# 2024年购物节促销活动计划书达不到预期效果办(优质9篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-22

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**购物节促销活动计划书达不到预期效果办篇一**

忆一段历史佳话尝一颗风味美粽

树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

x月xx日――x月xx日

第一商圈内的居民

主要商品成品粽及熟食、海鲜等；

(一)价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动（x月x日――x日）

具体品项由采购部决定（一楼促销栏及广播进行宣传）

(二)娱乐促销：可选2项中的其中1项

1）包粽子比赛

游戏规则――3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间――6月23日/24日

活动地点――一楼生鲜部的冻品区前

道具要求――桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人――生鲜部，采购部配合

2）射击粽子比赛

游戏规则――每人可获得5科子弹；以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个；

活动时间――x月x日/x日

**购物节促销活动计划书达不到预期效果办篇二**

一、活动主题：

“\*11\*11购物狂欢节”

二、活动口号：

单身无罪，交友万岁。购物狂欢，惊喜不断。

三、活动对象：

武汉商业服务学院学生及教职工

四、活动目的：

1.在短时间内，扩大营业额并提升净利润;

2.稳定既有顾客并吸引新顾客，以提高来客数;

3.及时清理店内存货，加速资金运行回转。

五、活动时间和地点：

2024.11.11

武汉商业服务学院武商量贩合作社

六、广告配合方式：

1.列印传单，在校园内派发活动传单

2.店门口的宣传报

七、前期准备：

1、物资准备：

2、抽奖准备：

(1)准备一个不透明纸箱

(2)准备124张大小一样的纸条，1张纸上写特等奖，11张纸上写上一，111张纸上写上二。

3、扩音器设备：

促销员在介绍宣传的时候如果人多吵闹可以借助扩音器稍微提高音量。

八、中期操作：

1、促销方式

(1)特价/打折：通过折扣让顾客在购物中直接得到价格优惠。本期促销主打商品--时令畅销品，如棉被、拖鞋、冬季护肤品，还有粮油区商品2024.11.11全天一律8折出售。

注：顾客凭购物小票到前台，经前台小姐确定小票后便可参

与抽奖活动(中奖率100%)

九、后期延续：

1、活动后把货架上的商品全都整理好，空货架及时补齐，仓库缺货的及时采购补充，并做好售后统计，总结。

2、及时撤掉广告牌，宣传标语，促销信息及相关促销产品价签，以免对以后的营业造成困扰。

**购物节促销活动计划书达不到预期效果办篇三**

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年。

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售。

1月27日—1月31日

活动时间：

1月27日

活动内容：

凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取xx年\*\*台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；

2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动时间：1月27日—1月31日

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

1、卡片需加盖分场专用章；

2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；

3、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；

4、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；

5、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；

6、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动时间：

12月31—1月18日

活动内容：

凡在\*\*超市活动店购买“\*\*、\*\*”系列纸单张收银条，金额满20元即可凭收银小票领取价值2。8元的\*\*情侣皮夹面子1条，满40元领取2条，单张收银条最多领取2条。

赠品直接送到配送中心物资库，由物资库进行统一配发至相关活动店，并记录所发赠品数量分量。

1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动时间：1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元，免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元，免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元，免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元，免费照全家福一次，限3人，送两张

1、超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传影楼的特色服务。

2、\*\*影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上\*\*影楼宣传册，顾客凭此据均可在影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到xx年1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

**购物节促销活动计划书达不到预期效果办篇四**

一、活动 ：12月24日（周五）——26日（周日）（共3天）

二、活动主题：\_\_圣诞礼 欢乐健康送

三、活动范围：\_\_商城、\_\_购物广场、\_\_八一店、\_\_北园店

四、活动内容：

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在\_\_购买服装类、床品、箱包满200元 ，均可获赠：价值元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。（欢乐健康券含价值 元保龄球票、价值 元沙狐球票、价值 元动感影票、价值 元台球票。）

满500元 ，可获赠：价值 元欢乐健康券+价值 元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店 ，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张 元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约 元,圣诞超值大礼包成本约 元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，成本价包装休闲食品、玩具等。

2、圣诞“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或 公共区域

内容：各店 玩具展销，展示不同类别、 款式的玩具。 可展销圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店 厂家，给与顾客 幅度的优惠。

环境布置：由策划部制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的圣诞树，12月10日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，穿着类、床品5—6折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行 。各店于12月17日前品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、圣诞狂欢夜

：12月25日晚18：00——21：00

地点：\_\_商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由\_\_艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。主持： 。

5、圣诞礼、\_\_情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人（由各商场指定，着圣诞老人服装）在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约 元。

6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部设计，各店拷图制作。

五、广告宣传及费用

12月24日 \_\_晚报 d1版通栏 元

\_\_商报头版通栏 元

费用共计： 元。

**购物节促销活动计划书达不到预期效果办篇五**

忆一段历史佳话， 尝一颗风味美粽

树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

x月xx日――x月xx日

第一商圈内的居民

主要商品成品粽及熟食、海鲜等；

(一)价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动（x月x日――x日）

具体品项由采购部决定（一楼促销栏及广播进行宣传）

(二)娱乐促销：可选2项中的其中1项

1）包粽子比赛

游戏规则――3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间――6月23日/24日

活动地点――一楼生鲜部的冻品区前

道具要求――桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人――生鲜部，采购部配合

2）射击粽子比赛

游戏规则――每人可获得5科子弹；以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个；

活动时间――x月x日/x日

**购物节促销活动计划书达不到预期效果办篇六**

二、促销目的：树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：x月\_\_日——x月\_\_日

四、促销对象：第一商圈内的居民

五、促销商品：主要商品成品粽及熟食、海鲜等；

六、促销内容：

(一)价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动（x月x日——x日）

具体品项由采购部决定（一楼促销栏及广播进行宣传）

(二)娱乐促销：可选2项中的其中1项

1）包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月23日/24日

活动地点——一楼生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，采购部配合

2）射击粽子比赛

游戏规则——每人可获得5科子弹；以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个；

活动时间——x月x日/x日

**购物节促销活动计划书达不到预期效果办篇七**

忆一段历史佳话尝一颗风味美粽

树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

x月xx日x月xx日

第一商圈内的居民

主要商品成品粽及熟食、海鲜等。

（一）价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动（x月x日x日）

具体品项由采购部决定（一楼促销栏及广播进行宣传）

（二）娱乐促销：可选2项中的其中1项

1）包粽子比赛

游戏规则3人/组。限时5分钟，以包粽子多者为胜。

胜者奖其所包粽子的全数。

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间6月23日/24日

活动地点一楼生鲜部的冻品区前

道具要求桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人生鲜部，采购部配合

2）射击粽子比赛

游戏规则每人可获得5科子弹。以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个。

活动时间x月x日x日

**购物节促销活动计划书达不到预期效果办篇八**

一、促销主题：

忆一段历史佳话尝一颗风味美粽

二、促销目的：

树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：

x月\_\_日x月\_\_日

四、促销对象：

第一商圈内的居民

五、促销商品：

主要商品成品粽及熟食、海鲜等。

六、促销内容：

(一)价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动（x月x日x日）

具体品项由采购部决定（一楼促销栏及广播进行宣传）

(二)娱乐促销：可选2项中的其中1项

1）包粽子比赛

游戏规则3人/组。限时5分钟，以包粽子多者为胜。

胜者奖其所包粽子的全数。

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间6月23日/24日

活动地点一楼生鲜部的冻品区前

道具要求桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人生鲜部，采购部配合

2）射击粽子比赛

游戏规则每人可获得5科子弹。以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个。

活动时间x月x日x日

**购物节促销活动计划书达不到预期效果办篇九**

内容：

忆一段历史佳话尝一颗风味美粽

树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

6月20日——6月25日

第一商圈内的居民

主要商品成品粽及熟食、海鲜等;

(一)价格促销：

对一些成品粽及熟食进行特价活动(6月20日——25日)

具体品项由采购部决定(一楼促销栏及广播进行宣传)

(二)娱乐促销：

可选2项中的其中1项

1.包粽子比赛

游戏规则——3人/组;限时5分钟，以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月23日/24日

活动地点——一楼生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的\'材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，采购部配合

2.射击粽子比赛

游戏规则——每人可获得5科子弹;以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个;

活动时间——6月23日/24日

活动地点——一楼生鲜部的海产区前

道具要求——气球、挡板、子弹

负责人——生鲜部，采购部配合

(三)免费品尝：

引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/22日—25日

具体负责——采购部

(四)新品促销：

可考虑引进一批闽南肉粽，现场特色促销。

具体负责——采购部

(五)卖场陈列与布置：

场内：

1.一楼冻品区前，两个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的头，两个堆头为龙舟的身;

2.冻柜上方用粽子或气球挂成“五月五吃粽子”字样。

场外：条幅宣传“忆一段历史佳话尝一颗风味美粽”

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