足领取赠卡金额的，需退回赠卡，赠卡已消费的，需补赠卡等额现金。

6.留意事项

(1)各品类的专柜除上面(5)划定外的尽可能参加本流动，参加买减金额可适当降低。

(2)03月10号进行全面检查价签大步履一次，缺者责令两天内增补完毕;

(3)流动前三天禁止更换价签;新上商品可以打签

(4)保证商品的正品率及卖场商品丰满率;

(5)培训和检查导购员对买赠流动的倍数计算正确无误;

(6)流动期间专柜未经审批私自变价，本商场给予该专柜10倍的惩罚。

(二)感恩忠诚，卡友专享

1.活动时间：03.11——03.31

2.活动内容：凡03.11——03.31期间在某品牌商场购物中央使用会员卡消费实付200元以上的顾客，持本人身份证或军官证到西门返卡点(会员卡专区)领取干红葡萄酒1瓶(价值68元)，每人凭当日单张消费凭证(机打流水单)限领一瓶。(多张购物凭证累计无效)。

3.领酒地点：西门返卡点(会员卡专区)

4.领取规则：

(1)若顾客使用会员卡和现金、银联卡混合使用，会员卡消费部门满100元以上答应参加本次领赠流动。

布置预算：

气氛布置类型规格(米)数目价格(元)备注

喷绘(活动主题宣传)9x2.77.2x2.72

天地柱1.5x0.87

收银台贴士0.21x0.1527

前厅大吊旗2.37x0.898写真布

sp卡0.4x0.142000

合计

媒体预算

媒体版面发布时间用度预算

xx电视台xx零间隔及其他时段03月09日已付

消费广场整版(一期)03月09日

拱门6个13日，14日，15日

气球20个13日，14日，15日

合计

赠品预算

礼品数目价格

干红葡萄酒100箱/天x10天=1000箱

(根据实际情况调整)

**商场的活动策划方案篇五**

商场的主要组成要素就是各品牌各产品的业主，作为商品的主要经营者、促销活动一线管理者，他们对本次活动的态度和了解至关重要。再好的方案， 如果不能获得业主的赞同和协同实施，都不可能转化成功。这一点一定要放在开头来写，因为很多商场物业与业务之间都存在各种矛盾，包括业主与业主之间也有矛盾，如果策划人只偏重与促销活动的发起方(大部分是商场物业)进行沟通，而忽略了与各个业主之间的沟通，整体促销活动失败的可能性非常高。我认为在促销活动实施之前，策划人最好要有一周的时间是专门与各业主进行沟通了解，包括讲解促销方案，同时也需要对业主进行一些激励的工作，各个业主对参与促销的意愿也千差万别，不能想当然的认为他们会100%参与其中。

2、对商场促销前经营状况的了解

发起方在与策划人沟通的时候，也包括其他项目方，都普遍存在一个问题就是要么片面夸大项目成绩，要么片面放大存在问题。甲方都是主观的，从甲方采集到的情况一般只具备30%-50%的参考价值，更多的信息需要策划人向同行业其他经营者、业主和消费者多方进行沟通，做到心中有数，制定方案的时候才能对症下药，解决关键问题。

3、立足核心竞争力，具体实施应化繁为简，简单明确

简单就是力量。策划人要有将纷繁复杂的问题一刀而解的能力，为了加强促销效果而实行多重优惠反复加码的形式基本会把消费者搞晕，从而降低吸引力，策划方案中亮点要绝对亮，辅助性的方案要简单扼要，不能与主题分庭抗礼。在这一点上还有一个问题就是业主和商场的意愿，如果业主意愿不高，投资力度不大，确实很难形成较为有力的主题亮点，这就需要策划人跟业主和甲方进行沟通，在目前市场竞争激烈态势下，消费者或许盲目但并不傻，只有把促销的核心价值呈现出来，才能打动大部分的目标消费者。

4、全包好过分包，有自信的策划人应该尽量控制促销的每一个环节

“我播下的是龙种，收获的却是跳蚤。”德国诗人海涅的一句话恐怕也是很多策划人的心声，很多时候甲方为了成本控制，会将一个完整促销方案分成几个部分分包给不同的公司和个人还实施，包括方案、庆典、人员、道具和广告推广等，这就造成策划主体需要对各个部分进行监管控制，随时进行纠正，不仅让工作量大大提升，而且由于甲方的干涉，往往最后其他单位负责的部分都与策划初衷大相径庭，导致整个活动向着预料之外倾斜，最后不了了之。

5、策划人自己的人员准备

商场促销一般都有一个明确的实施时间，不容更改。从一个项目初步沟通产生意向开始，策划人应该将时间利用阶段化、规范化、文本化，节省时间尽早完成各项工作。保证这一点的除了策划人严格的时间观念外，人员准备尤其重要，作为全包项目的实施方，沟通、设计、制作、促销员培训等等工作都需要有一批熟悉方案的人来负责执行，而且最好专人专项，分工清晰责任明确，切忌一人多工和权责混乱。

**商场的活动策划方案篇六**

1、资料：向社会征文，题目“我与xx店的故事”。目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。

2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

二、友情联络

设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购卖力强的会员来本店消费。

三、爱心活动

活动二：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

3、资料：5元至30元不等办理家友会员卡!会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

4、分工：1)、企划：向总部申请，1元办卡活动;数量根据状况定;制作办卡台(要求：商业气氛少，具有浓厚的公益性)和捐献箱(规格大，最好透明，上面要有公证单位的提名)

2)、理货组协助总台安排现场办卡人员

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选取捐献金额;另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

活动一：主题：爱心起点站

1、起始时间：.12.31

2、资料：给周边社区双下岗工人、没生活来源、病人、残疾人等困难人员带给帮忙和物品支援。(选定需帮忙对象100人)。

3、物品：油、棉被、米

4、物品费用来源：1)、倡导社会献爱心，动员顾客来办会员卡，会员卡除成本外，其余的收入作为攒助的一部分。

2)、供应商攒助一部分

3)、准备一部分爱心商品，资料是凡购物此类商品一份，就献爱心一份，其中的一份利润赞助(比如一元、各二元等)

分工：a、理货组准备爱心商品名录(商品数量暂定10个，推荐：是高毛利的，或者是能向供应商争取让利的);根据现场安排陈列;b、企划给爱心商品陈列区进行装饰，营运“爱心”气氛。

互动情节

1、联营专柜的促销活动。

活动资料：店庆其间，开门营业前100名顾客，凭dm(或是报纸)上的广告，可需花1至5元可购买50元左右的商品一件。(商品：被套、枕套、衣服、茶叶、洋参等)

补充活动：特价或打折

分工：1)、企划进行特价品筹集。

2、供应商买赠活动。

分工：由理货组筹集并上报活动资料。

企划根据上报的活动进行安排

3、店庆拍卖。(此活动在商谈中)

联系诚皇拍卖行，透过互动活动来拱动现场气氛，如游戏、此刻抢购等活动。

**商场的活动策划方案篇七**

以中秋月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售。预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

1、买中秋月饼送可口可乐

买90元以上中秋月饼送355ml可口可乐2听。(价值3.6元)

买200元以上中秋月饼送1250ml可口可乐2瓶。(价值9.2元)

买300元以上中秋月饼送xxml可口可乐2瓶。(价值13.6元)

2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次。

298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松

98元礼篮：价值40元中秋月饼+20元茶叶+加州西梅

3、在促销期间(9、3——9、12)，在卖场凡购满300元者，均可获赠一盒精美月饼(价值20元/盒)。

4、在9月10日的“教师节”，进行面向教师的促销：凡9月9—10日两天在xx购物与消费的教师，凭教师证可领取一份精美月饼或礼品(价值20元左右的)。

1、媒体

在音乐交通频道，隔天滚动播出促销广告，时间8、17—9、12，每天播出16次，15秒/次。

2、购物指南

在9、1——9、13的“购物指南”上，积极推出各类的促销信息。

3、店内广播

从卖场的`上午开业到打烊，每隔两个小时就播一次相关促销信息的广播。

4、卖场布置

(1)场外

a、在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传;

b、在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势;

c、在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅;

d、在入口，挂“xx购物广场禧中秋”的横幅。

(2)场内

a、在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛;

b、整个卖场的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗;

d、月饼区的上空挂大红灯笼。

5、其他支持

保健品进行让利15%的特价销售。

团体购满3000元或购买月饼数量达20盒，可享受免费送货。

媒体广告费：1、2万元

可口可乐系列赠品：6万

场内、场外的布置费：0、6万

月饼费用：6万

共计：13、8万人民币

1、交通频道的15秒广告，由公司委托xx广告制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容;预定在8月报16日完成。

2、购物指南由采购部负责拟出商品清单，市场部负责与xx晚报印刷厂联系制作;具体见该期的制作时间安排。

3、场内广播的广播稿由市场部来提供，共三份促销广播稿，每份均应提前两天交到广播室。

4、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作;预定场内布置在8月18日完成。

5、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取500元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月5日前完成相关计划。

6、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于8月10日前完成。

**商场的活动策划方案篇八**

其痕迹几乎遍布世界各地获得了消费者的全都好评、从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业、现在沃尔玛入驻郑州的＇第一家分店即将开业其详细活动支配如下：

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和、效益的统一、

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全、

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地进展面临问题颇多、

威逼：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多、

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“每天低价”的\'口号推出物美价廉的商品、

2、赐予适当数量折扣鼓舞多购、

2、保持本土化经营、

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“每天低价”原则、

4、注意卖点的广告宣扬即pop广告、

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系、

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转、

4、赞助失学儿童多参与一些公益活动树立良好的企业形象、

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式、

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特别服务、

2、对消费者促销：赠送样品减价推销、

在物流管理上采纳配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转、

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

**商场的活动策划方案篇九**

感受夏日时尚

xx年4月1日-11日

一、夏季初登场购物送好礼

活动时间：4/3(周六）、4/4(周日）、4/10(周六）、4/11(周日）

活动地点：4f服务台

活动内容：我们迎来了夏天。活动期间，凡当日购物累计满200元凭收银条,即可到4f服务台领取蓓安适纸巾一提，400元可领取2提，以此类推。1000元以上不再累计，最高限领5提。每日限100提,共计400提。礼品数量有限，先到先得，送完即止(注：大小家电、钟表照材、健身器材、按摩椅、通讯器材、手机、烟酒、大宗集团购买等不累计金额，单张收银条满400元以上限送2提）。

二、我是小小舞蹈家

活动时间：4/3(周六)、4/4(周日)、4/10(周六)、4/11(周日）

14:0015:0016:0017:00

活动地点：1f正门西侧

活动内容：你想成为小小舞蹈家吗？凡年龄为12岁以下的小朋友，均可参加我们的活动。让我们的老师教你跳出美丽的舞蹈，快来参加吧！

三、阳光掠影―春夏风景摄影作品展

来稿征集时间：4/14/22

交稿方式：请将作品直接交到一楼服务台或邮寄至3f促销科收

活动内容：春光普照，万物复苏，出外踏青一一美丽的画面印入了我们的眼里，让你有一种忍不住想把这迷人的风景拥有的冲动。快来将这迷人的风景与大家一起分享吧！凡喜爱摄影的朋友均可参加。我们将从作品中评选出最佳作品奖4名，优秀奖16名。并将评出的获奖及优秀作品于4/244/25日在店外西侧进行展示。

奖项设置：最佳作品奖:4名价值约400元的照相机一台

优秀奖:16名价值约20元的精美礼品一份

四、王者无敌―射飞镖比赛

活动地点：3f儿童天地

活动内容：喜爱射飞镖的小朋友们（14岁以下）快来回参加我们的比赛吧。可以玩又有丰厚的礼物，赶快行动吧！

五、甜蜜无限美丽新娘擂台赛

报名时间：4/1-4/16

报名地点：1f、4f服务台

咨询电话：

主办单位：xx商场/xx造型摄影有限公司

活动内容：凡当日购买婚庆商品（床上用品、大小家电、婚庆礼服等）满xx

六、求爱上上签，最浪漫求爱记大评选

来稿征集时间：4/1-4/14

主办单位：xx商场

交稿方式：请将来稿直接交到一楼服务台或邮寄3f促销科收

邮编：610xxx

七、清凉初夏坝坝棋牌

活动时间:4/10(周六)-4/11(周日)11:00开始

活动内容:坝坝棋牌开锣了，凡喜爱中国象棋、双扣、斗地主的朋友都可报名参加。象棋分18岁以下青少年组、19-40成年组及41岁以上中老年组，各组别限报4名，设一、二、三等奖各一名；双扣大战不分年龄，限报8组，2人一组，设一、二、三等奖各一名；斗地主也不分年龄，限报9名，设一、二、三等奖各1名，所有参与者均获得参与奖，奖品丰厚，乐趣多多。活动采取淘汰制，规则参考网络棋牌规则。

注：3个项目同时进行，4/10初赛，4/11决赛并颁奖

八、好印象从面子开始―婚庆礼仪讲座

活动地点:1楼中厅

活动内容:挽着手，轻轻地踏上红地毯，想到婚礼当日会有多少双眼睛注视着您吗？伊藤婚庆礼仪讲座特别为您奉献。

**商场的活动策划方案篇十**

活动时间：12月21日—12月25日

活动主题：欢乐圣诞节(圣诞狂欢夜)

活动说明：每年的12月25日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，能够和新年相提并论，类似我国过春节。为提高商场在本地的影响，提升营业额，增进宣传活动的互动性和娱乐性，吸引消费者。

一、圣诞节氛围营造

1、门前广场可设置这样一个场景造型：在商场门口矗立一颗高5米左右的圣诞树，圣诞树上挂上各式各样的装饰品，并配以装饰彩灯。圣诞树周围作配套装饰(小鹿雪橇圣诞老人等)，栩栩如生、充满情趣。加上海报喷绘横幅，营造出圣诞的主题氛围。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，能够播放一些经典的曲子。

2、营业员和收银员，商场工作人员全部戴一顶红色圣诞帽，衬托节日气氛，刺激顾客消费。书村网shucunwang.

3、商场内部划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，配以彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场转成圣诞晚会的天堂。

4、商场门口安排一名工作人员扮演圣诞老人，向消费者派发一些圣诞小礼品。

二、商场内部促销活动(根据商场自身状况，酌情选取)

1、购物送手套，还有连环大惊喜，商场购物满x元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有奖券。

活动说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同色彩的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

2、圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一齐许愿，然后一齐吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤土，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分搞笑。

操作说明：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流;蛋糕能够做得尽量大，也能够分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

3、购物砸圣诞节金蛋

凡在商场购物满x元，即有获得免费砸圣诞节金蛋的机会一次。

操作说明：在事先准备的金蛋中放入写有不同礼品的奖券，赠送奖品待定

4、购物送免费餐券

兑换地点：总服务台商场消费满x元，可获得美食天地免费券一张x元，满x元送两张，限单张小票，不可累计。

操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，而在美食天地里过圣诞节更具圣诞味道。

5、圣诞节火鸡大餐

圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销售火鸡必定能激起的顾客的好奇心和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源务必准备充足。

6、其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等圣诞限时特卖：开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等。

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体个性是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮忙。

三、商场外部活动

为配合圣诞欢乐的氛围，在商场门口搭建小舞台，圣诞节当天举行两场主题表演，以吸引消费者前往购物。

表演时间：第一场下午2点，第二场晚上8点。

表演资料：圣诞歌舞表演，有奖问答，圣诞主题模特走秀等。

四、个性企划—公益活动

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存在着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“期望的火柴”。您只要将自己的购物小票投在募捐箱内：

1、我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们。

2、征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升商家的知名度，美誉度等。

**商场的活动策划方案篇十一**

“五一”国际劳动节即将来临，为了丰富员工业余生活及欢度“五?一”国际劳动节，物业公司决定于20xx年x月x日――20xx年x月x日举办以“铸造一流团队、打造一流企业”为主题的xx市旅游活动。

增进员工之间感情、发挥团队协作精神。

1、主办部门：物业公司工会

2、协助部门：党支部、团支部、综合管理部

3、活动安排：分两批出发(时间根据公司生产情况定)

4、领导小组成员：

4.1第一批领导小组成员：

领队：xx(副总经理)

副领队：xxx(综合管理部经理)、xx(工会副主席/团支部书记)

召集人：xxx(工会副主席/团支部书记)

4.2第二批领导小组成员：

领队：xx(党支书/工会主席/副总经理)

副领队：xxx(副总经理)、xx(工会副主席)

召集人：xxx

1、活动时间：

第一批：20xx年x月x日下午x时在公司统一乘车出发到xx乘飞机，20xx年x月x日从xx乘飞机返回xx后乘大巴返回公司。

第二批：时间待定(以公司通知为准)

2、活动地点：xx市及名胜风景区

3、集合地点：公司篮球场。

xxx(乘大巴)xx(乘飞机)xx

物业公司领导、各部门领导、所有任职干部及各部门骨干，具体名单另附表。(如实际名单有变动将另行通知)

具体人员由各单位一把手及公司共同商定。(分两批出发，第一批出发总人数约为xx人，第二批出发约为xx人)

1、在出发前所有参与活动的人员集中会议室进行出行前安全培训，增强安全防范意识和自我保护能力。

2、在条件允许的`情况下，可以组织有关人员对活动场地和路线进行认真勘察，并对可能发生的情况做好充分的估计和应变准备。

3、出发前必须听从导游及领队的指挥。在每一次集合时(出发前，返回前)一定要清点人数，确保员工安全，确保旅游活动的圆满成功。

4、携带急救用品，以防员工受伤或突发疾病(如感冒药、晕车药、发烧药、创可贴等)。

5、为了确保员工安全，参加旅游活动的员工必须服从领队及导游的安排，有突发事件要随时联系并及时上报领队及导游。

6、在旅游期间，禁止单独行动，休息时间外出必须向领队报告并获批准后方可结群外出。

7、请自带好雨具、水杯及有关旅游生活用具。

8、注意人身和财产安全。

xx副、小礼品

xx元/人(含车费、风景区门票费、住宿费、餐费等)，预算费用总计约xxxx元。该项费用由公司统一开支。

活动过程中允许举办趣味游戏。

**商场的活动策划方案篇十二**

企业保守的经营模式和理念中，商品流转是一种“间接”流转机制，这种机制下，生产企业的商品大部分都要通过批发商，有时候甚至会经过好几个批发商，才干到达零售商手中。这种机制不但给商品流通增加了许多无谓的环节，而且也增加了相应局部的流通、贮存和运输费用，再加上各个批发商都会提取自己的利润，就会使得商品出厂价与零售价有着很大的差别，这是每一个消费者都不愿意接受的现实。

网上商城建设方案专家主要针对企业网上商城来解决用户及服务商之间的交易，重点解决企业基于网络构建产品设备供应链重要的商业平台。并致力于提供网上商城解决方案，实现企业高效率的信息共享与交流，进而实现网上商城的利用最高性价比，实现商城的网络化业务管理和财务管理。

作为完善网上商城解决方案应包括对产品的进销存管理、客户管理、供应链管理和财务管理，并提供了从商品管理的一整套的商品进销存管理。

进销存管理

面对纷繁复杂的商品，您如何高效进行分类与管理?面对成百上千的订单，如何轻松进行处置?面对众多的销售记录如何进行简便有效的统计?提供了强大的商品管理功能和简捷的会员订购功能：商品无限级分类、全部生成html页面、完善的商品属性设置、灵活的促销设置、复杂而精确的价格计算公式等多项后台管理设置中;简单而强大的订购流程，只需四步即可完成商品订购，同时各种促销礼品及价格计算准确无误;一目了然的订单情况，细致到每一个细节的订单处置流程;各种统计报表，为您分析客户提供最详细的数据。

所有网上商城建设方案专家从客户使用角度动身，提供了最简洁的四步订购流程。这四步流程中包含了非常复杂的内部处置过程，虽简洁但不简单：

第一步：购物车。客户将所选购的商品放入系统的购物车内，如果客户是企业注册会员，则系统会自动根据网站中对不同会员所设置的不同的价格折扣计算出相应的商品价格，同时会自动将本商品的相关的促销礼品一并显示，以供客户选择是否一并购买。购物车内可包括客户选择的多个商品。

第二步：去收银台。客户点击了去收银台后，系统会根据客户所购商品的总金额，显示商家预设的促销方案中的促销礼品和有关信息。这一步的订购过程中，若商家预设了商品的促销方案和送货方式，则客户选择不同付款方式可以得到不同的促销信息，选择了不同送货方式会有不同的运费。系统对运费提供了周全的运费设置功能。

第三步：确认订单。系统根据客户先前的所有选择计算各种费用，并明确告诉客户相关信息，以方便客户进一步确认并提交所购商品的订单。

第四步：订购胜利。客户交所购商品的订单后，系统提供给客户可选各种的付款方式，如在线支付或者银行汇款。会员可以通过在线支付、银行汇款等多种方式直接购物，所有资金操作都有明细记录，以供会员和商家进行查询。

**商场的活动策划方案篇十三**

重阳节

河、游世纪坛、游太平洋海底世界），每日将产生10名幸运顾客。随行顾客可享受优惠票价。（参加活动的顾客要求身体健康、行动方便）

凡年龄在55岁以上的老人即可凭有效证件将自己的书法、绘画、摄影等作品交到我店服务台，优秀作品还将在店内楼梯处进行张贴，同时，您还可获得意外惊喜。

征集时间：10月8日--10月13日展示时间：10月14日--10月20日

重阳节来临之际，我店为广大顾客准备了精彩的秧歌表演，同时，还有丰富的中老年交谊舞会，届时您可来我店翩翩起舞、锻炼身体、结交朋友。

活动时间：

10月14日活动地点：详见店内海报

华堂商场将把小朋友们用树叶作成的作品在店内进行展览。欢迎大家参加。

征集时间：

10月8日征集地点：一层咨询台

韩国产“中国娃娃”登陆华堂商场，即日起凡购买“中国娃娃”任意商品的顾客即可参加“中国娃娃”漫画配音活动，优胜者还有奖品赠送。

报名时间：

10月8日--10月18日报名地点：三层文玩卖场活动时间：10月20日

届时始免费为中老年朋友测血压、称体重并有相关保健问题咨询及产品介绍。

活动时间：

上午10:00---下午17:00地点：店正门外

届时将展示品牌车型，并现场咨询有关摩托车的问题。

活动时间：10月19日--20日10:30--18:00地点：店正门外

凡购200元的顾客可免费得到美容卡一张。

**商场的活动策划方案篇十四**

活动时间：月日——月日

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：月日—月日)一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日—月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

三、全市承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好!月日—日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日——月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日—月日

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间：月日—月日)

二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

三、商家签名低价销售全市

商场在规定时间，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市商场统一标记。

四、国庆购物大奖等你拿回家活动100%中奖

凡在活动当天来商场购物20\_\_元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。(购的越多，奖的越多)活动时间月日—月日。

奖项设置：一等奖：品牌空调每日一名

二等奖：彩电每日五名

三等奖：电饭煲每日十名

纪念奖：精美小礼品人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

1、商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。

2、商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。

3、在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。

4、此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于月日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。

5、展位面积3米×3米，展位前必须有\_展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

某某公司

年月日

**商场的活动策划方案篇十五**

将迎来xx年感恩节，也将迎来本商城第四个感恩日。四年来，本商城心怀感恩，一直以最真诚的活动回报广大顾客。值此感恩节到来之际，本商城将进一步加大活动力度，送上7天大感恩精彩促销活动，以此感谢沈城市民对本商城的支持和鼓励，并为广大顾客准备了精美的感恩卡等礼品，为父亲、母亲、妻子、丈夫、孩子、朋友等献上一份感恩的\'心！

活动时间：11月17日—11月23日

营业时间：

11月17日，早6：00——21：00

11月18日—22日，9：30—21：00

11月23日，9：30—24：00

活动主题：11月23日，全球感恩节，本商城感恩日

4年情，7天大感恩，7天感恩日，7天感恩价，7天感恩礼

活动一：1000万卡，感恩大放送，3人即有1人中感恩卡

11月17日—23日期间，本商城准备了价值1000万元的感恩大礼——感恩卡，凡顾客在本商城现金累计购物满300元，部分商品满500元，大家电、电脑、手机、黄金、铂金等商品满1000元（餐饮、娱乐、明示商品及特殊部位除外），即可抽取刮刮卡一张，可中得100元的感恩卡一张或精美感恩礼一份（四季彩骨质瓷螺口杯或餐饮娱乐卡任选其一），百分百中奖。满300参加活动的商品与满500参加活动和满1000参加活动的商品，不相互累计赠卡。

感恩卡六大优势，无法阻挡——

时效性——可长期使用，不受活动时间限制；

更经济——每分钱都能有效利用，余额不浪费；

一卡通——吃喝玩购一卡通行，真正的全场通用，使用无障碍；

真实惠——能积分，可循环参加促销活动；

好便捷——面值多样，任您选择，携带方便、安全；

走四方——百货集团麾下八大连锁商场均可使用；

活动二：7天大感恩，全场名品5折起

活动期间各大楼层纷纷推出名品打折让利活动，同时为顾客献上感恩大礼：

家居生活馆：多样屋送好礼，全场8折，三重感恩礼，超级大放送；

乐扣乐扣全场7。5折；凌丰全场8折。

时尚流行馆：皮具商场七大品牌限时七天，全场5—6折；

伊人明星会（兰蔻、碧欧泉、伊莉莎白、雅顿等国际护肤品及cd等知名香水）持明星会会员卡可享受7—9。5折优惠，明星会会员卡有积分的顾客免费送30元小香水一瓶；化妆商场玉兰油、欧珀莱、欧莱雅等品牌及名表商场购物送好礼。

棉毛商场：“顺时针”品牌十年大感恩，买内衣，中钻戒——购物单张小票满100元即得刮刮卡1张，有幸获得价值4999元品牌白金钻戒，感恩7天每天1枚。

鞋城：百丽5折；森达5—5。5折；百思图6折；接吻猫6折；哈森5折；

路伴秋冬新款7。5折，再送感恩大礼，限时7折；

儿童天地：玩具城全场7—8折；儿童棉靴棉鞋大感恩4—7。5折

抱被、睡袋感恩大展销5—7折；孕装感恩大行动，孕服全场7。5折

羽绒世界：雅鹿/自由自在品牌感恩热卖周

11月18日—19日，06冬季新款全场5。5折，06反季新款全场6。5折

11月17日、20日—23日，06冬季新款全场6。8折，06反季新款全场7。5折

活动期间购买雅鹿、自由自在羽绒服，赠送陈坤cd光盘一张；

其他各大品牌6。8—8折；

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