# 2024年商场的活动策划方案(精选14篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-04-02

*方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。商场的活动策划方...*

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**商场的活动策划方案篇一**

“迎新年”来造势。庆新年时间选择是20xx年1月1日-1月3日

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

开展会员特别促销活动。

4. 新年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

20xx=2024+2

购物满20xx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。

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)20xx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支，赠完为止。

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。

**商场的活动策划方案篇二**

尊敬的各位商户：

您好！

xx月xx日―xx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xx月xx日――xx月xx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：xx月xx日―xx月xx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：xx月xx日―xx月xx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 全市最低价

商场在规定时间，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。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。并在店面标贴全市最低价商场统一标记。

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20xx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xx月xx日―xx月xx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x月x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x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。

**商场的活动策划方案篇三**

六月佳礼 扮靓父亲

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。

奖品设置：

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，旁边拼成一个梢小点的心形，用一个小心连接起来。

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。

**商场的活动策划方案篇四**

活动主题：喜迎教师节礼品大赠送——祝老师们身体健康、生活快乐

活动目的：积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

活动安排：

针对对象—各大中小学校的老师

具体内容—9月10日，凭教师证即可在购物广场领取一份礼物，每张教师证限领一份;

执行方式—每位教师凭教师证到三楼登记后，即可领取一份礼物;

针对对象—任何人士均可参加，年龄不限

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式—即日起接受到9月8日结束，作文统一交到三楼绿洲书屋，请在文稿上注明作者的姓名、工作单位、地址、电话;9月9日，进行评选;评出奖一等奖1名，品牌复读机1台;二等奖3名，奖收音机1台;三等奖5名，奖学习用具1套;鼓励奖10名，奖精美笔盒1个;参与奖各奖圆珠笔1支。另：凡参加者都可获一份精美礼物。(礼品限1000份)

针对对象—9月10日的教师顾客和部分相关顾客。

具体内容

a.家电组——喜迎教师节价格蹦极跳

推出几种凭本人教师证才可认购的特价样机。

相关支持：样机选择——采购部

样机陈列——家电组

pop支持——市场科

b.文体组——迎“教师节”文具特卖

针对学生送礼这一市场，推出特价一栏。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——文体组

pop支持——市场科

c.烟酒组——老师，我们喝一杯吧!

营造节日气氛，拉动酒的销售。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

d.书店——本人凭教师证购买图书打8折!

口号：用爱荡起育人之舟用德铸就教师之魂

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

活动配合：

1、营运部经理负责协调各个科的工作;市场科负责作好宣传及相关的作文评选组织工作。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

师恩在心祝福语真

20xx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、在教师节日前后，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：\*\*(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日主题。

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。因此最好设置此项礼品，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\*xx张=xx元;

2、教师节礼品：2元/份\*xx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;

4、总费用：7000元。

公关活动最好可以和现场的商品促销活动相配合。

**商场的活动策划方案篇五**

1、热烈庆祝xx商场开业五周年店庆。

2、经过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。

3、开发新顾客，培养忠实顾客。

4、提升xx商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩大市场占有率。

xx商场五周年，欢乐购物high到底。

20xx年x月x日至x月x日。

xx商场所有门店。

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，能够凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。

2、全场所有商品一律最低五折起。

3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的购物券。

4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。

5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，仅有凭借购物小票（额度不限），就能得到精美礼品。

**商场的活动策划方案篇六**

以重阳传统佳节为切入点，大肆宣传“敬老”这一中华传统美德，利用受众感性面，大打感情牌，突出“xxxxxx”品牌的经营理念，拉近与消费者之间的距离，树立品牌形象，最终达到拉动销售的目的。

活动以老年人体验服务为主，同时宣传老年人生活保健常识，宣传关爱老年人的重要性。

人间百善孝为先，九九重阳感恩情

关爱老人就是关爱自己

关心我们的父母，关心我们的未来

10月17日全天

待定

1、九九重阳节，金菊贺天伦

a、活动时间：10月17日

b、活动表现形式：

c、活动流程

凡在xx商场购物的老年顾客，凭电脑小票可在收银台免费领取菊花茶一袋

收银台工作人员在已领取礼品的小票上做好记号，并登记领取人基本资料

d、准备工作及完成时间：略

e、注意事项

小票不拆分，不累计，当日领取，逾期视为无效

收银台工作人员做好领取登记工作，避免重复领取

f、两点建议

从活动经费成本方面考虑，可采取“30袋菊花茶/店/天”的形式赠送

2、九九敬老日，浓浓感恩情

a、活动时间：10月xx日―11月xx日

b、活动表现形式：特价

c、活动流程

准备与节日相关的促销商品(老年人保健品、生活用品为宜)

在活动时间内，以感恩的噱头特价销售

促销商品摆放在门店显眼处

制作大的特价标识，吸引视线，刺激销售

d、注意事项

本活动特价商品要有绝对的针对性和冲击力

f、一点建议

媒体支持

本活动是以促销活动与形象活动相结合的形式进行，带动销售为主，树立品牌形象为辅助，所以，预计本次活动的销售量较以往会有大幅度提高。

而节日主题活动的举行，亦可很好的树立品牌形象，并与本月“xxxxxx商标”授牌仪式相呼应，能使品牌美誉度的提升起到拉动作用。

一、关爱老人送温暖：特价销售保暖衣

凡在重阳节当天，年龄在60岁以上的\'老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

二、孝敬老人：商场奖励

凡在重阳节当日的子女陪同父母到商城购物，均可得到一张重阳节献礼券一张，凭此券享受购买商品七折一次(每券仅限一次购物，特殊商品不在购买范围之内)。

三、佳节不忘孤寡老人

组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

四、免费赠送代金券

重阳节当日凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。

场外布置：

制作条幅：99重阳节xx提醒您：常回家看看

制作版面：

1、喷绘重阳节的来历。

2、制作活动内容版面。

**商场的活动策划方案篇七**

9月xx日是中国传统的中秋佳节，这一象征团圆的节日是9月最重要、最受大众期盼也是最具号召力的节日。中秋节蕴含了广阔的商机，是品牌推广、人气汇聚、业绩提升的良好时机，同时，近年来兴盛流行的博饼、猜灯谜等活动也成了大众对中秋节的一个期盼。

企划部拟以中秋节为契机，以市民大众乐于参与的博饼等活动为引导，结合街内商户经营状况，策划一场中秋主题活动，制造话题和人气效应、激起客户期盼，从而到达吸引人流、引导消费、提升潮人街的知名度和美誉度、扩大潮人街影响的目的。

活动主题：中秋邀明月淘宝潮人街

活动时间：9月xx日(周五)9月xx日(中秋)活动地点：潮人街及潮人街商户

本次中秋节活动采取渐进式开展、交叉相互的方式进行，透过悬念性、多样化的设置吸引客户参与、营造活动人气氛围，具体资料设置如下：

(一)潮人博饼大赛

潮人博饼大赛为本次活动的主体项目，从9月9日至9月12日每晚19:3021:30举行，9月9日9月12日为日赛，决出当日的状元;9月12日晚10点为潮人博饼状元王中王大赛，由各日决出的状元参与，角逐最终的.状元王中王大奖。

参与资格限定(主要是为提高活动的有效参与率和规避一些人的恶意参与)：1、9月1日9月8日，所有到潮人街商户消费满30元的客户，商户将会登记其手机号码和姓名资料，统一汇总至企划部，企划部将于9月9日白天前向这些顾客群发信息，收到信息的客户即可凭此信息参加9月9日9月12日的博饼大赛。

活动。(当日小票只可参与当天的活动，过期作废)

博饼地点：整个二号天桥作为博饼专区

(二)中秋灯谜会

为带动花样年华生活馆人流量和人气，选取在花样年华生活馆设立中秋灯谜主专区，a区和b区部分通道设立中秋灯谜辅助区，9月12日20：0021:30为中秋灯谜会开展时间。灯谜谜面由商户征集带给和企划部收集两部分组成。灯谜每日更新，当日有效(为保证公平，每日灯谜于活动前10分钟挂上)。

商户征集带给灯谜由商户自行设置，谜面能够设置成跟商户店名和产品有关，这一部分的奖品由商户带给，客户现场核对答案之后，到灯谜带给商户领取奖品。(有兴趣商户带给35条灯谜，奖品数量等量带给)。

企划部征集灯谜，客户现场核对答案之后即发给奖品。

参与资格：每人每一天限3次猜灯谜机会，灯谜奖品为精美牙签盒、城色玻璃杯及商户优惠券。

灯谜奖品：自动牙签瓶、杯子

**商场的活动策划方案篇八**

以节造市、以市促销、扩大内需、拉动消费，营造欢乐祥和的节日氛围，充分展示x商贸流通业繁荣活跃、优质服务的良好形象，满足广大消费者消费需求，推进商贸服务业平稳较快增长。

20xx年11月10日—11月12日

20xx购物节

主办单位：x市人民政府

承办单位：x市商务局、x市财政局、x银行x分行营业管理部、华商报社、x银联x分公司、x连锁经营协会。

协办单位：各区县商务主管部门、各在陕商业银行、各行业协会、各大中型商贸服务企业。

本次活动涵盖百货、超市、便利店、餐饮、家电、家居、通讯、汽车、婚庆、电子商务等行业，开展各种促销活动。通过财政资金、金融行业、商贸企业、媒体平台等多方联手促销，针对刷卡消费者采取多重优惠和抽奖相结合的方式，活跃消费市场，拉动企业销售增长，同时以优质的服务满足大众的多样化需求，拉动销售再创新高。

(一)启动仪式

1.时间：9月19日

2.地点：xx购物中心广场

3.活动内容：组织企业方阵参加开幕式，邀请市政府相关领导出席开幕式并讲话，市商务局宣布20xx购物节活动方案，企业代表发言;在华商报、x晚报上进行整版宣传，并以企业为主体，统一标识，统一宣传。

**商场的活动策划方案篇九**

活动目标：

1.让幼儿知道六一是他们自己的节日，体验节日的欢乐气氛。

2.让幼儿在游戏中有表现自己的机会，展示自己的本领。

3.使幼儿体验与家长一起进行游戏活动的乐趣，给孩子提供一段快乐的时光并留下童年的美好记忆。

4.让家长在参观和参与幼儿的节日庆祝活动中，进一步感悟幼儿教育的观念，从中使自己对如何教育孩子有所启发。

5.感受到节日的快乐。

6.了解节日的来历，知道节日的日子及习俗，乐于参与节日的活动。

活动安排：

1.在欢快的音乐中带幼儿入场就位。

2.欣赏大班幼儿大型舞蹈《永远的映山红》。

3.幼儿讲故事比赛。

4.亲子游戏《夹球跑》。

游戏玩法及规则：幼儿站在起点，家长站在终点，面对站立。幼儿抱球从起点跑至终点，将球交给家长。家长将球夹在腿间到起点，快者获胜。如球掉了需捡回球重新夹住继续。

发放节日礼物结束。

**商场的活动策划方案篇十**

20xx年x月x日-20xx年x月x日是一个充满喜庆的年度，通过圣诞节元旦节春节期间，以特卖的活动方式最低的折扣增加日月光中心广场人气，吸引客流，在迎圣诞庆元旦期间推出节日气氛，带动商场商家提高的销售业绩。充分营造良好的购物环境。为商场填补现尙未签约的商铺空间。增加整体商业项目兴奋点。适当引进目标合作商家，为今后的招商留空间。

“迎圣诞庆元旦大型品牌特卖会

20xx年x月x日-20xx年x月x日

活动场地一，xx购物广场b1长廊中区

活动场地二，xx购物广场b1长廊西区

活动面积约670平米

1、特卖区域规划

xx购物广场b1楼长廊区域约670平米主要以国内国外品牌为主流，突出面向周边商务楼社区阶层，引领时尚休闲新生活。

分男装区域，女装区域，箱包区域，鞋类区域，运动休闲区域，童装区域，家纺区域，饰品杂货区域等。其价格将低于市场价，在这里你可以因合理的价格买到你称心如意的商品。

2、参与规格；

国内外品牌男装，女装，运动休闲装，皮具鞋类，床上用品，儿童用品等。

1、流行服饰品牌

2、具备三证或代理授权

3、存货或备货充足

4、折扣让利

结算展会结束后7个工作日后结算

一）现场布置

1、广场主要出入口地铁口广场设置明显的路标指示标示及大型横福宣传。

2、特卖会大型展架周围以醒目的横幅，大型宣传海报加强热烈现场销售气氛。

3、各商家以打折库存突出特卖抢购氛围。

二）媒体宣传

1、卖场正门口，即9号线轻轨正门出口处特卖广告牌，展区内各种宣传氛围。

2、50万份dm单片发放全区各大商务楼，周边景点小区，人口聚集地，重要路口。

3、上海打折网、上海丁丁网、名品导购等等。短信10万条。

4、电视媒体活动期间将安排大量电视广告与电视新闻、专题等，特卖会前期的新闻性事件进行实时报道、追踪，大量硬性广告进行配合支援，专题采写啤酒节的独特事件。

5、收银条累计购物满300元即送礼一份。

一）特卖区域治安安全；

1、统一收银处配备定点保安提供安全保障。

2、商品货物安全管理，并有专人看管。

3、每天安排保安值班，确保商品货物安全。

二）环境卫生

1、特卖会现场，严禁所以商家现场吃饭抽烟等。

2、有专门清洁人员随时清理现场，以保持现场清洁卫生。

**商场的活动策划方案篇十一**

20xx年元宵节促销策划

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞师舞龙、大红灯笼高高挂、猜谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可缺少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作务必注意卫生，要采取必须措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的\'影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还能够邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，务必在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞师舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

**商场的活动策划方案篇十二**

1、热烈庆祝xx商场开业五周年店庆。

2、经过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。

3、开发新顾客，培养忠实顾客。

4、提升xx商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩大市场占有率。

xx商场五周年，欢乐购物high到底。

20xx年x月x日至x月x日。

xx商场所有门店。

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，能够凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。

2、全场所有商品一律最低五折起。

3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的`购物券。

4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。

5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，仅有凭借购物小票（额度不限），就能得到精美礼品。

**商场的活动策划方案篇十三**

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

5月x日——6月x日

有学有玩欢乐无限

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童（年龄在8—14岁之间）的相关资料填上：姓名、年龄、校园、联系电话；一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内；

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月x日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也就应着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，能够免费为培训单位带给商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位带给免费培训名额。

**商场的活动策划方案篇十四**

活动主题

“某某市第一届某某文化节”

活动资料

民间艺人曲艺表演如二胡，相声，戏曲，古筝等等。针对中老年的青少年的歌唱比赛，现场报名的。针对青少年，增强其参与的乐趣感儿童的爬部比赛，针对青壮年夫妇的。比赛能够设置最终胜利将与优胜奖。

还有其他好多表演项目可选，节目越多越好。举办成一个大杂烩。那里只是列举几个

所有表演，只是集合市民自演自乐，让他们用心参与其中。体会生活的乐趣。不必都付费的

资源整合策略

3，其他更多降低成本，创造盈利的方式相信任主对实际的了解明白的更多

宣传策略：省钱的当然是公关电视台，报社记者啦，免费报道

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