

商场庆元旦活动方案策划书5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/205095.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

商场庆元旦活动方案策划书篇一

欢庆元旦节。

20xx年x月x日——20xx年x月x日。

《喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》。

第二曲：《迎新春，献贺礼》。

1、元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2、各店全力执行“喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1、冬至当天推出较多产品特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的新品系列商品。

2、元旦促销期建议加强优惠价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给顾客留下一个良好的印象；

1、门店前按照指定标准，完成元旦节气氛布置；

2、门店以创意元旦装饰和商品关联陈列为主。

3、市场部制定元旦节气氛布置评比标准和方案。

商场庆元旦活动方案策划书篇二

借助元旦假日消费，且元旦又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题：佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼。

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

- 1、在活动期间，顾客在一次性消费xxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。
- 2、领取奖券时，每满xx领取一张，超过xxx部分金额以xx的倍数计算（不足倍数部分不予计算），以此类推，最多限领5张。
- 3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。
- 4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。
- 5、最终产生幸运顾客xxx。

以上两个活动消费者可同时参与。

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

商场庆元旦活动方案策划书篇三

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧！

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xx汇购物广场

- 1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！
- 2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！
- 3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

活动一

“xx汇百款名品·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力，xx传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20xx年x月x日晚5点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀（根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3-5分钟，当晚拍30件）

20xx年x月x日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖。

商场庆元旦活动方案策划书篇四

元旦大酬宾，购物送大礼。

购物送礼活动时间：12月30日---1月7日

礼品发放地点：三楼收银台

凡在本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。

- 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。

- 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。

- 1、若发生退货须同时退回获赠奖品，并保持赠品的包装完整；
- 2、若退回奖品影响二次赠送，则顾客须按照礼品实际价值，退回相应金额的现金；
- 3、一单商品发生部分退换货，造成成交金额增加，不予补发礼品；造成成交金额减少，将按照金额减少比例退回获赠礼品，具体方法如下：退奖顺序为本购物单所产生的最高奖 最低奖；最高奖 最低奖……（以此类推）；
- 4、若发生全单退货，则须退回所有礼品；
- 5、其他事项按本商场退换货规定处理。

商场庆元旦活动方案策划书篇五

- 1、庆贺“元旦购物广场”开业，提升“元旦购物广场”及“阳光宝贝”的社会品牌，增加知名度，为元旦购物广场电玩城及儿童服装卖场扩大宣传面；
- 2、一年一度的新年是各大商场宣传的重头戏，元旦购物广场与阳光宝贝艺术团特别推出一套精彩纷呈的活动宣传方案，其中包括大型文艺演出、心理健康咨询、儿童保健喜讯、游戏互动、现场书画展示登，为艺术团的小朋友增加一个宣传自己、展示自己的平台，同时又给元旦购物广场营造一个热情欢快的节日气氛，聚集更多的人气。

元旦阳光宝贝闹新春

20xx年x月x日（全天）

xx购物广场正门外广场

8：30：入场，布置现场，协调工作；

9：00-11：00宣传咨询活动；

10：00-11：00文艺演出（后附演出节目单）；

13：30-14：30文艺演出（后附演出节目单）；

14：40活动结束，撤场。

文艺演出节目单：

- 1、舞蹈：你们好。
- 2、表演唱：拜年。
- 3、钢琴：雪绒花。
- 4、互动游戏：踩气球。
- 5、元旦时装秀。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发