# 商场节日活动方案(通用10篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-05-18

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。商场节日活动方案篇一（一...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**商场节日活动方案篇一**

（一）重点做好节日安保工作，确保节日期间平安运营。 自即日起，马上集中开展一次安全教育和隐患排查活动。尤其是要重点做好安全隐患的排查工作。要不断加大隐患整改的力度，要落实好“安全第一，预防为主、综合治理”的工作方针，切实增强平安运营工作的危机感和紧迫感，并随时做好准备接受各级检查组的督导检查。从即日起直至节日期间，都要保持旺盛的精力和严谨的工作作风，要保持不低于去年安保的工作姿态去迎接节日安保工作，要保证节日安保工作“标准不变，内容不减，力度不降”，并迅速行动起来，为节日安保做好一切准备工作，要做到思想上高度重视，组织上周密到位，措施上有力高效，确保在此期间本商场的安全。

（二）要认真梳理平安运营存在的潜在隐患，有重点有针对性的做好工作。

平安运营工作，涉及到方方面面。要认真梳理好安全工作存在的突出问题，要积极做好自查，自查要突出重点；要采取有效措施，有针对性地加强薄弱环节，增强防范意识和能力。

一是要把防止商场拥挤踩踏事故放在突出的位置。要把商场拥挤踩踏事故作为预防的重点，要建立针对预防拥挤踩踏事故的措施。要从实际出发，在开店、运营、闭店的时间，安排小组成员负责维持秩序。

二是要有针对性地加强员工的安全教育和管理。要结合安全教育活动的开展，有重点的加强员工的安全教育，要通过举办专题培训、组织现场演习等形式，教育员工遵守相关规定，自觉维护商场秩序。

三是要加强对各项卫生状况的检查与监督，防止食品中毒或传染病大面积流行，加强导购员工饮用水的管理，严防各种食源性疾病的发生。要确保经营场所的通风与清洁卫生，消除传染病发生和流行的条件。要建立健全传染病疫情监控与报告制度，随时了解员工出勤、健康情况，一旦发现传染病病人，要及时向当地的疾病防控部门和地方政府报告。

四是要有效预防商场周边和内部暴力伤害事件的发生。要对员工开展心理健康教育的基本知识和技能的培训，对商场周边发生的及员工之间发生的各种暴力欺负行为要做到及时发现，及时解决。要主动与派出所、消防局、商务局进行沟通、协商，做好全面沟通工作，积极预防违法犯罪和暴力伤害事件的发生。

五是要开展经常性的安全检查工作，发现隐患及时消除。要将安全工作纳入常规检查内容当中，要建立安全工作定期检查制度，把握检查的各个环节，确保不漏死角和盲点。发现问题和隐患，要及时整改到位，一时难以整改到位的，要制订出详细的整改计划和预防措施，分步完成整改任务。

（三）要进一步强化安全工作的责任意识，不断完善各项责任制度。

要继续深入贯彻安全工作“一岗双责”制，严格落实安全生产工作“一把手”负责制，商场一把手作为本单位安全工作的第一责任人，要亲自关注安全工作，把安全生产摆上工作的重要议事日程；分管领导要集中精力抓，切实负起责任。要统筹兼顾，全面设防，绝不能出现丝毫的疏漏和大意，要做到管好自己的门，管好自己的人，做到事发前有预防；发生问题及时妥善处理；事发后要认真总结，汲取教训，并制订整改措施，形成一系列标本兼治的行之有效的措施。

要建立健全公司内部安全管理工作的规章制度，制订、完善重大安全事故应急处理预案，要将每个岗位的安全责任，逐步细化，分解落实到人，落实到每项工作，每个环节，要将安全生产、安全管理纳入到对公司各个部门的考核管理范畴，要逐级签订安全责任书，建立覆盖所有工作环节的安全责任体系，努力构建统一领导，相关部门各自负责，全体员工广泛参与和支持的安全工作格局。

（四）其他任务

一是组织开展对商场内可能存在的管制刀具及其他危险物品的清查收缴工作。

（一）加强领导，提高认识，落实责任。要立即召开相关人员会议，传达本方案精神，制定本商场节日安全保卫方案，周密部署，逐项落实本方案任务及要求。要成立节日安保工作组织机构，确定负责此项工作的主管领导和联络员。

（二）结合实际，加强教育，注重实效。节日前安全教育要结合实际，丰富内容，创新形式，注重实效。增强广大员工安全意识和安全法制观念，营造浓厚的安全生产氛围。

（三）确保通讯畅通，信息及时上报。小组领导及相关工作人员要保证通讯24小时畅通。

**商场节日活动方案篇二**

华信店中秋同步跟进

活动主题：月饼+红酒xx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，xx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。)

**商场节日活动方案篇三**

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节，元旦节，为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

促销主题

狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

促销时间

x年x月x日

活动方法

1、狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

（1）只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

（2）100件知名保暖内衣，100台知名品牌电热水器1元起拍，最高100元限价，等你来赚。这个冬天不会冷。

（3）晚8：00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作）。20xx年12月31日上午9点，统一抽奖。

来者都是客，大家都有礼。顾客凭购物小票即可领取开年金牛红包一个，内装市内各知名餐饮、娱乐、服装、宾馆等商家的折扣券、代金券、赠品券及本商场现金1元。吃喝玩乐，食行住行尽在其中，这个牛年真快乐。

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期快讯。

第二期：20xx年1月1日―20xx年1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击。

2、超级男生，20xx年的最后一场激情（圣诞狂欢夜）

广告宣传（略）

费用预算（略）

**商场节日活动方案篇四**

a、门口：一迎宾员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’遇上大约10岁以下小客人则发圣诞糖果。

b、大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂空间协调一致，树上必须有闪烁彩灯吸引客人注意。

c、玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等

d、服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎酒店特色点心，周围摆上各式各样糖果。

e、过道：用红纸扎成小巧灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

a、服务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。

订餐送手套，订餐满800元，凭发票，赠送一双手套（手套价值5-10元左右），在手套里还可藏有小礼物操作说明：手套也是人们不可少防寒用品，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促销方式，跟西方小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。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。

1、主景点布置:

酒店整体气氛布置：

整个酒店安排一名圣诞老人在各个区域发礼品。

1、大厅内

在大厅内大堂副理桌旁空地摆设一棵三米高挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物圣诞树,高大气派,渲染氛围，烘托节日气氛。酒店员工一律穿着戴圣诞礼帽，包括门口服务人员。

2、活动会场布置

（1）烛光晚宴：（情侣卡）

时间：20xx年12月24日18：00——21：00

地点：一楼美食轩

餐桌布置：大红桌布、摆放着圣诞蜡烛，香槟（自费），鲜艳圣诞花，闪耀烛光，以烘托出浓郁节日气氛。按西餐形式布置以套餐形式推广。

规模：20——50人

内容：烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

票价：88元/张。168元/2人套票（含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖）、（会场布置所需物品由采购部跟进）

推销：先由客户经理及部门经理在拜访客户时

（2）平安夜，狂欢夜自助大餐

时间：20xx年12月24日18：00——19：30

地点：xx会议中心

规模：280人

内容：大型自助餐（美国火鸡、酱牛肉，特色烤鱼，辣子鸡丁，辣白菜，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹……，既有地道中国菜，也有西餐，还有中西合壁创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人色泽。各色水果和圣诞节特色饼干等）

综艺节目演出

（1）邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

（2）集体参与游戏项目：

“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制圣诞热饮，花样繁多节日甜点，琳琅满目世界风味佳肴，更有香浓地道咖啡，口味纯正红酒以及香醇极品酩悦香槟……让您在“欢腾xx”，尽享“缤纷圣诞”。

“圣诞欢歌”：小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式或是童话故事里白雪公主、蓝精灵…还有时下最受小朋友欢迎哈利、波特、蜘蛛侠、咸蛋超人等等装扮，在两名圣诞天使带领下一起伴随着清脆悦耳铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞蹈（大人们也可以参与到其中来，一同迎接新年到来）

（活动中提供专业摄影，保证技术和质量，属自费项目，即客人可花钱购买相片）

抽奖活动（奖品主要以酒店客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展节庆活动）

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：以提高票价,控制人数为原则、

二楼xx会议中心：288元/张儿童票半价（含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖）

1、11月10日——11月30日筹集联系

2、11月5日大堂广告到位、

3、11月10日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

4、12月1日具体布置方案制出,物品采购到位,开始装饰。

5、各部门11月2日开始卖圣诞票。

6、12月6日景点布置完毕。

7、12月8日送贺卡。

8、12月12日核定娱乐部节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位。

11、12月24、25日作好晚会各项工作。

礼品奖励：

特等奖：1名：数码相机1部2024元

一等奖：1名：赠冷暖空调一个价值1800元

二等奖：2名：赠豪华套房一晚价值1500元

三等奖：3名：月光宝盒mp4一台价值800元

四等奖：8名：各奖行政标准间一晚价值758元

五等奖：5名：各奖豪华标准间一晚价值598元

六等奖：6名：各奖厨房八件宝价值198元

七等奖：7名：各奖电动圣诞老人一个价值88元

纪念奖：50名：各奖当晚福利彩票一注

所缺圣诞物品采购：2024元

演出公司费用：10000元

奖品开销：7000元

餐饮成本（含酒水）：19000元

整体开销合计：38000元

预计销售额：80640

20xx年圣诞节即将来临，根据往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为让人们体会到xxxx大酒店辉煌气势和我们酒店独特圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛；并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新，突出新颖和独特；加大广告宣传力度，提高酒店知名度、指名度和美誉度，维持原有顾客，增加潜在消费群。达到在经济利益增长同时，最大程度达到良好社会效益。

**商场节日活动方案篇五**

尊敬的云鼎集团领导：

云鼎商贸大厦商城自开业以来，公司领导对商城投入了很大的精力，进行商场的条件改善，我们商户对此有目共睹，在此非常感谢云鼎集团的各位领导能给我们创造出如此干净和设施齐全的经营环境。但是由于商城地理环境的限制，使得光临本商城的顾客确实少之又少，经营状况与其它优势区域的同类店铺相比惨淡至极，在这种情况下，我们各大商户还要面临贵公司昂贵的店面租约，每个人望而生畏，深恐这样下去入不敷出，面临严重的经营危机。由此很多商户可能会退出或者转租自己的店铺，这种大面积的商户的离去，极有可能会给贵公司带来利益和形象两方面的损失。

基于以上情况，我们在场的全体商户对云鼎集团的领导提出郑重的`申请：请采取适当的减租措施。让我们可以无后顾之忧的进行经营活动，努力提高商场经营的品质，以期为本商场的长期繁荣稳定的发展打下坚实的基础。

联名人如下：西开火锅店、鼎盛ktv、星期八宾馆、老马烤肉店

xxx

20xx年xx月xx日

**商场节日活动方案篇六**

(一)促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。xxxx商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

(二)促销的过程

(1)确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

(2)要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

**商场节日活动方案篇七**

二、促销时间：20\_\_年9月28日-10月7日

三、活动目的：

2、通过\_\_周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

四、活动地点：各店

五、活动企划：

活动一：迎双节，惠不停，

9月29日——10月3日活动期在本商场推出系列“迎中秋、国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。

2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。

3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20\_\_年10月1日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务领取，每张小票限送一面，限量300面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口(附图)。

活动四：“迎中秋，庆国庆”大型文艺晚会演出。

20\_\_年9月29日-10月7日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

六、活动宣传

1)dm海报宣传单：

a、dm活动时间：20\_\_年9月28日—10月7日

b、印量10000张，a3纸4p，105g铜版纸。

2)大门口海报宣传。

3)商场广播滚动广播。

4)卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

七、全场形象布置(另附彩图)

**商场节日活动方案篇八**

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;

活动细则：

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。

相对于母亲，父亲羞于表达自己的爱。他们常把爱放在心底。母爱有声，父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

1、赠送生日蛋糕：

凡6月x日出生的父亲凭有效证件可在x店享受购生日蛋糕6折优惠。

2、喝啤酒的比赛在大厦店换购处持本商场当日单张50元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

3、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。

(1)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;(2)活动细则：

a)在商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。

b)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。

4、为父亲父亲赢奖在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。

口号

：为父亲父亲赢奖!

(1)活动细则：

a)从现场围观的观众当中选择5—7对父子，小孩子的年龄应该在4----7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。

b)将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。

c)当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

d)如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左右)。

3、纸质宣传单5000份。预算金额：500元

**商场节日活动方案篇九**

今年9月\_\_日是中秋节，距离10月1日仅仅5天，又值9月28日某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，同时为了应对某某10周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象和应对某某10年大庆的好机会。

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：

一、活动时间：9月21日(周五)——10月7日(周日)

二、活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

三、活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

四、活动内容：

1.中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—\_\_日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

2.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)

3.活动时间：9月21日(周五)——9月\_\_日(周二)

4.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。)

5.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。

五、国庆节、某商场八一店五周年店庆：

1.活动时间：9月28日(周五)——10月7日(周日)

2.活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

3.活动内容：

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，原上参加品牌范围要广，至少济南五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)

购物某商场，尽享意外惊喜—“国庆购物不花钱”

4.时间：2024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。

5.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。

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，经历过7.18暴雨事件后，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)。

**商场节日活动方案篇十**

中秋促销活动是以中秋月饼的消费来提升超市的销售，有利于稳定现有顾客。预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

二、内容

1、买中秋月饼送可口可乐

买100元以上中秋月饼送355m可口可乐2瓶。(价值3.6元)

买200元以上中秋月饼送1250m可口可乐2瓶。(价值9.2元)

买300元以上中秋月饼送\_\_m可口可乐2瓶。(价值13.6元)

2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次。

298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松

98元礼篮：价值40元中秋月饼+20元茶叶+加州西梅

3、当日单张小票满59元，可任意到活动区进行飞镖选购奖品一次;满99元，可飞镖选购奖品2次;满129元以上，飞镖选购奖品3次赠品主打月饼。

三、布置

(1)商场外

a、在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传;

b、在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势;

c、在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅;

d、在入口，挂“\_\_商场贺中秋”的横幅。

(2)超市内

a、在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛;

b、整个商场的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗;

d、月饼区的上空挂大红灯笼。

四、活动费用

中秋活动系列赠品：6万

场内、场外的布置费：0.8万

月饼费用：6万

共计：12.8万人民币

五、工作安排

1、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作;预定场内布置在8月18日完成。

2、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取800元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月8日前完成相关计划。

3、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于8月18日前完成。

4、防损部负责超市防损及防盗工作。

5、生鲜部负责精美月饼的制作。

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