

最新商场活动方案的格式及(优质5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

商场活动方案的格式及篇一

由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以组织“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题

精彩华诞，举国同庆。

三、活动时间

xx月xx日。(活动时间根据实际情况可能随时调整)

四、活动内容

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

xx月xx日活动期间，在xx商场西门口□xx商场为您在xx邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福!

2、我是中国人，国旗大派送

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满xx元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

xx月xx日起□xx商场三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

xx月xx日起，在xx商场广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到xx西门名品服饰特卖场来淘宝吧！由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。选择商品时，根据xx商场的近期活动，要有针对性的选择商品，原则上为平毛利。

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天

在xx月xx日，凡在我商场二楼次性购物满xx元，或是一次性购物满xx元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，

那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让xx和xx为我们共同见证，天长地久，此情不渝！凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满xxxx元以上，即可获赠xx婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼

凡在xx月xx日在我商场二楼一次性购物满xx元，或是在其他楼层一次性购物满xx元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

五、广告宣传

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

商场活动方案的格式及篇二

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节。今年是6月8日（星期日）。端午节一方面是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，主要是满足人们“驱邪，消毒，避疫”的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

二，快讯档期

6月1日—6月8日《端午节靓粽，购物满就送》

三，促销主题

1，端午节靓粽，购物满就送

2, 猜靓粽, 超级价格平

3, 五月端午节, 包粽赛

四, 促销方式

一) 商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在各连锁超市一次性购物满38元, 即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只, 每店限送2只, 数量有限, 送完即止.

2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的.)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3) 除小木屋或小龙舟促销之外, 各店在促销期间, 应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

3, 商品特卖

二) 活动促销

1, 《猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间: 6月1日—8日

2)活动内容:凡在6月1日—15日促销时间内,在各连锁超市一次性购物满18元的顾客,凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3)活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子,让顾客进行粽子品牌及价格竞猜;商品由采购部落实价格一定要相当低,以顾客意想不到的价格出售给顾客,使顾客感受到真下的实惠,为节子下一步的销售立下口碑打下基础.

2, 《五月端午节,包粽赛》

1)我司去年已经举行过,顾客反响强烈,效果也不错,实施与否敬请公司领导定夺;

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛;

3)参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得.

3, 《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月1日—8日

2)活动内容:凡在6月1日—8日促销时间内,在各连锁超市一次性购物满38元的顾客,凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3)活动方式:

商场活动方案的格式及篇三

x月x日，xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

乞巧：七夕节，原名为乞巧节。乞是乞求，巧则是心灵手巧，乞巧是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧.....等。为传承经典，演绎浪漫[x月x日七夕情人节当晚7:07]xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

报名方式一：电话报名，咨询热线☎XXXXXXXXXX

报名方式二：短信报名，编辑短信浪漫七夕 乞巧大赛+情侣姓名至XXXXXXXX

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

xx黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

从xxxx日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对郎财女貌，商场进行拍照展示，同时进行评选☎x日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖 钻石情人1对 奖面值299元奖品一份；

二等奖 黄金情人6对 每对奖面值99元奖品一份。

商场活动方案的格式及篇四

一、活动时间：

2月1日——2月17日(共17个工作日)

二、活动内容：

一) 全场商品2折起

活动期间，全场商品2——8.5折销售(6楼百元街全场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

2月8日——2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。

1、返款全部以赠券(a券)形式体现

2、抽奖方法：10：10分抽取9：00——10：00时间段，11：10分抽取10：01分——11：00时间段，以此类推，晚间20：00——21：00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2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。

三、活动情况说明：

- 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。

商场活动方案的格式及篇五

- 1、把握520促销网店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；
- 2、提升网店浏览量，吸纳新客源；
- 3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度；

20xx年5月10日（提前十天）——20xx年5月20日（5.20日结束）

我爱你，丝丝心动

针对20到三十岁的女性客户。

“我爱你，丝丝心动” 特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1. 分享即有奖：上传宝贝试穿的真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。

（人人有奖）

2. 幸运降临奖（每月1名）

3. 忠诚客户奖（年终1名）

1、宣传重点时间：活动前2天；520后1天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如淘宝旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq□博客，微博，贴吧，帮派，论坛，微信等等。

七、促销前工作

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。