# 2024年购物节促销活动策划方案(大全10篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-08-22

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。购物节促销活动策划方案篇一12月24日（...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**购物节促销活动策划方案篇一**

12月24日（周五）――26日（周日）（共3天）

××圣诞礼 欢乐健康送

××商城、××购物广场、××八一店、××北园店

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。

12月24日 ××晚报 d1版通栏xx元

××商报头版通栏xx元

费用共计：xx元。

**购物节促销活动策划方案篇二**

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

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。

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。

：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。

：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：。

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。

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。

12月24日××晚报d1版通栏元

××商报头版通栏元

费用共计：元。

购物节促销活动方案5

端午粽飘香，礼献x周年——热烈庆祝xx店x周年华诞。

粽子、糯米、糖、红枣、绿豆、礼品、酒类、保健品、休闲食品等。

商品、陈列、价格策略：

粽子的陈列：两套方案。一是由供应商自带展架，各自展示其商品，如龙舟、竹架等，集中陈列在一起，形成一种氛围。二是由门店自己包装堆头，用灯布围好堆头架。

粽子集中陈列处要有气氛布置。

关联陈列：在粽子陈列的周围，可陈列一些糯米、红糖、红枣、绿豆、粽叶、粽线等商品，以满足部分有手工包粽需求的顾客。另外可陈列一些酒类、保健品、礼品等送礼用的商品，以满足部分有送礼需求的顾客。再就是休闲食品等节日休闲零食。这样全方位地满足顾客的节日需求。

季节性商品：夏凉商品仍可做一些堆头陈列，与主题商品相呼应，满足顾客夏日季节需求。惊爆价商品要有醒目的标识。熟粽热卖。每店准备一个锑锅和电磁炉，根据预估的销量，每天煮熟一批粽子，当场售卖。这可满足单身顾客的\'需求。要有气氛布置。

活动一：买粽送砂糖

活动期间，凡在我店购买粽子一次性金额满30元，送砂糖0.5斤，满60元，送砂糖1斤，满90元以上送2斤，最多送6斤。凭当日收银小票到服务中心领取。赠品有限，送完即止。单张小票只能参加一次活动。

活动二：一“剪”双雕好省钱

活动期间，凡持剪下的我店dm封面优惠券，到我店购物有如下优惠：购粽子95折优惠，购服装、鞋、家电、童玩、童车9折优惠，特价商品除外。单独收银之专柜不参加。每人每次限用一张优惠券。

活动三：西瓜猜“重”就归你

活动期间，凡在我店购物一次性金额满20元以上者(服装、鞋、家电一次性购物满40元以上者)凭当日收银小票到店头活动处可参与，“西瓜猜重就归你”活动。如果顾客所报重量与西瓜的实际重量上下幅度不超过1两(含1两)，西瓜立即免费赠送。如：西瓜实重1斤，顾客报重1斤1两或9两，此西瓜即可归顾客所有。赠品有限，送完即止。单独收银之专柜不参加。单张小票只能参加一次活动。

活动四：逢3必奖乐翻天

活动期间，凡进店购物者，不论金额大小，只要收银小票单号的最后一位数是3，即可到服务中心领取“华生笔记本”一个。数量有限，送完即止。单独收银之专柜不参加。单张小票只能参加一次活动。

活动五：刮一刮，大奖拿

活动期间，凡进店购物一次性金额满18元以上者，在家电、服装区购物一次性金额满38元以上者，凭当日有效的收银小票到店头抽奖处可抽奖一次，满36元可抽2次，满54元可抽3次，满72元可抽4次，满90元可抽5次，最多只能抽5次(家电、服装区满76元抽2次，满114元抽3次，满152元抽4次，满190元抽5次)。小票金额零头不计，小票不可累计。小票当日有效，盖章作废。单张小票只能参加一次活动。单独收银之专柜不参加。

奖项设置：

特等奖：1名，29寸彩电1台。

一等奖：2名，冰箱1台。

二等奖：5名，高档凉席1床。

三等奖：10名，台式风扇1个。

四等奖：100名，百事可乐2升装1支。

幸运奖：1000名，奖精美礼品一份。

即开即中，奖品当场发放。所有奖品不得兑换成现金。

本次活动之最终解释权归xx购物广场。

**购物节促销活动策划方案篇三**

七夕情人节，中国人自己的情人节

20xx年xx月xx日x月x日（农历七月五日至七日）

活动一：我的情人我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7日出生的\'顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

活动二：浓情七夕，浪漫送礼巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领龋）

活动三：七夕情意重，信物寄深情

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

6、羽绒服反季热卖（4f羽绒服大卖场）

**购物节促销活动策划方案篇四**

七夕情人节，中国人自己的情人节

20xx年xx月xx日—x月x日（农历七月五日至七日）

活动一：我的情人———我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7日出生的`顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

活动二：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领龋）

活动三：七夕情意重，信物寄深情

1、珠宝类：足黄金180元/克，铂金pt950：385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2、名表类：活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风。散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

**购物节促销活动策划方案篇五**

七夕情人节，中国人自己的情人节

20xx年x月x日―x月x日（农历七月五日至七日）

活动一：我的情人―――我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

活动二：浓情七夕，浪漫送礼――巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领龋）

活动三：七夕情意重，信物寄深情

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

6、羽绒服反季热卖（4f羽绒服大卖场）

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起！为爱情保暖，您还等什么？

**购物节促销活动策划方案篇六**

一、活动主体：

七夕情人节，中国人自己的情人节

二、活动时间：

20\_\_年x月x日—x月x日（农历七月五日至七日）

三、活动内容：

活动一：我的情人———我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

活动二：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领龋）

活动三：七夕情意重，信物寄深情

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

6、羽绒服反季热卖（4f羽绒服大卖场）

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起！为爱情保暖，您还等什么？

**购物节促销活动策划方案篇七**

七夕情人节，中国人自己的情人节

20xx年xx月xx日—x月x日(农历七月五日至七日)

【活动一】：我的\'情人---我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领龋)

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2、名表类:

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。

卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

**购物节促销活动策划方案篇八**

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

活动时间——x月x日/x日

**购物节促销活动策划方案篇九**

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

**购物节促销活动策划方案篇十**

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

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