# 2024年卖场活动策划方案(通用8篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-08-17

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。卖场活动策划方案篇一一、活动背景：20xx年3.15主题为“消费与安全”...*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**卖场活动策划方案篇一**

一、活动背景：

20xx年3.15主题为“消费与安全”。“消费与安全”主题的涵义：一是提高企业消费维权的意识和水平，促使其生产安全的产品，提供安全的服务，预防和减少安全隐患，确保消费者在消费过程中，人身权和财产权不受损害；二是增强节约资源和环保意识，保障环境安全，维护消费者的长远利益；三是要特别注重对老人、儿童、农民等弱势群体的保护，采取措施，保障他们的安全权益；四是树立科学、合理的消费观念，使消费行为符合安全消费的要求，通过消费者的选择推动行业规范发展，更好地保障消费者安全权益。

双虎家私名品做为一个极具社会责任感的品牌，为更好的贯彻《消费者权益保护法》、《产品质量法》等法律法规，宣传20xx的主题，促进市场经济良性发展，保护知名企业健康成长，维护消费者合法权益不受侵害，将20xx年3月定为诚信惠民月，并推出各项惠民服务，以诚信为根本为消费者营造全新的时尚家居生活。二、活动主题：

四、主活动内容：诚信3.15—爱心连万家1、活动内容：1.8米大床315元。2、活动说明：

（1）秘杀：准备手机一个（最好是店长的手机），在开机一刻最先打进电话者，只需315元就可购床，限量且只限3月15日当天。（2）抽购形式五、副活动内容：

1、诚信3.15—您的新居，我的心意。

活动说明：购物满3000元可立减150元（正价产品且全款付清）

2、诚信3.15—“告别冬天“家居特卖特价沙发：3150元特价餐桌：\*\*\*\*元

如时间不在此期间，该时间表按照具体活动时间进行等量顺延（顺减）。

七、执行要点：

1、宣传方式要提前谈好，抢占最好的位置

2、所有的传宣主题都要突出20xx的消费主题“消费与安全”3、导购介绍产品时要突出“安全与环保”，重点以油漆、板材宣传。

4、店内面置时，可放一些板材样品，播放家具生产过程视频。

5、合理安排人员

**卖场活动策划方案篇二**

七夕作为中国特有的情人节日，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在超市卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

（一）钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店；百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx超市黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

（二）活动主题

1、全场主题活动

（1）进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

（2）购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

（3）拥抱接吻大比拼，测试你的爱有多深

当天现场举办拥抱比赛，十对一组或五对一组，男方抱起女方，时间最长者获胜。

当天现场举办亲吻比赛，十对一组或五对一组，男方女方接吻，时间最长者获胜。

2、奖品

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张。

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值20xx的现金抵扣券一张。

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值20xx的现金抵扣券一张。

**卖场活动策划方案篇三**

年月日—年月日

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用当天节日为主题，以“月。日”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页(a4)，店面外展版（尺寸待定），报媒（待定）；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

5、从活动策划起至活动当天截止，做原创短信大赛，以活动主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；（待定）

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者（含1500）即可参加抽奖；

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目；

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司安排出演节目；

6、17：30分活动结束

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销（如八月十五，国庆等）。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间

**卖场活动策划方案篇四**

x年x月x日—x年x月x日

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用当天节日为主题，以“x月x日”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页（a4），店面外展版（尺寸待定），报媒（待定）；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

5、从活动策划起至活动当天截止，做原创短信大赛，以活动主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；（待定）

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者（含1500）即可参加抽奖；

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目；

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司安排出演节目；

6、17：30分活动结束

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的\'良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销（如八月十五，国庆等）。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

**卖场活动策划方案篇五**

此次促销，应该做到参与促销的。商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

活动时间：x月21日（周五）——x月7日（周日）

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：商场及各门店

活动内容：

中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

各店中秋同步跟进

活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

（黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动）

活动时间：9月21日（周五）——9月25日（周二）

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

活动内容：

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

国庆节、商场周年店庆：

活动时间：9月28日（周五）——10月7日（周日）

活动范围：某商场商城及各门店

活动内容：

（一）穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，各店相同品牌要保证相同力度。

（超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折）

（二）购物某商场，尽享意外惊喜—“国庆购物不花钱”

时间：20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“l”章，即时开奖。

（三）国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元（含超市）的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险（成本15元）。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险（成本30元）。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险（成本30元）。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险（成本50元）。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险（成本50元）。

详细规则另附

操作细则：

a、凡当日单店购物累计满1000元（包括超市）的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b、顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖“l”（赠品已领）章。

c、保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约：20000张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收：20000张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

（四）真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送

活动时间：9月26日（周三）——9月30日（周日）

(1)7折以上商品再送大礼

当日累计满300元（包含300元）至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元（包含500元）至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元（包含800元）以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

1、超市、特价及特例品牌除外，

2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。

3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

（2）花好月圆同欢喜新人购物礼上礼

凭20xx年结婚证至5f购婚庆产品

鳄鱼、博洋、皮尔卡丹、水星均有购物赠礼活动

至2f购珠宝饰品

百惠珠宝、金戈尔、瑰宝均有赠礼活动

“新”意浓浓，刷出好心情

活动时间：200\*年9月12日至9月28日

地点：某商场商城及各门店

活动期间，刷银行信用卡：

单卡消费金额满288元（某商场联名信用卡单卡消费金额满188元），即可获赠招行餐刀或叉一个。

**卖场活动策划方案篇六**

儿童节:6月01日（星期二）

父亲节:6月19日（星期日）

端午节:\*月\*日

5月27日—6月09日《金色童年，快乐六一》第一部分端午节促销方案

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节。今年是6月22日（星期二）。端午节一方面是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，主要是满足人们\"驱邪，消毒，避疫\"的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

1,端午节靓粽，购物满就送

2,xx猜靓粽，超级价格平

3,五月端午节，xx包粽赛

一)商品促销

1,《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2,商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家（如三全凌，思念公司等），制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个；（因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的。）

2)促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销；无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售（由采购部联系洽谈）。

3)除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头；

3,商品特卖

二)活动促销

1,《xx猜靓粽，超级价格平》

1)活动时间:6月10日—15日

2)活动内容:凡在6月10日—15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在商场入

口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口啤打下基础。

2,《五月端午节，xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

3)参赛奖品:获得自己所包粽子，多包多得。

3,《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月20日—22日

**卖场活动策划方案篇七**

儿童节：6月01日(星期二)

父亲节：6月19日(星期日)

端午节：\*月\*日

5月27日—6月09日《金色童年，快乐六一》第一部分端午节促销方案

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节。今年是6月22日(星期二).端午节一方面是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的`是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，主要是满足人们\"驱邪，消毒，避疫\"的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

1,端午节靓粽，购物满就送

2,xx猜靓粽，超级价格平

3,五月端午节，xx包粽赛

一)商品促销

1,《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2,商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家(如三全凌，思念公司等),制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个；(因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的。)

2)促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销；无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3)除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头；

3,商品特卖

二)活动促销

1,《xx猜靓粽，超级价格平》

1)活动时间：6月10日—15日

2)活动内容：凡在6月10日—15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在商场入

口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口啤打下基础。

2,《五月端午节，xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2)操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

3)参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

3,《五月端午射粽赛》

1)活动时间：6月20日—22日

**卖场活动策划方案篇八**

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日――端午节。今年是6月8日（星期日）。端午节一方面是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，主要是满足人们\"驱邪，消毒，避疫\"的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

二，快讯档期

6月1日―6月8日《端午节靓粽，购物满就送》

三，促销主题

1,端午节靓粽，购物满就送

2,xx猜靓粽，超级价格平

3,五月端午节，xx包粽赛

四，促销方式

一)商品促销

1,《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2,商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家（如三全凌，思念公司等），制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个；（因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的。）

2)促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销；无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售（由采购部联系洽谈）。

3)除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头；

3,商品特卖

二)活动促销

1,《xx猜靓粽，超级价格平》

1)活动时间:6月1日―8日

2)活动内容:凡在6月10日―15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口啤打下基础。

2,《五月端午节，xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料――材料到位――活动宣传――各店组织比赛；

3)参赛奖品:获得自己所包粽子，多包多得。

3,《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月1日―8日

2)活动内容:凡在6月1日―8日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3)活动方式:

7)道具要求:气球，挡板，飞镖；

8)负责人――由店长安排相关人员。

五，相关宣传

1,两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2,我司dm快讯宣传数量；dm快讯第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份（如祖庙丽园，莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量）

3,场外海报和场内广播宣传。

六，相关支持

1,采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2,采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；

3,采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

七，费用预算

1,《端午节靓粽，购物满就送》活动:靓粽每店限送200只/22店=4400只；

2,《xx猜靓粽，超级价格平》活动:（数量价格由赞助商在各店促销决定）；

3,《五月端午节，xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

4,《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算:

1,装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元；

2,吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案，妥否敬请领导批示:

企划部

xx年5月29

端午节气氛布置评分标准

第一项――陈列类（共40分）

一，粽子陈列（30分）

1,有无按要求将指定的粽子商品陈列于指定的位置――3分

2,粽子在促销台陈列的

丰满度――3分

3,粽子在促销台陈列的整齐度――3分

4,粽子标价在促销台的美观度――3分

5,是否运用特殊饰品突出粽子的节日气氛――3分

6,粽子在促销台陈列外型新颖，大方及创意――3分

7,除促销台外是否增加了堆头（端架）的粽子陈列――2分

8,粽子堆头商品的整齐度――2分

9,粽子堆头美观度――2分

10,是否运用特殊饰品突出岛柜粽子的节日气氛――2分

11,粽子在岛柜陈列品项类别是否清晰――1分

12,粽子在岛柜陈列的丰满度――1分

13,粽子在岛柜陈列的整齐度――1分

14,粽子标价在岛柜的美观度――1分

二，生鲜陈列（5分）

1,生鲜品质保证（无变质，腐烂商品）――1分

2,生鲜陈列的丰满度――1分

3,生鲜陈列的整体度和美观度――1分

4,生鲜标价是否清晰――1分

5,生鲜护理是否及时和到位――1分

三，货架陈列（5分）

1,货价商品整齐度和美观度――1分

2,货架商品丰满度――1分

3,是否符合先进先出原则――1分

4,商品标价是否清晰，是否货签对应――1分

5,无过期，变质，包装受损商品――1分

第二项――形象类（共46分）

一，音乐广播（3分）

1,有无播放端午节喜庆歌曲――1分

2,有无对端午节促销活动用广播介绍――1分

3,有无粽子等特价商品广播宣传――1分

二，pop海报（5分）

1,所有pop,海报是否按要求使用指定的纸张――1分

2,pop,海报书写的美观度――1分

3,价格及文字无误，寓意清晰――1分

4,是否按要求粘贴于指定的位置――1分

5,店门口有无书写及粘贴端午节促销活动海报――1分

三，吊旗悬挂（8分）

1,所有吊旗正面（民润一面）朝外，背面（供应商一面）朝内――2分

2,吊旗间隔是否全部都在1.5米―2米范围之内――1分

3,所有主通道是否有吊旗悬挂――1分

4,吊旗悬挂的整齐度，悬挂高度是否适中――2分

5,吊旗的悬挂整体感觉是否美观大方，是否突出端午节促销气氛――2分

四，场外气氛（10分）

1,场外是否有相关端午节促销活动（包粽子赛）――1分

2,场外是否有端午节粽子等特价商品促销――1分

3,场外促销位置是否大方得体合理――1分

4,场外促销位置是否影响客流进入卖场――1分

5,门面玻璃干净明亮，墙壁，场外地面清洁――1分

6,场外整体形象及端午节促销气氛的渲染度――5分

五，场内气氛（20分）

1,场内是否悬挂有与端午节促销有关的饰品――2分

2,饰品悬挂（粘贴）位置是否大方得体――2分

3,场内促销位置的布置是否符合促销要求――2分

4,卖场主通道和收银区等主要区域是否障碍物――2分

5,门店象征性的重点气氛布置饰物及该饰物气氛突出效果――4分

6,卖场整体形象及端午节气氛的渲染度――8分

第三项――其他类（共14分）

一，精神面貌（3分）

1,员工着装是否符合《营业员手册》中的要求――1分

2,员工是否礼貌热情，笑脸迎客――1分

3,员工有无主动招呼引导顾客购物――1分

二，卫生情况（3分）

1,服务台，收银台摆放整齐，柜台清洁――1分

2,冻柜和货架清洁，无污渍，无污染物――1分

3,地面和墙壁干净，无污渍，无积水，无垃圾――1分

三，促销执行（8分）

1,门店是否正在执行公司规定的端午节促销活动――2分

2,是否有对促销活动进行广播及海报宣传――2分

3,有无促销员工对端午节粽子等商品进行喊话促销――2分

4,促销现场有无员工在岗位上进行指导――1分

5,所有员工是否清晰促销活动内容及规则――1分

奖励标准

第一名:600元现金―1名

二等奖:500元现金―2名

三等奖:200元现金―3名

鼓励奖:100元现金―3名

奖金合计:2500元

企划部

端午节dm单张快讯制作方案

引导和方便顾客节日商品的购买，提升端午节商品的市场竞争力，促进节日销售。

二，促销时间

xx年6月1―8日（8天）

三，促销主题

五月庆端午，xx特卖场

五月庆端阳，xx送吉祥

xx市场与您欢渡端午！

四，商品要求

1、相关促销商品品项不低于20个（食品生鲜15个，生鲜5个）；

2、商品价格普遍低于市场价；

3、同类商品选择价格较低商品；

4、跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下（红色字体及加底线为重点推荐商品）:

食品类

散装粽子包装粽子包装糯米散装糯米火腿肠花生红豆

绿豆芝麻五香粉花椒白砂糖食盐红枣

食用油麻油虾仁黄酒红酒米酒鸡精

糯米酒甜酒啤酒红心咸蛋松花蛋咸鸭蛋鸡蛋

生鲜类

五花肉鸡肉牛肉虾肉豆制品汤料紫菜

五，快讯版面要求

1.16开单张正反两个p,发行4万张；

2、正面为民润台头，粽子，超低价商品，角落为包粽子小方法和优质粽子识别常识，反面为食品，生鲜特价商品。

六，相关要求

2、企划部5月31日前完成单张快讯版面的设计

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