# 2024年购物中心策划方案 购物中心父亲节策划方案(模板8篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-12-14

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。购物中心策...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**购物中心策划方案篇一**

活动一：父亲节大礼 88元=200元活动内容：6月16日--6月19日在大家庭购物累计满200元(餐饮、娱乐、超市、大家电、手机、数码照材、黄金、铂金及特殊部位除外)，可到指定地点领取 \"爸爸卡\" 一张，爸爸卡仅限6月19日在兴隆大家庭使用。顾客凭此卡在大家庭花88元，即可购买价值200元以下(含200元)的商品一件(不足200元，爸爸卡优惠差额不予退还)，购买价值200元以上的一件商品，超额的部分由顾客用现金补足(小家电、健身器材、裘皮等特殊商品按比例收取)。

发卡时间：6月16日--6月19日用卡时间：6月19日换卡地点：各楼层发卡处用卡细则：

1、此卡只适用于大家庭参加活动部位;2、每张爸爸卡仅限购买一件商品;3、此卡不能兑换现金，用卡消费的现金部分不循环累计赠卡;4、现金消费退货时，需将爸爸卡或顾客所得优惠额一并返还商场;5、持卡消费，在活动期间退货时，爸爸卡与现金一并退还顾客;6、持卡消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;7、此卡不得倒买倒卖;此卡受损、涂改、复印无效;8、本次活动由兴隆大家庭业务监察处负责解释。

活动二：快乐父亲节，儿女献祝福，免费中大奖，88箱精品啤酒送老爸活动内容：6月19日，将在大家庭正门推出\"爱要说出口\"父亲节签名活动，参加活动的顾客可在签名布上写下自己对爸爸的祝福和名字，之后领取抽奖券一张，参加当日循环大摇奖活动。

全天分为四个抽奖时段：11:00：/13:00：/15:00：/17:00：

每个时段抽取22名幸运顾客，奖精品啤酒一箱;活动细则：

1、顾客需在指定的签名布上写下自己对父亲的祝福和名字后方可领取抽奖券一张(每人仅限领取一张，重复视为无效);2、抽奖券正面需写明持券人姓名及身份证号码;3、持券人需在抽奖券背面写明对父亲的习惯称呼和对父亲的

祝福语

，否则视为无效奖券;4、填写完毕后，将抽奖券投入指定的抽奖箱中;5、在每个抽奖时段前10分钟将停止抽奖券的投放;6、每一个抽奖时段将抽取幸运顾客22名;7、抽奖顾客需在下一个抽奖时段前领取奖品，过时视为自动弃奖;8、此活动由兴隆大家庭负责解释。

活动三：品酒大赛活动内容：6月19日，将在大家庭正门进行品酒大赛，预赛中获胜的选手可以进入下一轮比赛，直到最后胜出。比赛共分三场：

第一场：品啤酒说酒名，说对酒名最多者进入下一轮比赛第二场：品白酒说酒名，说对酒名最多者进入下一轮比赛第三场：啤酒快饮比赛，喝完一瓶啤酒速度最快者进入决赛活动细则：

1、三场比赛每场都为单独的比赛，每场都将决出一名冠军;报名者可单独报一场比赛，也可兼报三场比赛;2、在第一场和第二场比赛中，参赛者先品尝工作人员准备好的各种啤酒(或白酒)，根据口味来判断酒名，正确说出酒名最多者将进入下一轮次的比赛;3、若在比赛中参赛者说出的酒名数目相同，则通过酒文化考题，决出本赛次第一名;4、在啤酒快饮比赛中，每组速度最快者进入下一轮比赛，若速度相同或无法判断谁喝得最快，将通过酒文化考题的形式，决出本组第一名，进入下一轮比赛;5、所有在比赛中被淘汰的参赛者都将获得一份精美礼品;6、每场比赛最终获胜者将获得精品啤酒一箱;7、本次活动由兴隆大家庭负责解释。

**购物中心策划方案篇二**

20xx年圣诞节的节日气氛浓，小朋友们对圣诞节有期待。

本活动特别适合亲子们，给父母及小朋友提供一个展示才艺的平台，同时也给小朋友表一个表现的机会，同时让父母及小宝宝感受共同参加一个活动的乐趣，通过此次活动让亲子们得到更好的沟通和相互了解。

1、20xx年11月24日之前，网上报名联络。

2、20xx年11月24日，或20xx年11月25日晚上，现场活动。

影剧院或校园内，只要有场地和舞台的地方都可。

适用于12岁以下的小朋友及父母。

学校或单位集团

对晚会需要的设备的支持，及亲子们需要的道具的支持。

1、舞台布置所需的道具（汽球、彩纸、礼花、舞台灯光等）。

2、音响设备。

3、奖品。

4、主持人。

5、摄像。

1、通过网络进行宣传（包括亲子网论坛）。

2、通过发传单（邀请卡）。

3、通过张贴传单。

1、活动准备，包括准备活动所需要的物品、名单整理、晚会的现场布置（必要时彩排一下晚会流程）、应急方案、音乐播放器（总之营造气氛的设备）。

2、做好跟亲子们的沟通（包括节目安排的秩序、亲子们所需后台支持及接待）。

3、做好主持人的安排、评委的邀请，确认好奖品及礼品（凡参加此次活动的小朋友都有奖品）。

4、活动现场秩序的维护人员确定。

5、活动完后现场清洁工作的人员确定。

6、活动现场的节目单的准备。

7、晚会活动应有专业的摄影师，负责录好节目，以备方便参赛人员存档，同时请看活动互联上的活动学院的

**购物中心策划方案篇三**

1、将于2月开始“迎新春·大实惠”的主题促销活动，以“全场5折起”、“满300送300”为主活动。附以“vip优惠送”等辅助活动。

2、为更好地聚集人气，在商场内进行“大转盘幸运星”活动。

3、严密注视我购物中心的具体营业情况和竞争对手的促销策略改变情况，调整春节前后的促销活动力度，以保证我购物中心在竞争中的主动地位。

为了能在春节的商战中争取主动，更好的完成销售计划，我们应该在广告宣传上加大力度，具体如下：

1、广告宣传：

1）报纸广告。在2月上旬，营销部将在市内主要平面媒体上，投放5期报纸广告，其中大报版面2期，小报版面3期。

2）广播广告。交通之声自x年2月开始，每天至少20次播出，直至活动结束，主要宣传我购物中心的促销活动。

3）电视广告。选择一家本地电视台，从2月10日开始，每天2次播出，宣传我购物中心的促销活动和企业形象，直至活动结束。

4）车体广告。继续进行车体广告，主要是企业形象宣传。

2、新闻及软文宣传：以我购物中心如期开业、团队意识、发展速度、品牌折扣店等多种题材进行软文和新闻宣传，并利用一些角度炒作新闻，与报社合办专栏，最大程度增加认知程度。

3、dm宣传推广：春节前，将增加dm的投放，除整体宣传和促销活动宣传外，将另作6

品牌折扣店的宣传，并附以剪角赠券等活动。

4、内刊宣传：春节前，我部将编辑发行公司内刊第2期，介绍我购物中心开业盛况和员工心声等，逐步形成和完善我公司企业文化，逐步在消费者、供应商、员工心中树立我公司的企业形象。本期内刊计划发行3万份，其中2万份用作夹报发放。

1、自1月下旬开始，我部将对购物中心外广场、正门及两侧副门门口进行重新布置，增加春节的喜庆气氛。

2、自1月下旬开始，我部将在原开业美陈基础上，对购物中心一楼两个天井、扶梯口、通道以及休闲区进行修改和重新布置，装点春节的喜庆气氛。

**购物中心策划方案篇四**

圣诞节作为传统的西方节日，如今被越来越多的中国人特别人是年轻人所接受，与此同时，中国的圣诞节呈现越来越明显的商业化趋势，如今在中国，在圣诞节前的半个月甚至一个月，各类商家也纷纷打出圣诞牌，将自家的门店装饰得充满圣诞节日气息，借此吸引消费者，同时推出各类圣诞促销活动。商家及社会各界举办各类圣诞庆祝、纪念活动的增多，也给邮政开展市场营销活动、业务宣传、扩大社会影响和增加收益的创造了有利的时机。

1、信息获取在玄武区支局的一次局务会上，营销部总监向各网点负责人进行了一个简短的贺卡项目开发培训，当x总监就《市场视野》中关于国外邮政圣诞营销案例进行解读时，北京东路所主任想到昨日她收到的浦发银行关于圣诞促销的小册子。是浦发银行的信用卡用户，当月收到的浦发银行账单里有一本小册子，专门介绍圣诞期间刷卡优惠活动的，里面有一页介绍说浦发银行将于平安夜在位于街区的浦发银行时尚广场举办庆祝活动。当时在会上就提出我们是不是可以从这个活动中开发出点什么样业务出来。

x总监于是就在网上搜索了一下活动详情：浦发银行时尚广场的圣诞庆祝活动过去已经连续举办了四年，往常，现场除布巨型圣诞树及其他圣诞饰品外，还会在平安夜向市民发放许愿卡，现场填写新年心愿和新年祝福并交由“圣诞老人”投递到信箱中。

2、方案策划看过介绍后，x总监立即想到，为什么不向他们推荐我们的明信片呢?既然是新年祝福，若不能传递到对方手中，便没有什么意义了。如果能将许愿卡换成我们的明信片在现场发放，这样的影响力就大不相同了。明信片正面可印上浦发银行广告宣传画面，这样明信片既能让市民用来传递感情，明信片广告又能在寄件人和收件人之间形成二次传播，体现了浦发银行真情回馈社会的同时又能起到企业宣传的作用。况且明信片成本小，价格低，也易于主办方接受。

3、陌生拜访总监着手策划出一个方案后，立即开始寻找主办方。当时的情况两眼一摸黑，知道这个活动是浦发银行办的，但又不知道具体是哪个部门负责，办公地点在哪里，负责人是谁。为此，x总监走访距离浦发银行时尚广场最近的浦发银行城中支行，与银行一负责人交流后才知道，这个活动其实是浦发银行南京分行与x有限公司合办的，具体操作都是由有限公司负责的。该负责人看过我们的方案后非常认同，于是主动帮助我们联系了有限公司的相关工作人员。经过预约后，第二天x总监又赶到了位于路的有限公司。与活动负责人接触后，对方表示这个想法非常好，但是这样做会导致活动成本增加，需要跟上级领导请示，而且还要和浦发银行方面进行洽谈，对方也同意后才能做。x总监考虑到，距离圣诞节只有半个月的时间了，如果等他们内部沟通，又要浪费几天时间，到时就不能保证明信片能在圣诞节前印出，这个方案就黄了。于是，x总监主动提出，由我们出面与浦发银行方面进行沟通，方面欣然表示同意。

当天，x总监又来到浦发银行南京分行找到市场部的负责人进行了洽谈，看了方案后，对方立即产生了浓厚的兴趣，考虑到时间紧迫，该负责人当即就安排广告部门着手策划明信片的正面广告设计。

4、项目实施此后，三方又进行了多次接触，项目进展十分顺利。期间方面提出邮局能否在现场收寄明信片，这样市民现场填写、现场寄出，这样既可以吸引市民在广场驻足停留，又能让市民感受到祝福是在平安夜当场寄出的，感觉会更好些。x总监表示同意，并承诺到时会抽派人手，全力支持。

最终，我们与方面达成最终合作协议：制作明信片三千枚，平安夜在浦发银行免费向市民发放，市民现场填写新年祝福，寄给亲朋好友，邮局现场收寄。

平安夜，现场活动非常成功：在浦发银行时尚广场中心20米高点缀着璀璨灯光的圣诞树下，美丽的“白雪公主”负责向市民免费派发“圣诞明信片”，圣诞装扮的.邮政工作人员认真的审核收件名址，加盖日戳，并投入邮筒中交寄，现场气氛十分热烈。

1、敏锐的市场洞察力圣诞节虽然是“洋节”，但现在已被国人普便接受，在各类商家借助圣诞节大力开发市场的同时，邮政人也要与时俱进，要善于从此类社会热点中发掘商机，积极开拓市场。

2、帮客户赢在这次活动中，虽然主办方的成本增加了，但是明信片也是浦发银行优质的广告载体，宣传了企业形象，更重要的是，这次活动使浦发银行与1912街区收获了非常好的社会影响力。这个项目的进展如此顺利，正是因为在策划方案时，一直站在客户的角度考虑，迎合客户的心理预期，帮助客户实现效果化。

购物中心圣诞活动策划方案5

20xx年圣诞节的节日气氛浓，小朋友们对圣诞节有期待。

本活动特别适合亲子们，给父母及小朋友提供一个展示才艺的平台，同时也给小朋友表一个表现的机会，同时让父母及小宝宝感受共同参加一个活动的乐趣，通过此次活动让亲子们得到更好的沟通和相互了解。

1、20xx年11月24日之前，网上报名联络。

2、20xx年11月24日，或20xx年11月25日晚上，现场活动。

影剧院或校园内，只要有场地和舞台的地方都可。

适用于12岁以下的小朋友及父母。

学校或单位集团

对晚会需要的设备的支持，及亲子们需要的道具的支持。

1、舞台布置所需的道具（汽球、彩纸、礼花、舞台灯光等）。

2、音响设备。

3、奖品。

4、主持人。

5、摄像。

1、通过网络进行宣传（包括亲子网论坛）。

2、通过发传单（邀请卡）。

3、通过张贴传单。

1、活动准备，包括准备活动所需要的物品、名单整理、晚会的现场布置（必要时彩排一下晚会流程）、应急方案、音乐播放器（总之营造气氛的设备）。

2、做好跟亲子们的沟通（包括节目安排的秩序、亲子们所需后台支持及接待）。

3、做好主持人的安排、评委的邀请，确认好奖品及礼品（凡参加此次活动的小朋友都有奖品）。

4、活动现场秩序的维护人员确定。

5、活动完后现场清洁工作的人员确定。

6、活动现场的节目单的准备。

7、晚会活动应有专业的摄影师，负责录好节目，以备方便参赛人员存档，同时请看活动互联上的活动学院的

**购物中心策划方案篇五**

xx年2月10日(农历十二月二十三)------3月5(正月16)

欢乐佳美中国年购物惊喜不间断

说明：可用作公交车前后的宣传、一店前厅入口、一店店内气氛、各店对联等

(一)新春到，“福”送到!活动时间：2月10日开始

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断!

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字“福”联一个(共2024个送完为止)

(二)新年送“鲤”年年有“鱼”活动时间：2月7日——2月17

新年送吉祥，新年有“礼”年年有“鱼”,风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条!

(三)特别企划情人节专版活动时间：2月7日——14日

我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少!

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

(三)新年“福”运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：2月18日——2月27日(初一至初十)

新年到福运到，佳美让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是“福”运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名(1名)二等奖：500元礼券5名(2名)三等奖：100元礼券(3名)四等奖：50元礼券20名(10名)五等奖：20元礼券50名(30名)

(四)团购价低更有礼，财运吉祥送到家!

活动时间：2月7日------2月27日(初十)

**购物中心策划方案篇六**

迎圣诞/贺元旦，值此新年到来之际，购物中心为酬谢广大福泉人民对本商场一直以来的支持与厚爱。购物中心再次掀起低价风暴，我们将以最低的价格和丰富齐全的商品、最舒适的环境迎接广大消费者、迎接新年的到来。

活动一：温馨平安夜送祝福。

凡12月24日在购物中心一次性消费满18元的顾客，凭电脑收银小票或专柜小票，只要你在我们的留言薄上留上一句祝福新年的话，即可获得送出的`圣诞围巾一条。

活动二：每天菜篮子，每天都省钱，海报截角当钱用。

凡12月24日至元月5日在本次海报期间，来店消费的顾客凭购物中心发出的海报截角可当1元钱在商超区使用。(每人每次限使用一张，海报截角只限购物使用，不设找赎。)

活动三：元旦快乐一把抓。

凡20xx年元月1日至3日在购物中心一次性购物满48元的顾客即可参加元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在“商场快乐一把”抓礼品区三米起跑线开始3秒钟内用两只手抓，抓到后跑回起跑线为完成。所能抓的礼品即为消费者礼品。超时或违规则无礼品。礼品为：散装糖果、果冻、糕点或临近保质期的包装饼干或其它商品。

1、活动一场地安排在商场楼梯口即可。

2、活动三场地安排在商场楼梯口旁的空地。

活动人员安排为两人，后台财务人员或其它人员随时支援。

1、临街小招牌挂霓虹灯。

2、临街两条柱子用红布包起来，上面再贴圣诞老人像或圣诞宣传画。

3、楼梯口两旁放两棵圣诞树，牵彩条。

4、楼梯两边顶部牵霓虹灯和彩条，直牵到上完楼梯。

5、入口两边放两棵较小的圣诞树，两边不锈钢上贴圣诞老人像或圣诞宣传画，并牵霓虹灯。

6、卖场内部分立柱和收银台、服务台贴圣诞老人像或圣诞宣传画，部分地方牵彩条。

1、圣诞老人像：1米x6个x15元

60cmx10个x8元

30cmx30个x3元

圣诞宣传画：大x6张x5元

小x20张x3元

圣诞树：1、8米x2棵x150元

1米x4棵x90元

圣诞帽:50顶x3元(每个员工1顶,从12月18日开始戴到快元月5日)

圣诞老人服：1套x50元

霓虹灯：40条x5元

彩条：100条x0、5元

2、所需商品和礼品

糖果：200斤x2、5元/斤

圣诞巾围200条x3元/条

3、广告宣传。

横幅两条：

a、大招牌下边一条长10米。内容为：“迎圣诞/贺元旦快乐一把抓”

b、临街两个路灯中间一条长8米。内容为：“迎圣诞/元旦再掀低价风暴，为你省钱每一天。”

dm快讯：

a、主题：迎圣诞/贺元旦再掀低价风暴，为你省钱每一天。

b、版面：分五个p：

1p：圣诞专版;

2p：生鲜：每天菜篮子，每天省一点。分日期每天提出生鲜特价。

3p：食品：以散装/粮油/糖果/饼干为主。

4p：洗涤/百货：以供应商提供商品为主。加上清洁用品/用具/保暖用品。

5p：专柜区。

1、所需料费用：合计2548元

2、所需商品、礼品：合计1100元

3、广告宣传费用：a、横幅18米x3元/米=54元

b、dm快讯5000份x0、4元=20xx元

共计费用:5748元

**购物中心策划方案篇七**

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》

购物中心圣诞活动策划方案7

主标：圣诞乐翻天岁末贺新春

附标：秋品出清新款冬品7折

活动地点：

某购物中心分店

活动时间：

12/8-1/1共计25天

【商品策略】

秋品出清新款冬品7折

【sp商品策略】

圣诞乐翻天台历带回家

活动时间：12/8-1/1换购地点：一层顾服中心

活动方式：活动期间于店内当日消费累计满800元的顾客即可至一层顾客服务中心免费领榷购物中心200x年精美台历》一本，单张小票限领1本;或凭当日任意笔消费小票加10元换领《购物中心200x年精美台历》一本，单张小票仅限换购一本。(其中200本自留，剩余2800本发放及换购。台历发完即止)

台历每月均有现金折价券30元或礼品兑换券，可于指定月份于本店消费时抵用相应金额或免费领取相应精美礼品一份(折价券全场通用并享受折上抵用/特例专柜除外/单笔消费限使用一张/不设找零/抵用券必须于指定月份使用/过期作废)。

台历画面以店内知名专柜图片为主，于画面下部设计当月使用的折价券(折线以便于撕取)，共印制3000本，为14页翻页台历，折价券30元/月，限2、4、6、8、11月使用，其余月份采用回门礼领用券方式。(本活动仅限一层百货且特例专柜及特例商品除外)

折价券使用说明：

x本券使用日期为200x年当月，过期作废。

x本折价券限一层使用，使用本券购物时可以抵用现金30元，超市，2f国美、繁星秀尝店内明示商品及专柜不参加此次活动。

x使用本券请提前出示;本券不可累计使用，购买单件商品限使用本券壹张，且使用本券消费的折扣部分不予开据发票。

x本券不可兑换现金亦不找零，使用后本券由公司收回。

x活动期间售出商品如需退换货，赠券金额部分不予退还。

x本券若发生遗失或破损，概不挂失或补发，请妥善保管。

x本券为购买商品的折价凭证，如若仿造本券，依法必究。

台历礼品券年末超值送

活动时间：12/1-12/31

活动地点：顾客服务中心

活动方式：活动期间凡持本月台历折价券及当日任意一笔消费小票的顾客均可至本店一层客服中心领取“洗衣液”一袋。

【pr公关活动】

圣诞乐翻天小丑开门迎

活动地点：西门二道门内

活动内容：活动期间每日由两名工作人员扮演小丑和圣诞老人于一层西门二道门内发放气球，以此活跃圣诞欢乐气氛，并起到集客的效果。

活动地点：店内一层卖场

活动内容：活动期间由企划部人员、小丑及圣诞老人于一层卖场随机寻找顾客进行抽惊喜活动。圣诞老人手持红色百宝袋，内装有乒乓球并画有各种表情，抽中笑脸即有礼品赠送，共赠80份。以此活跃圣诞欢乐气氛并起到集客的效果。(礼品为5元小礼物)

岁末贺新春福到合家欢

活动时间：12/30~1/1

活动地点：顾客服务中心

活动方式：活动期间每日前50名顾客至顾客服务中心领取猪年“福”字一张，赠品发完即止。

活动宣传：店内播音、导购、客服员、收银员宣达

会员卡务

会员尊贵独享购物积分换商品(新添玉兰油)

积分期限：20xx年全年活动时间：xx/11/1-20xx/1/31

活动地点：购物中心分店顾客服务中心

活动内容：

回馈方式：年底我店会员消费积分达5000分以上时，我店根据其具体消费金额计分进行回溃积分回馈最低门槛为5000分起，每1000分兑换10元赠券，换领的“赠券”可于我店全场购买商品(本回馈赠券限我店一层使用/特例专柜及商品除外)。

同时会员积分达到相应标准也可赠券与玉兰油指定商品二选一。具体回馈方法为会员积分达6000分可回馈60元赠券或与玉兰油多效精华霜二选一;达8000分可回馈80元赠券或与玉兰油新生晶白乳/新生激活霜二选一，玉兰油商品赠完即止。领奖后会员卡内相应积分即刻扣除。

**购物中心策划方案篇八**

20xx年x月x下午4：30―6：00

xx

以参加家庭自愿报名，并且自由组合出节目（形式多样，不受局限），全体参与者共同完成开头和结尾两个集体节目的形式开展。实现三包责任制：即家庭自由组合包场地布置、包节目、包餐！

（一）活动准备

1、环境布置

（1）基本情况：因为是小区活动室，而且我们每周六的读书会在那儿举行，相信家长们对活动室情况环境都有所了解，我们可以用来装饰打扮的地方主要包括：

a、墙上玻璃；

b、天花板悬挂；

c、主墙面；

d、桌椅；

e、乒乓球台（餐桌）；

f、一块约30平方米的空场地；

g、室外迎门布置。

（2）报名结束后，家长根据自家现有资源，报名完成以上7个部位的布置。

（3）活动布置于当天下午2：00准时开始（孩子们可以参加）。

（4）布置原则：以不损坏小区活动室财物、安全第一为原则。鼓励大胆想象，可以装饰物、绘画、剪纸等形式美化场地。

2、音乐准备（圣诞歌曲、会场表演音乐等）：需要一个家庭。

3、餐食准备：各家自带，不宜过多，以点心为主；或者是请麦当劳或者肯德基在下午5点半左右送外卖；或者不准备餐食，在游戏中插入一个水果晚餐总动员的游戏（妈妈为孩子准备最有爱的水果餐）。请大家定夺！

4、礼物和贺卡准备：每家准备一张圣诞卡和一份小礼物（包装好，不要太大），来参加活动时挂在圣诞树上。

5、拍照和摄影准备：j需要一个家庭。

（二）活动进行时

1、开场缤纷热舞（幼儿全体）

当然是《跳江南style》骑马舞啦！k需要一个爸爸领舞，孩子们跟着跳。各家事先给孩子看骑马舞的视频，告诉孩子：你想骑马？我们的第一个节目是小朋友们跟着爸爸跳骑马舞，这样孩子就有兴趣啦！

2、家庭自由组合节目：大家可以自由飞翔，发挥我们最大的主观能动性，以表演（歌舞、演奏、魔术等）、游戏（这里面内容很丰富啦）等形式展开，一定给大家一个惊喜哦！

3、结束集体游戏：打扮爸爸

（1）游戏规则：孩子在规定时间6分钟内要给爸爸穿好衬衣，系好领带、戴上墨镜、帽子，扎好腰带，涂抹口红，拍纪念照片。比一比看看谁把自己的爸爸打扮得最酷。

（2）自备道具。

4、圣诞节老人派送礼物（需要一个家庭的爸爸来扮演圣诞老人，在迎接小朋友和最后派送礼物环节出现哦）：孩子牵着家长的手，把圣诞卡上写的祝福念给圣诞老人听后，便可以选走一份挂在圣诞树上的小礼物哦！

（三）活动结束后清理

全体

如果涉及到xx外送服务的，先每家预交50元，多退少补。如果不涉及到此类服务，将全部免费参加哦！

报名截止日期：12月9日（星期日）。

招募活动自愿者两名和支持人一名。

一年中除了孩子们的儿童节，圣诞节可能是他们最期待的西方节日了，因为在这一天有童话里的圣诞老爷爷，骑着马车发礼物。作为成人，希望天真可爱的孩子们的生活里能多一些这样的美好愿景！那么，请家长们行动起来，帮助孩子去实现吧！

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