# 2024年商场的活动策划方案有哪些 商场活动策划方案(通用9篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-04-02

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**商场的活动策划方案有哪些篇一**

6月是我校德育传统国学《弟子规》学习月，结合整体德育教育和父亲节的特殊意义，设计出符合实际的20\_\_亲节活动方案。

一、活动目的

1、使学生知道6月的第三个星期天是父亲节，感恩无私的父爱。以打造校园亲情节日“父亲节”为平台，以丰富的校园文化活动和家庭亲子互动活动为载体，进一步密切亲子之间的感情和家校联系，促进和谐校园、和谐家庭建设。

二、活动主题

“快乐父亲节”：父爱如山、礼赞父亲、孝行天下

三、活动形式

1、通过学习校本课程三好教育之《弟子规》，从中寻找有关孝道、感恩的知识，进一步解读父亲节的由来，宣传父亲节。

2、亲子活动增进了解，密切感情。家校协手，共创和谐。

在周末数一数父亲头上的白发，听一听父亲讲述工作的辛苦，体会父亲的艰苦。

5年级同学在成长记录手册上记下自己孝敬长辈、礼敬他人的故事及心得体会。

3、“爸爸，我爱你”三个一行动：为爸爸捶捶背、倒一杯水、说一句“爸爸辛苦了”。从小事入手，体会孝道。

**商场的活动策划方案有哪些篇二**

清明节是我国的重要传统节日，是进行革命传统教育和传统美德教育的`极好时机。

“清明时节雨纷纷，路上行人欲断魂。”每年的这个时候，我们都要悼念逝者、寄托哀思、缅怀先人；每年的这个时候，我们都要来到烈士纪念碑，瞻仰和缅怀那些为实现民族解放、人民幸福而英勇牺牲的先烈们。

根据上级文件要求，结合学校实际，就开展“我们的节日·清明节”主题活动——祭扫革命烈士墓活动安排：

一、时间：4月2号上午

二、地点：葵涌公园烈士纪念碑

四、准备工作：学生每人准备一朵小白花

五、宣传、摄影：魏国勇、肖源源

六、车辆安排：钟仕雄

七、出发时间：4月2日早上8：30，在校门口坐车

八、少先队员代表献词：王婧馨（魏国勇负责）

九、活动要求：

1、全体队员穿好校服，佩戴好红领巾，每人准备一朵小白花，以表达自己对先烈的怀念和崇敬。

2、辅导员佩戴红领巾、中队拿中队旗和校旗，辅导员和随班教师保证队员往返途中的安全。

3、做好活动纪律等教育，练好唱队歌。

4、扫墓期间，听从指挥，保证纪律。全体队员严肃认真，不讲话，不嬉戏，不追逐，不喝饮料，不吃零食。要求队员一律服从辅导员指挥，严格遵循学校规定的活动程序和活动安排。带队教师如发现问题及时上报。

5、扫墓前练习内容：

a：安全教育；

b：敬献小白花时神情要庄重、严肃；

c：练习默哀：向革命烈士致哀三分钟，面向纪念亭碑三鞠躬。

**商场的活动策划方案有哪些篇三**

活动口号：我健康、我快乐，快乐属于我!

【活动目标】

1、通过活动锻炼幼儿手部肌肉的发展，让孩子在园土资源中寻求快乐。

2、能积极地参与到活动中来，体验合作与交往的快乐。

3、通过活动让幼儿感到节日的快乐增近家园了解，培养家长和幼儿共同参与活动的情感。

4、真正感受“六一儿童节”的快乐。

【活动准备】

1、通知家长提前为孩子准备一份神秘而有意义的礼物，活动当天带到幼儿园。

2、气球、铁楸、水、土、活动场地。

3、教师提前和幼儿装饰、布置教室，迎接节日的到来。

4、提前把游戏教会幼儿。

【活动程序】

8:00——8:20园长致致辞

8:30——8:55幼儿早操展示

9:00——10:00各班级到指定的区域进行活动：

捏泥巴：利用我园的园土资源，活动采用无命题形式，家长可根据孩子的意愿或家长自身的条件来完成。家长和幼儿共同完成1—2件完整的作品，把作品收集在一起，将所有作品进行展示。

摔泥凹凹：也叫摔瓦窝，就是把泥捏成碗的形状，往地上拍，碗底洞破了，对方就拿泥来补，直到把对方的泥赢完.2、贴饼就是把泥做成和小手一样大小圆的饼的形状，家长、幼儿和墙壁保持一定的位置，对准墙壁，把手中做好的泥巴，使劲朝墙壁上一摔，看能不能在墙壁上粘住。

10:10——10:50家长、幼儿民间游戏互动

炒黄豆——大班、中班：自由形式(两人相对而立，两家长一组，两幼儿一组，幼儿站在家长的一边，手牵手，边念儿歌，边有节奏地向左右协调摆手，儿歌念到最后一句时，两人举起一侧的手臂来共同做过翻转身体180度，还原姿势，游戏反复进行，儿歌：炒、炒、炒黄豆!炒好黄豆翻跟斗!)

地雷爆炸——大班、中班(游戏前先用猜拳决出一个为追逐者，其余幼儿为逃跑者，逃跑者可以四散跑，追逐者只要能捉到一个人就算胜利，逃跑者保护自己的办法就是，快被捉住时，可以立即蹲下，说“地雷”追逐者就必须停止追他另找目标追逐。而“地雷”只能原地不动的蹲着，等其他人来拍一下，并喊“爆炸”，才被解救，继续做逃跑者，被捉住者为第二轮游戏的追逐者。)

抓老鼠——小班、托班(请幼儿做老鼠，分散在圆圈外，家长拉成圆圈，做捕老鼠的笼子，游戏开始做捕鼠笼的家长手拉手念儿歌，做老鼠的幼儿在笼子里钻进钻出做吃东西的样子，一听到发口令的老师喊“咔嚓”，做老鼠笼的家长马上蹲下，来不及逃出去的老鼠就被抓住，被抓住的老鼠站在圆圈上做笼子，游戏重新开始。

10:50——11:10家长赠送礼物

家长互相赠送幼儿节日礼物，鼓励幼儿用各种方式(抱抱、亲亲)等来表达对节日的祝福。

11:20——11:30教师给幼儿发节日小礼品

【延伸活动】

1.幼儿完成的泥工作品风干晾晒后再次进行集体展示，鼓励每个幼儿介绍作品的名称等。在以后的每个主题活动中可根据主题需要，组织幼儿进行玩泥巴的活动。

2.把活动中拍下的照片张贴在幼儿园的主题墙内功幼儿和家长参观讨论。

3.继续搜集民间游戏，把民间游戏纳入园本课程。

**商场的活动策划方案有哪些篇四**

生态怀旧定七夕。

20xx年8月8日至10日

水城公园xx文化广场

xx镇文学艺术界联合会

本届七夕风情文化系列活动将根据活动内容和特点，分为“相约王茜浪漫七夕会”、“相约王茜民俗文化展”、“情系王茜幸福家庭秀”三大主题板块。共有九项活动，具体如下:

(1)相约王茜浪漫七夕。

1.爱的缠绵浪漫的恋爱会

时间:8月8日至10日。

地点:水乡公园

内容简介:活动期间，在水乡公园设计制作了3d立体墙，装点浪漫氛围，营造身临其境的场景，供游客和嘉宾拍照留念，让恋人和有缘人相约xx，以爱的名义留住甜蜜的场景，爱上浪漫的情怀。

2.爱的祈祷，莲花灯和祝福。

时间:8月8日至10日。

地点:水乡公园

内容简介:莲花灯是水乡人民用来祈福的传统文化习俗。活动期间，将在水乡公园布置一定数量的美丽荷花灯，供游客和客人摆放，让人们在七夕相聚，将对美好生活的憧憬和对爱的祈祷寄托在灯光中。

3、爱的味道“舌尖上的科技”3d打印甜蜜美食秀

时间:8月8日至10日。

地点:水乡公园

内容:与南方报业传媒集团合作，本次七夕风情文化活动将融入科技元素。活动期间，将在水乡公园摆摊设点，用四台3d打印机现场打印出面包、煎饼等带有爱情、浪漫、温馨图案的食品，出售给游客和来宾品尝，让人们享受爱情的甜蜜滋味，也让更多的人可以亲身见证和体验这一3d打印的高科技成果。

(2)迎接王茜民俗文化展

4.爱的传承，致敬案例展。

时间:8月8日至10日。

地点:文化广场

内容简介:组织全镇21个村开展七夕贡案制作评比，并于七夕期间在文化广场进行展示，向游客和来宾展示xx民间乞讨巧妙贡品的盛况和精湛技艺。

5.爱的盛宴。七夕祈福夜。

时间:8月8日晚8点。

地点:文化广场

内容描述:以艺术的形式表演民间传统的求教、拜七姐妹祈福仪式，还原传统、民俗，再现传统文化特色，为广大民众送上一场文化艺术盛宴，激发广大民众对传统文化的认知和传承。

6.爱的记忆，水乡民俗展

时间:8月8日至10日。

地点:水乡公园水乡记忆馆

内容:七夕文化活动期间，将在水乡记忆馆展示水乡的七夕文化、龙舟文化、农耕文化，让游客和嘉宾领略和体验xx作为岭南水乡的独特文化魅力和民俗风情。

(3)相亲相爱，希望合家欢。

7.永恒的爱和幸福的照片集

时间:即日起至8月10日。

点:无限制

内容:活动期间，以爱和亲情为主题，征集恋人、情侣、父母、孩子的照片，充分体现爱、亲情、幸福、温馨、浪漫(每张照片应配有50字以下的说明)，评选出30张最具代表性的照片，在微信平台进行展示，并通过微信投票评选出最佳家庭照、最佳爱情照、最佳创意照、最佳创意照。

8.爱的追寻:牛郎织女故事新创作大赛

时间:即日起至8月10日。

点:无限制

内容简介:以牛郎织女的浪漫传说为基础，向社会征集新的故事作品。作品要求对其中的人物和故事情节进行改编或创作，创作出生动有趣、能反映现实生活、具有新时代意义的新故事，评选出一、二、三等奖和优秀奖。优秀作品还将有机会在《东莞文艺》、《东莞时报》等报纸上发表。活动既传承了牛郎织女的经典浪漫故事，又给了广大群众空的发挥想象力的空间，对故事进行了延伸和创新，充分体现了人民群众对爱情的追求和向往。

9.爱情旋律经典情歌俱乐部

时间:8月9日晚7:30。

地点:水乡公园的水上舞台

内容简介:7月7日晚，七夕组织当地摇滚乐队和歌手在水乡公园的水上舞台上以爱情为主题演唱经典情歌。通过情歌对唱，以七夕之名，用爱的旋律为观众演绎高潮迭起的“情感大戏”，重温甜蜜爱情。

**商场的活动策划方案有哪些篇五**

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。

**商场的活动策划方案有哪些篇六**

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.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具体活动安排如下：

二、活动目的：

1.基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.

2.营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.

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社会效益的统一.

三、目前营销状况：

1.市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.

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.

3.宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

四、swot问题分析：

优势：沃尔玛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.

五、价格策略：

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

2.给予适当数量折扣鼓励多购.

六、促销策略：

1.综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.

2.保持本土化经营.

七、广告宣传：

1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售.

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“天天低价”原则.

3.在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价.

4.注重卖点的广告宣传即pop广告.

八、公共关系：

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.

3.设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.

4.赞助失学儿童多参加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.

九：营业推广：

1.实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务.

2.对消费者促销：赠送样品减价推销.

3.把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额.

十、物流配送：在物流管理上采用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.

十一、策划方案各项费用预算：

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

十二、分析预测：

**商场的活动策划方案有哪些篇七**

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日。

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：\_\_节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的`企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

五一逛\_\_，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop，广播宣传。

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌\_\_块，上下电梯\_\_块宣传指示牌，平步梯广告帖纸，中空巨幅两条。

1、五一黄金周，低价降到底，推出一期\_\_海报\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日，单品分类，生鲜\_\_，食品\_\_，非食品\_\_，专柜\_\_，老店\_\_。

2、五一逛\_\_，购物中大奖。

3、低价降到底，好运转不停。

4、\_\_月\_\_日第\_\_届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5、\_\_月\_\_日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。

6、\_\_月\_\_日“五一逛\_\_，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)。

7、“\_\_”报名正式启动，\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日报名，\_\_月\_\_日第一场预赛。

8、\_\_月\_\_日\_\_节，母亲购物有礼。凡于\_\_月\_\_日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满\_\_元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

**商场的活动策划方案有哪些篇八**

加深消费者对广场的外在形象与内在了解，试图建立品牌偏好，引发偏好性的购买行动；

活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的20xx年儿童节。

三大游戏乐园（凡在汇一城消费才可参加）。

1.亲子互动乐园：

每个家庭可以在白tshit上面自行设计属于自己家庭的亲子装，

2.家庭欢乐乐园：

留下每个家庭的笑容，印上杯子处，让个性的马克杯记下当天的欢乐。（现场拍照，然后把照片印在马克杯上，立即制作，完毕后的杯子赠送给所属来宾，约15分钟/个杯子）。

3.征集乐园：（照片在xxxx官方微博上进行投票和现场投票，角逐出最欢乐笑脸等奖项。）。

方式二：进行街拍，工作人员在汇一城场内找小朋友进行街拍和赠送礼品。

时光邮筒：（凡在汇一城消费才可参加）。

每个家长都可将今日的祝福将成为小朋友明日美丽的回忆。

2、工作人员将将这些珍贵的纪念以邮递的形式发送给参与的家庭，让美好的\'回忆统统在未来等待的小朋友。再回首，岁月荏苒，光阴匆匆，彼时的回忆涌上心头，都是一份最美的留念。这就是“时光漫游”活动想传达给每个家庭的心意。

3.卡通人物互动：

卡通人物在现场与众多小朋友进行互动和照相留念。

活动开始前征集及登记参赛的小朋友。

参赛的小朋友需要在汇一城场内购买大会要求买到的商品。最快最齐全为胜出。家长禁止跟随。（工作人员跟随及监督）。

4、活动宣传：

主办方创建官方微博，进行前期活动预告及活动征集、活动报道、活动投票等。

**商场的活动策划方案有哪些篇九**

浪漫的五一?温馨的xx。

xx月xx日—xx月xx日。

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

1.有奖购物促销。凡在xx购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在xx广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与xx四六分成，每月约xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2.“xx采风，今夏清爽”-xx第二届空调节。

（1）购机抽奖，互赠空调。用户在xx购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

（2）销售排行榜。xx购物广场联合消费者协会等有关部门，对xx月xx日—xx月xx日之间xx购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

（3）主题为“空调与我?现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表

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