# 最新商场营销策划方案(优秀13篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-09-11

*无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。商场营销策划...*

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

**商场营销策划方案篇一**

1、拉近商家与客户之间的距离，使得卖场气氛互动起来,营业额上升。

2、借助中秋佳节气氛，促使卖场的火热氛围，感受思乡、团圆之意。

3、利用独特的宣传、活动，使得湖南it卖场再次活跃起来，独树一。

活动主题：“月满中秋?花好月圆”，人月两团圆……

活动期间：9月1日—9月8日

1、9月1日—9月8日天天好礼送不停，在此期间反正科佳qq电脑城购买【笔记本、diy台式整机、数码相机、手机】均可赠送精美礼品一份。(qq小公仔一个)

注：当天在现场购物满额单次满额20xx元以上者，均可获得“心动大转盘”抽奖一次，不累计：(按转盘比例划分，为15°一个角，共24个)

1、qq形象精美小扇子一把——占4个

2、饮料一罐——占4个

3、收纳凳一个——占2个

4、电脑清洁套装一盒——占3个

5、2gu盘一个——占1个

6、谢谢惠顾——占3个

7、精美台灯一个——占2个

8、心动大礼笔记本1个——占1个(限额2台，中午十二点前后各一次，抽完打止)

9、q仔一个——占2个

10、耳机一个——占1个

ps：(以上礼品，可根据实际情况调整以作变动)

主题：相聚qq电脑城，我们一起来猜谜

活动期间：9月9日当天下午3:30—5:30

在qq电脑城东广场的空地布置一个场地，用绳子把四周环住，把所猜的谜语条子悬挂在绳子上，布置红火温馨热闹的气氛，当天凡是来现场的顾客均可免费参与活动，猜对还能得精美小礼品一份。

ps:(整个活动全场无限制猜谜，直到时间结束，顾客根据积点换购礼品)

积点3个可获得qq卡通扇子一把

积点5个可一元换购清洁套装一个

积点8个可获得饮料一罐

积点10个可获得大阳能公仔一个

积点12个可获得2gu盘一个

积点14个可获得大q仔一个

积点20个可获得100元现金或相应价值rmb礼品

积点超过20个可获得心动礼品价值488元的亨博烧烤炉一台

活动当天，凡在科佳qq电脑城购物的顾客均可凭小票在服务中心获得月饼一块。

注：不是长沙本地的\'顾客还可凭身份证或相关证件可获得现场免费打亲情电话一次，以为相思之苦。(时间控制在五分钟之内)

ps：(以上礼品，可根据实际情况调整以作变动)

主题：q哥q妹邀你一起来玩“二人三足”

活动时间：10月1日上午10:00—12:00下午2:30—4:30

在qq电脑城东广场空地上举行盛大的狂欢活动，工作人员化身变作q哥q妹，以卡通形象在现场主持“二人三足”，使得现场气氛活跃起来。

注：

1、主持人宣布游戏规则，奖罚制度，红黄二队开始比赛，各队各持一个颜色的布条捆绑在腿上，由起点向终点进军，最先到达的可根据游戏规则得到相应礼品。

2、活动现场pk根据报名人数所定，根据二人一组来分组，赢的那组跟赢的另外一组进行终极pk，挑战终极大礼——qq大q仔一个。(价值50元rmb)

3、凡参加活动的观众，均可得到qq卡通扇子一把，赢得一组均可得到qq公仔一个。

惊喜好礼一：q哥q妹high翻天

凡在科佳qq电脑城的顾客均可有机会获得由q哥q妹现场随机派发的好礼一份。

并在此同时，可以跟q哥q妹照个电子相片，留下电子邮件方式，并以电子邮件形式发给幸运顾客。

惊喜好礼二：心动好礼等着你

凡在科佳qq电脑城购物满额的顾客3000元的顾客，均可参加抽奖一次，把心动礼品领回家：

ps：(以下礼品各占一半，100个为总数)

幸运奖：清洁套装或饮料100个

惊喜奖：qq卡通本或qq卡通扇子100个

心动奖：时尚耳机或音响100个

格调奖：品牌榨汁机5台

意外奖：红包(内含50元rmb)10个

专属奖：qq卡通大小q仔6对

品质奖：无线鼠标或笔记本全套贴膜2个

梦幻奖：东芝笔记本1个

惊喜好礼三：好礼个个不落空

活动当天凡在科佳qq电脑城购物的顾客，不受限制不满额，只要购物就送冰爽饮料一厅。

单次购物满额6000以上加送迷你音响一对或耳机一副

8000以上加送吸尘器或加湿器

10000以上加送亨博烧烤炉或100元rmb红包一个

**商场营销策划方案篇二**

一、活动时间：

20xx年11月9日

二、活动主题：(可选)

主标：北站爱情故事

爱上爱，爱上xx(企业名或品牌名)!

xx(企业名或品牌名)美食音乐荟

附标：11.9，但愿人长久，光棍不再有!

三、活动目的：

吸引人气，增加粉丝

餐饮商家展示

带动零售

四、活动形式：

场外商家美食展+场内商家促销+乐队live演唱+敢爱达人宣言

美食：30个餐饮商家摆摊，自备食品与份数，一个小时免费试吃。同时xx(企业名或品牌名)配备花式调酒和水果。

场内促销：全场五折起，商家推爆款，先到先得。

乐队live：男女歌手轮流登场，情歌、节奏与布鲁斯、轻摇滚

4、敢爱达人：事件营销

事前：微信征集敢爱达人，“为爱发声，xx(企业名或品牌名)挺你!”

事中：安排女跟男求婚快闪

事后：媒体报道

五、活动地点：

78层主会场

六、活动受众人群(1000名)

北站企业/事业单位：a1栋、地铁物业、高铁等

周边社区/公园居民：龙悦居、民塘路公园等

公司内部员工邀请家属朋友

商家邀请家属朋友

七、活动宣传渠道

缤果空间资源：自媒体、微信大v购买、纸媒(11月3日-11月9日)

2、北站及周边社区线下派单：11月3日-11月9日

3、商家自媒体转发

八、活动流程

1、导入阶段：6pm-7pm

78层：音乐响起

主会场入场：扫二维码、送现金券、美食贴纸、荧光配饰、拍照

主会场：商家摆摊陈列

美食贴纸：凭贴纸领取五份食物

现金券：用于现场零售消费，满200减60

荧光配饰：用于身份识别和游戏互动，增强现场氛围

敢爱达人：现场荧幕留言滚动/照片滚动

人物kt板创意拍照+鲜花留言墙：情侣人物

2、美食派对阶段：7pm-8pm

商家：提供产品、服务，派送优惠券

气氛营造：乐队live

消费者：关注微信，获取贴纸，免费试吃

敢爱达人互动阶段：8pm-8:30pm

大荧幕留言滚动，随机抽取五份留言，由当事人现场表白，xx(企业名或品牌名)准备鲜花和礼物。

事件安排：快闪求婚

全场爆款秒杀：9pm开始，先到先得

商家：每个商家自推一款产品做爆款，限量限时

九、现场布置

舞台、大荧幕、灯光、音响

情侣人物kt版创意照相

**商场营销策划方案篇三**

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、全市最低价承诺

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。

**商场营销策划方案篇四**

优势：xx超市具有很强的规模效应，在一定程度上具有很大的竞争力，而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

**商场营销策划方案篇五**

x月x日—x月x日共七天

辞旧迎新，半价返还

(一)主要活动：辞旧迎新半价返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元;

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效;

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示);

(二)可行性：七天中抽取一天50%返还，相当于全场折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1、男女装特卖场;

2、儿童商场购物送图书;

3、厂方促销活动。

1、报纸广告

2、电台广告

3、现场横幅

4、现场彩灯

**商场营销策划方案篇六**

20xx年2月1日-2月20日

注：2月12日是20xx年农历正月初一，可以提前半个月开展迎春节促销，法定春节放假为7天，因此春节促销可以持续20天至一个月。

“马到成功”

(1)天“马”行空

在商场大门口挂出一幅大型的“马”画像，悬挂在商场正门口上方，除了“马“画像外，可以写上“马到成功”四个大字，同时还可以在画布上标出商场促销的主题内容，如满多少送多少等。

操作说明：

1、画布底色可以是蓝色或红色，蓝色意味着“天马行空”;红色象征过春节红红火火。

2、画布大小为10\*8米，可根据商场门面大小做调整。

3、“马”画像除了传神外，整体上应能体现奔腾壮观的气势，给人以美的感觉。

(2)一“马”当先

抢先推出各种商品最新流行款式，包括服装、家电、珠宝首饰类等商品，并采取优惠打折、现场实品展示、模特秀等方式促销。

操作说明：

1、春节是一年当中除旧迎新的最佳季节，也是商品推陈出新的良好时机。

2、“一马当先”的内涵除了指抢先推出商品外，也可指呼吁顾客抢先一步购买商品，引导时代潮流。在宣传上两者可以并重。

(3)“本命年”的幸运与祝福

凡生肖属马的顾客凭身份证可去商场免费领取小礼品一份，共xxxx份，赠完为止。小礼品为刻有马的玉佩、金属章、幸运结等护身符，价值10元左右。

注：礼品赠送也可以采取购物满多少才赠送的方式：凡生肖属马的顾客购物满50元，即可赠送小礼品，数量不限。

(4)与“马”共舞

在商场门口摆放一匹骏马，顾客购物满200元，即可与“马”合影。合影方式：站在马旁边或骑在马背上。

操作说明：

1、生活在都市里的人对马接触不多，商场借此可以让更多的人一睹“马”的风采，从而汇聚人气。

2、注意现场清洁卫生，注意给马喂食。

3、挑选一骏马，并给马进行一定的装扮，使其能更加吸引顾客的目光，同时注意现场清洁卫生。

4、为维持现场秩序，可用栅栏围成一区域，让马停留在其中，以避免顾客过近接触马，令马产生骚动。顾客与“马”合影，必须听从现场工作人员的指导安排。

5、此项活动时间不宜太长，以致马过度疲劳，甚至令顾客对马产生同情心理，进而导致对商场这种做法的反感。可以采取两三匹马轮换的方法。同时要记得在现场放置一定的食料，给马喂食。

6、马也可以是跟马车连在一起，顾客可以坐在马车上合影。

(5)万“马”奔腾

开辟专柜，展出各种有关马的\'礼品，包括马画像、陶瓷马、木雕马、青铜马、剪纸马等等。

(6)“马”一般的腾跃——立定跳远

在商场门前广场圈定一活动区域，划定一长度为2.5米的距离，站在起跳点上，双脚并跳，凡能跳越这个长度的顾客，即可领取价值30元消费券。

操作说明：

1、凡是到现场的顾客均可参加，在现场设置一工作台，欲参加的顾客可在现场排队报名参加。

2、在跳远区域，铺上沙子，以避免受伤，同时用白线画出起跳点和跨越点，。

3、活动分男女组进行，男的距离设置为2.5米，女的为2米。比赛按标准规则举行，不可犯规。

(7)“马”年星座星运

邀请专家在现场讲解“马”年星座与星运，顾客也可现场提问。

活动地点：商场门前广场或中央大厅

操作说明：

1、随着越来越多人对星座星运的感兴趣，相信此举必定会吸引众多年轻人的参加。

2、专家邀请对象：对星座和星运有研究的专家或心理学家。

3、在活动现场，同时可以进行一些星座小测试。在现场放置一些测试资料，顾客可自行测试。

(8)画“马”比赛

开展现场画“马”比赛，邀请小朋友参加，或开展有关马的对联、马的故事等征集活动。

奖品是商场消费券。

**商场营销策划方案篇七**

20xx年3月3日至3月31日

（1）“一年之计在于春”利用季节时令打好商场销售战；

（2）抓住现在流行时尚消费，“精彩女人月”重拳出击。

：“妩媚三八日，精彩女人月”

（一）来就送：

1、时间：3月8日

2、活动方式：凡是三月八日出生的女性（18岁以上）凭个人身份证到一楼服务中心可获精美礼品一份。

（二）春装上市，春装show

1、时间：3月8日至3月28日每星期六、日（特殊情况另行通知）

2、地点：广场舞台

3、内容：品牌服饰天天展，品牌服装折价卖。

4、细则：

（1）每天展出不同品牌服饰，主持人介绍服装特点（如品牌、历史、布料等）；

（2）靓女的激情服装走秀，或开头或中间穿插劲歌劲舞，根据不同的商户不同演出。

（三）“春装上市”大型展销会

1、时间：3月8日至3月28日每星期六、日

2、地点：广场大门口

3、方式：1）由百货部洽谈组织8家商户进行展销；

（2）每个档位设立一名模特作展示、推广；

（3）租金50元每天每个展销柜。

4、所需道具/材料：

（1）商品（服装）；

（2）帐篷；

（3）广告牌。

1、时间：3月6日至3月14日

2、方式：

（1）每位女顾客只要在我百货购买服装、鞋、皮具等商品满100元，即送38元现金券（到一楼中庭换取）。

（2）在原来价格不提高的情况下，原商品折后（除特价商品）新商品可在不打折的前提。

（3）各专柜不可在活动期间抬高价格后进行打折送38元，如有发现一次，公司将进行罚款1000元。

部门部门工作完成时间采购部

（1）提供dm单品清单；dm调价工作；

客服部

（2）设计、制作各种条幅、每报、pop等宣传工作；

（3）文工团招聘及培训；

（4）各种活动协调及执行。财务/收银/电脑百货部及财务部/收银部安排人员兑奖券，财务登记、扣款。

费用预估：

1、dm单3万份：dm8个p、快讯期：3月3日至3月15日（超市/生鲜商品）

2、吊旗：20xx张×80cm×50cm

3、条幅：8m×0.75m×10条

4、海报：大门口xx张

**商场营销策划方案篇八**

20xx年11月25日，xx大厦、xx大厦二百、xx大厦三百会员顾客凭年度积分可免费领取数量不等的感恩节摇奖券。钻石卡会员10张、金卡会员6张、10000--xx0分积分会员4张、5000dd10000分积分会员3张、18dd5000分积分会员1张。

1、感谢母亲；

2、感谢父亲；

3、感谢恩人；

4、感谢丈夫；

5、感谢妻子；

6、感谢孩子；

7、感谢亲人；

8、感谢同学；

9、感谢朋友；

10、感谢恩师。

1、致xx市民一封感恩信，通过报纸、广播电台等媒体及大厦内部宣传手段表达企业感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。

2、11月24日晚举办＂真情爱你感恩宣言＂晚会。整场节目以感恩、感谢、感激为核心，体现祝福、关爱、欢乐的内容；晚会同时现场摇出100份感恩大礼。

3、11月24日当天，大厦门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、商场做＂感恩节快乐＂的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。

5、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲；迎宾词以感恩概念为主。

**商场营销策划方案篇九**

活动时间：12月1日(周五)—12月3日(周日)

活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

活动说明：策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

活动地点：门前广场

活动内容：

一、卖场圣诞氛围营造

a、门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着\_的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b、营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c、划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

二、主持人节目促销活动

(1)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200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。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺)：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名，vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：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颜色的手套，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。

(3)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，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，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1000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”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：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;蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，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。

(4)购物送c打

cider(c打)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报、dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

(5)购物送免费餐券!

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满2024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，餐券倍受欢迎，还能在邀约进餐的好友中进一步传播金义。

(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

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是吸引力的商品之一，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助。

三、特别企划——公益活动(主持人煽情串词)

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“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，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，并中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，也有助于提升金义百货的美誉度。

※主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解金义百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

**商场营销策划方案篇十**

二，促销活动时间

6月10日—6月24日

三，促销活动主题

1，端午节靓粽，购物满就送

2，猜靓粽，超级价格平

3，五月端午节，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，《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，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

2)活动内容：凡在6月20日—22日促销时间内，在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：

4)道具要求：气球，挡板，飞镖;

5)负责人——由店长安排相关人员。

五，活动宣传方式

1，两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2，我司dm快讯宣传(分配数量见附件);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，活动费用预算

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，《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，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

小组成员对该促销方案的一些看法和建议：

卢怡蓉：

1、方案中，活动实施的人员分配不够明确具体。

2、零售企业促销预算包括两项内容，一是需要资金量，二是资金的来源。但本方案中，第七项费用预算中，并没有明确资金的来源。除此之外，还要注明活动中要注意的事项，比如，在进行场外促销时，尤其是客流量高峰期和客流较集中的地方，要注意防损，包括时刻提醒顾客看好个人财物;促销粽子期间，要注意冷柜的安全使用事项。还有，活动期间种种突发事件的即时处理。

蔡肖玲：

这个促销方案有几点做的不好：

1、促销场地的布置不够灵活，没有根据商场的不同设计方案，有一些场地不允许这样布置，反而这样做了，可能会影响人群量和销售量。

2、猜粽品牌这项，是可以让顾客更了解公司品牌和形象，但是活动之前让顾客了解粽的品牌，这样会更有效果。

3、当天应该雇用一些兼职人员来帮忙。

4、预算之前应该在市场上调查一下，才估计比较有真实性，可行性。

蔡肖群：

虽然主题是端午节，但是为吸引更多顾客的来临，应该让各专柜也一起参加这次活动，可以通过打折促进整个活动的气氛。每天活动结束后，应清点礼品数量，粽子数量等，作为一个活动记录。

赖丽何：

促销活动中要注意事项：促销商品是否齐全，数量是否足够;出售场所人员是否均了解促销期限及做法。

最后，在促销活动后，零售企业要做好促销活动成效评估，通过总结评估本次促销活动的效果，记录活动中的成功与不足之处，改善缺点，以便下次促销工作做得更好。

杨霏：

注意事项：用电安全，兼职人员的培训及礼貌用语的使用，活动区域的卫生，和活动后的善后。

**商场营销策划方案篇十一**

浪漫平安夜，狂欢圣诞节。

1、平安夜浪漫烛光西式套餐，圣诞节1+1超值惊喜。

2、餐厅、客房、娱乐捆绑营销。

3、本次活动主推套餐(餐饮和客房捆绑营销)，结合当下大众市场，24日平安夜推出浪漫烛光晚餐、25日主推家庭套餐。

12月24日晚(平安夜)

12月25日全天(圣诞节)

1、提前制作并销售圣诞套票，情侣套票。在酒店大堂及餐厅做圣诞布置，加强酒店的.节日活跃气氛，放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围，让顾客找到过节的感觉和氛围。

2、酒店推出特别圣诞套餐，具体可分为：圣诞套餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐。

3、针对平安夜赠送平安果(用包装纸装饰后的苹果)

4、住店客人及餐厅用餐客户即可抽奖送礼品，中奖即送圣诞树下堆放的礼品。将每个礼品都贴上号码，顾客在大堂或餐厅用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。奖品可设计带酒店logo的杯子、圣诞帽和创意小礼品等。

1、可与周边异业商家合作，进行跨界营销，到店消费的顾客消费满100即送周边跨界合作商家的代金券1张，小朋友免费送气球，员工着圣诞帽突显节日氛围。

2、微信互动营销，到店进行微信互动，来店消费发送朋友圈图片或关注酒店微信公众平台发送“圣诞”两字，免费赠送圣诞创意礼品一份。

(1)《平安夜》

(2)《普世欢腾，救主下降》

(3)《天使歌唱在高天》

(4)《缅想当年时方夜半》

(5)《美哉小城，小伯利恒》

(6)《牧人闻信》

(7)《远远在马槽里》

(8)《听啊，天使唱高声》

(9)《圣诞钟声》

**商场营销策划方案篇十二**

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的`感情联系并引导消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

内部布置：主题延续万圣节之后走向圣诞惊魂夜，主要展示圣诞惊魂夜海报，少量插入万圣节南瓜灯及万圣节布置物品，让顾客感受到与万圣节有不同之处，工作人员均佩带圣诞帽及圣诞装饰为客人服务。

活动开始前播放圣诞夜惊魂插曲，20：00活动开始后俱乐部播放万圣节成功照片然后接放圣诞夜惊魂动画电影（营销部协助制作），将俱乐部整体氛围融入到圣诞夜惊魂动画梦境中，主持人在播放影片同时解说从万圣节走向圣诞节，万圣魔鬼城杰克因为迷路勿闯入圣诞城的简单故事。然后进入表演阶段。

20：30第一场派对

21：30开场舞舞蹈队

21：35—22：00人妖演艺三等奖抽奖

22：00—22：10舞蹈佳丽二等奖抽奖

22：10——22：15抽奖互动游戏

22：15——22：40魔术表演一等奖抽奖

22：40——23：20第二场派对

23：20——23：25中场舞秀

23：25——23：35嘉宾主持

23：35——23：40中场拍卖大公仔

23：40——24：00矮人特技

24：00——24：05敲圣诞钟声全场齐欢

1、酒店大堂及活动现场由营销部负责。

2、酒店活动奖品由采购负责。

奖品：

特等奖：1（名）每天一名钢琴一架

一等奖：2（名）每天二名品牌手机一部

二等奖：10（名）每天十名高级床上用品

三等奖：20（名）每天二十名免费房券

3、活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅，西餐桌分别放置人席位，烛光晚宴（由餐饮部负责）。

4、制作精美宣传册和媒体宣传（由营销部负责）。

5、酒店一切布置用品（由营销部和采购共同完成）。

注：

1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、财务部负责将中奖者票上签字盖章。

1、门票预计收入18—19万，两天预计36—38万

2、支出费用（两场）

（1）场景布置（大堂、各营业点、活动场地等）2万

（2）演出公司及场地效果7万（两场）

（3）自助餐成本（两场）7—8万

（4）奖品3万

费用总计20万

销售方式：全员销售

（1）11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

（2）鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。

（3）凡事在12月23日—24日购票的宾客可享受当日客房4。5折的优惠。

**商场营销策划方案篇十三**

一、活动背景:

二、活动主题:

缤纷女人节、诚信权益日

三、卖场布置:

1) 卖场主要以暖色调为主,如果有需要, \_\_店可自行购买相关物资进行布置,在专区做重点布置。

2) 3.8妇女节及3.15消费权益日营销店制作横幅各一条.(放心购物在\_\_ 天天都是3.15)

3) 商场内可自制小吊旗,主要以企业的形象标语为主. 人人关心商品安全 家家享受幸福生活。

4)主通道：悬挂节日专用吊旗(由\_\_部统一设计制作)，对于两侧可沿灯管的空隙间悬挂汽球或其它装饰物。

四、商品陈列：

1)妇女节到3.15整个活动时间也只隔8天的时间,所以能否给顾客留下深刻的印象,在商品陈列及结合商品促销起了相当大的作用.3.8妇女节各营销店有专区陈列,主要以保健品、计生用品、家具用品为主，3.15主要选择低价商品如:洗衣粉(量贩装)、洗洁精、洗发水、沐浴露、袜子、内衣、衬衫、吹风机、牛奶、饮料、饼干(量贩装)、油、方便面、奶粉、春季拖鞋、饼干、大米、纸巾等。

2) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需有pop标注，商品建议全部用枪纸标价。

五、员工服务用语:

1)3.8妇女节当天,凡进入\_\_商场的女顾客必须祝她节日快乐,尤其是商场服务台的工作人员.

2)其他时间均可采用通用的 欢迎光临 用语.

六、大宗团购及顾客回访:

1) 短信息的派送, 坚持顾客永远是对的原则，妥善处理顾客意见.

2) 对周边的家庭住户进行团购拜访,并做好企业形象宣传工作.

3)各\_\_店的大客户老客户进行回访,并提前在3.15来临时做好对工商局的拜访工作,得到相关信息,并有利开展好工作.

七、活动宣传方式:

1)妇女节期间各\_\_店各挂横幅一条, 关爱女人 你的美丽你做主

2)植树节主要采用的方式是街道宣传方式进行,由\_\_科统一制作广告旗,\_\_店上报需求,广告旗只要内容是爱护树木的宣言,放置位置可考虑在街道傍边的树上.

3)3.15的到来,又是一个对于我们商业重大的考验节日,需要我们全城戒备,各\_\_店客制作横幅一条,并有海报进行本次的主题宣传.

4)3.15期间\_\_店各制作喷绘海报一张,主要以超低价商品为主.

5)制作迎宾条幅,主要用于厂外人员的佩戴工作

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