# 最新商场元旦促销活动策划方案(通用13篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-12-03

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。商场元旦促销活动...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**商场元旦促销活动策划方案篇一**

在元旦活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算、等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在元旦活动中的销售做铺垫。淘宝商城利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度。

1产品标题

标题关键词优化：优惠信息+产品名称+类目+功能+优惠信息

2团队配合

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页，设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

网络：检查促销软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：发货员备货以及快递公司提前联系准备!确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

文案：提炼活动广告宣传语。

推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于网店的网页做好回帖和店铺元旦活动宣传。

3库存准备

(2)根据预期销售规模，做好元旦大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于双元旦活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

店铺活动

1.淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动

聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动

2.好评送消费券

3.收藏拿红包或者是淘金币

4.关注有好礼。

**商场元旦促销活动策划方案篇二**

“玩”美圣诞狂想曲，喜迎新年献大礼

20xx.12.24——20xx.01.02共10天

双节联合促销，推动产品销售业绩，树立、增强企业形象与关注度

赠送礼品和抽奖结合

所有新老顾客（该活动不包括头彩内部人）

全国头彩专卖店

一）微信关注头彩，大奖停不下来

1、凡于活动期间，回复头彩官方微信号“我要消费券”，系统将自动回复并赠送10元电子消费券。收到电子消费券的“头发丝”们凭此券在全国任意门店消费满188元即可抵现金10元。

2、凡于消费任意产品满188元，只要拍下您的.购物小票及产品，将图片发送到头彩官方微信号，并附上“微信号+姓名+联系电话”，就有机会参与系统抽奖，系统将在全国范围内于活动期间每天抽取一名幸运顾客，抽中者将获赠价值2500元白色ipadmini一部。注意：当天购物小票只能参与当天抽奖，逾期不候！

3、活动活动结束后10个工作日内，工作人员将通过公共账号及官方网站发布微信中奖客户信息及领奖事宜。中奖幸运网友需在5个工作日内将自己的详细地址私信到头彩官方微信，以便工作人员通知领奖事宜，未在指定日期内提供个人信息者，将视为自动放弃奖品。

二）“玩”美三部曲，新年献贺礼

一部曲：平安夜送平安福

凡在12月24日当天到店的顾客，无论消费金额均可获得由店员派送的“平安果”（苹果和糖果），寓意得到平安与祝福。

二部曲：好运金蛋送惊喜

活动期间，凡进店消费满指定金额，可获得相对应“金蛋”（用黄色乒乓球代替，上面用签字笔写上奖品等级）抽奖次数，中奖几率百分之百。

活动全场购物满188元，可获得抽奖机会一次；购物满288元，可获得抽奖机会两次；购物满388元，可获得抽奖机会三次，以此类推，抽奖次数以十次为最高限度。奖品设置种类繁多，备有不等额代金券及幸运好礼，时刻等着给你惊喜！

三部曲：欢乐新年送大礼

活动期间，顾客购买任意产品，可获得对应如下新年礼包；凡购物满188元，可获价值58元礼品一份；凡购物满388元，可获价值108元礼品一份；凡购物满688元，可获得价值288元礼品一份。

**商场元旦促销活动策划方案篇三**

岁末完美风暴

x月1日x月x日(共17个工作日)

一、全场商品2折起

活动期间，全场商品28.5折销售(xx楼xxxxx全场8折)

(金银珠宝饰品、名表、化妆品详细折扣请见柜内明示)

二、购物一小时幸运5分钟

x月8日x月17日，在每天正常营业时间，每小时抽出5分钟，凡在此5分钟购物的顾客，将获得所购商品金额的半额返款。

注：

1、返款全部以赠券(a券)形式体现

2、抽奖方法：10：10分抽取9：0010：00时间段，11：10分抽取10：01分11：00时间段，以此类推，晚间20：0021：00时间段获奖结果于当日21：10分抽取，清场时间顺延，请物业公司电工、保安做好相应准备。

3、抽奖地点：6楼促销服务台抽奖现场；

4、返款地点：6楼促销服务台；

5、返款时间：当日营业时间；

6、单笔最高返款金额以5000元为限，5000元以上视同5000元档；

7、对奖时间以收银机制小票上打印的交易时间为准；

8、幸运中奖顾客务必凭完整购物凭证当日领取返券，过期视同自动放弃；

9、本活动所返赠券使用期限限定在x月18日3月30日使用，过期作废；

10、抽奖结果及时在现场及广播中公布。

1、活动期间，商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担；

2、厂家或供应商要根据自己的实际情况自行确定折扣幅度，但严禁调高售价之后再打折；

4、各客务员要严格监督供应商，严禁用残次商品应付本次活动；

5、商场管理部应严把商品质量关，严防假冒或伪劣商品进场销售；

6、活动期间，赠券(a券)在6楼使用不再享受折扣；

9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间，vip卡折扣功能暂停，积分累计功能正常使用；

活动期间，凡折扣销售商品，在价签上需明确标示原价、现价，各楼层客务员要严格检查；

各厂家或供应商进行折扣销售，在卖场悬挂条幅、促销导购等必须经营销策划部审核通过，营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设促销导购行为进行严格检查。

**商场元旦促销活动策划方案篇四**

“健康?维权――真情互动”

“诚信健康，与您分享”

1、以“健康?诚信”为由头，打开市场，刺激产品销售

2、通过开展宣传和组织活动，巩固并扩大顾客资源。

3、提升“健康益寿”工程的社会影响力和吸引力。

大抽奖+健康大礼包+大赠送+与消协互动欢乐总动员。

1、规模：大型活动，总计来人不低于300xxxx.

2、人群：中心城市及周围两个小时车程以内的地县级市场的人群组合。其中，（1）老患者：（已购药，10xxxx回访）为50-8xxxx，携带杂志上门问候，带上春季心脑血管疾病患者保健手册，重点患者可由片区经理或请相关专家专程上门问候。

（3）新宣传重点顾客：100-15xxxx（中老年心脏病患者，尤其是鳏寡孤独和军烈属）至少一次拜访，并携带健康礼品和相关产品资料，登门以工程名义致以平安问候，并送请柬。新宣传顾客多多易善（口碑及发传单等）。

（4）围观人群：搞好气氛，多多益善。

1.交通便利，一定知名度，以大型广场、公益性公园为主;

2.方便停放自行车，不影响交通或不引起城管干涉问题;

3.至少能容纳300xxxx.

前期准备

（一）前期造势：

1、礼品拜访：以送3?15健康礼品为拜访由头，强化拜访力度。健康礼品上门赠送新老会员及一些军属、老党员干部和先进工作者。

2、书画、棋艺大赛：前期举办“迎3?15康复明星书画大赛”，“迎3?15康复明星棋艺大赛”等。

3、各方配合：

（1）在各种场合（联谊会和拜访现场）动员新老会员宣传;

（2）专家讲座宣传单上标注;

（4）夹报（选用）;

（5）电台（选用）;

（6）海报、宣传单1000份，对象：城乡结合部的\'镇，用健康、维权、赠送和旅游的牌子将城镇患者吸引到中心城市来。

（二）活动的前期准备：

1、外联审批：工商、城管、卫生、药监、消协等部门走访办手续或默许，应在活动半个月前完成。

**商场元旦促销活动策划方案篇五**

活动重点说明

2、促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3、元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4、元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

活动内容：

（一）二元家电惊爆大放送

20xx=20xx+15购物满2024元，再花15元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：x元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二）20xx朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

操作说明：此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1—2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3、展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的.一年从运动开始挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：一等奖1名运动鞋价值300元左右；二等奖2名运动鞋价值200元左右；三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日—31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30—50人左右。为加快比赛进度，可以设立2—3台跑步机。

活动地点：门前广场

（五）新的一年从爱心开始捐助希望工程义卖活动

操作说明：

元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

邀请公证人员现场公证。联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间：20xx年12月20日—20xx月1月10日，时间为20天旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1、会员大抽奖或积点兑奖活动。

2、会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

**商场元旦促销活动策划方案篇六**

活动目的：

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现\_\_超市的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

促销时间：

20\_\_年12月28日——20\_\_年01月2日

促销主题：

元旦送礼乐翻天

促销商品活动

1、冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2、圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3、元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4、元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5、生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

**商场元旦促销活动策划方案篇七**

20xx年12月25日—20xx年1月10日

元旦前后是小家电特别是电热水壶、豆浆机等可以做为礼品的产品的消费旺季，为抢夺市场，各品牌都纷纷有所行动；同时豆浆机、榨汁机等产品高昂的价格及消费者不熟悉如何使用等因素，一直使一些潜在消费者犹豫徘徊。为了抓住这一销售旺季和处在犹豫徘徊的消费者，我司特策划了本次活动。

1、利用“元旦”黄金周的机会，提升我司终端零售量，加大分销力度；

2、通过终端现场演示，提升我司产品知名度、激发犹豫徘徊消费者的购买欲望；

3、有效的打击竞争对手，为实现明年我司的销售任务打好第一仗；

4、通过促销机型，带动其他产品的销售；

5、增强经销商操作我司产品的信心，振作导购员的士气。

1、促销对象：终端消费者

2、范围：广州、深圳可控终端（是指有导购员的卖场）

促销主题：yl小家电迎新贺礼大酬宾。

宣传口号：299，yl豆浆机抱回家；366，yl多功能炖盅提回家。

129，yl榨汁机带回家； 99，yl电水壶“捡”回家。

yl电水壶老顾客不买也有礼送。

过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧。

（横幅标语为上面宣传口号或促销主题）

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、8.8折优惠和赠品

电水壶：8901、8902，促销价99元；

电磁炉：3018fb，促销价199元

豆浆机：xxb，促销价299元；

炖 盅：9121， 促销价366元；

榨汁机：5002b，促销价129元；

其它机型8.8折优惠

所有购买yl产品的顾客除随机赠品外，还赠送精美新年台历一本（价值25元），电水壶顾客还赠送价值5元的除垢剂2包，电水壶老顾客凭有效购机证明免费赠送价值5元的除垢剂1包。（以上赠品特价除外）

演示机型：炖盅9121，豆浆机xxb，榨汁机5002b、5000d；（这四款为必须演示的机型，其它机型商家可根据销售情况增加）

演示地点：商场入口处或楼梯入口处或商场门口

演示要求：炖盅要求炖骨头或鸡肉（禽流感期间可用其它代替），蒸格内放玉米、馒头、鸡蛋、红薯等并热气腾腾；豆浆机要求不间断打豆浆（豆浆加糖）并让所有前来演示台的顾客品尝；渣汁机要求现场演示榨汁过程并现场演示清洗过程，突出易清洗，5002b演示榨奶汁过程时，原料为香蕉、纯牛奶、冰糖等或青瓜、红萝卜等，演示完演示人员先尝喝表示干净再给顾客尝喝。以上所有演示给顾客尝试的东西必须要求卫生、干净（不仅演示中卫生而且后台操作也要卫生，以防品尝的顾客喝了生病闹肚子而投诉）。

演示人员要求：演示人员一定要声音洪亮、吐字清晰，条件允许尽可能带耳麦，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣，吸引顾客前来观看、咨询。同时，演示人员还要突出演示5002b易清洗的过程，现场准备水桶一蘸即干净的效果；演示过程注意顾客的疑问并边演示边解答。

演示台要求：至少3张以上演示台并齐摆放演示。

业务经理/区域经理提前督促经销商提货（特别是促销机型要备足库存）、网点提货。

市场部在20日前发放演示台、x展架、赠品给经销商；经销商在25日前自行印刷促销信息的黑白单页和促销主题、宣传口号的横幅及小赠品等物料。

活动总指挥——张总

活动负责人——李部

方案的撰写、下发、检核——市场部

物料发放——客服部

各经销商导购管理人员、业务经理/区域经理要对促销活动的内容、终端演示技能等做活动前的培训。本次促销活动除了给顾客介绍我司产品的卖点外，还要从以下方面引导顾客购买本次我司主推的机型：

豆浆机：用yl全自动豆浆机只需十几分钟就可以做出新鲜浓香的熟豆浆，成本不到三毛钱；一天三毛钱，全家喝上新鲜豆浆，不算不知道，一算还真划算。更为关键的是，放心豆浆自己做，卫生新鲜自己把握；黑心豆浆喝不得，要喝上卫生新鲜的香浓豆浆，最好还是自己做，选豆和用水自己把握，卫生绝对有保障；随时做，随时喝，新鲜没得说。（可以和外面买一杯豆浆一元相比给顾客解说）

榨汁机：家里的胡萝卜、青瓜等那样放着谁想吃它，但如果把它变个做法榨成汁，那就不一样呢；特别是家里来了亲戚朋友的小孩，那感觉就更不一样。

炖盅：隔水蒸炖的最大好处是：一密封性能好，能保住炖品特别是是补品的原气不被挥发；二是热力均匀平衡，能使炖品的营养结构不被破坏；三是炖出的食品不但质地烂酥，原汁原味，而且汤色澄清、鲜味浓郁，别具美食风味。

经销商市场负责人、经销商导购管理人、业务经理/区域经理、朱波等

严格按“yl终端促销活动指引”的要求执行。

本次促销活动如有任何疑问请致电市场部联系！

—中国最专业、最全面的开店创业网

1、 促销时间：今年的元旦离传统春节相距较近，元旦前后恰是一些打工族回家的高峰期（广州、深圳外来打工人员特别多，这些人员为了跺开春运高峰，往往提前回家），打工族一年打工出头，总想带些东西回家，随着人们生活质量的提高，小巧便于携带的榨汁机、豆浆机成了他们的首选；还有年由于煤气上涨，使得电磁炉也成为他们更青睐的首选。我们在现场促销时，发现确实不少顾客都是带回家用的，也有一些是做为礼品送给亲戚、朋友的。本次促销活动正是基于这一背景而策划的，实际效果不错，目标消费者抓的很准。

2、 促销机型：考虑到这次促销主要针对要回家的打工一族，所以我们选用了体积小、功能简单的机型做为特价机出现。如129元的榨汁机只有单一的榨汁功能，而且体积也很小；199元的电磁炉体积也很小。促销机型的恰当选择对本次促销活动的销量有很大的作用。

3、宣传口号：采用“抱回家、带回家、提回家、捡回家”等富有煽情味道的宣传语，不仅让打工族有马上回家的情绪，而且还要一定带个什么回家的感觉。“抱”、“带”、“提”、“捡”等字语不仅暗含产品体积小易于携带而且暗含价格极其优惠。“过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧”更是让人产生购买的欲望，不管怎么样，这是给父母的。有意无意中，把公司的产品跟家联系起来，产生了亲切感、认同感。

4、 现场演示：豆浆机、榨汁机等产品，消费者想买但又怕买回去不会操作或操作复杂而犹豫，通过终端活生生的演示，就能打消消费者的这些念头，产生立即购买的欲望。有些消费者说自己随便看看还没打算购买豆浆机，但你给她演示一遍并给她一杯香喷喷的新鲜豆浆，她就马上都开单了。

因此，消费者说随便看看，肯定是有原因的，无事不登三宝殿，我们要找到化解她犹豫的原因，现场演示是最好的方式。本次促销活动的现场演示准备特别充分，就连演示物料、演示人员语言都提前写好，一边演示一边诉求豆浆自做的好处、榨汁机的好处等，这样消费者更易接受。

**商场元旦促销活动策划方案篇八**

：xx店|xx超市|xx商场

：新年大酬宾，购物送大礼

1、购物送礼

2、百年好和迎新春

3、新年抽大奖

活动具体如下：购物送礼

一、活动时间：12月30日---1月7日

二、礼品发放地点：三楼收银台

三、活动内容：

凡在+++++++店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上(含1000元)，赠送蓝月亮洗手液一瓶;

购物3000元以上(含3000元)，赠送时尚抱枕一个;

购物6000元以上(含6000元)，赠送电饭煲一个;

购物9000元以上(含9000元)，赠送床上用品一套。

四、活动细则：

1、活动期间，顾客购物满1000元，并在++家居各银台交全款即可参与本活动;

2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计;

3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动;

4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动;

5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

五、活动现场礼品发放程序：

1、顾客持消费兰票到三楼收银台;

2、在礼品登记处接受登记并签名确认;

3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

**商场元旦促销活动策划方案篇九**

x年12月29日-xx年1月3日

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3.元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4.元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

xx=xx2

购物满xx元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

\*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

\*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共xx支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

\*活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看;同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1.活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2.展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3.展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

**商场元旦促销活动策划方案篇十**

为确保事情或工作高质量高水平开展，往往需要预先进行方案制定工作，一份好的方案一定会注重受众的参与性及互动性。那么制定方案需要注意哪些问题呢？下面是小编为大家收集的商场元旦促销活动方案，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

12月29日

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3.元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4.元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

（一）二元家电惊爆大放送

=20xx+15

购物满20xx元，再花15元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地，商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二）朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共支，赠完为止。

操作说明：

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看;同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1.活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的.活动。

2.展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3.展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右;

二等奖2名运动鞋价值200元左右;

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

活动地点：门前广场

（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成;同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

邀请公证人员现场公证。

联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间：12月20日-月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1.会员大抽奖或积点兑奖活动。

2.会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3.开展新卡换旧卡活动和优惠

**商场元旦促销活动策划方案篇十一**

门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等（精品批发市场有现成的出售）

过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

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，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，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。

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。

(a)狂欢帽子节！展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子！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。

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。

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。

组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。

我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b、赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c、与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了最高潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。d、赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

**商场元旦促销活动策划方案篇十二**

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼盒150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖20xx名旺旺仙贝1元

**商场元旦促销活动策划方案篇十三**

活动内容：

一、新年惊喜换购价

=200+8=xx+8=？

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品；

购物满xx元，加8元可换购价值88元的商品

（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置:

（奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券）

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

三、购物送马克杯――感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的`相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

四、一谏值千金――我们倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物（价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等），而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

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