

# 最新活动公司策划的商场活动方案有哪些 (汇总9篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下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。

## 活动公司策划的商场活动方案有哪些篇一

生态怀旧定七夕。

20xx年8月8日至10日

水城公园xx文化广场

xx镇文学艺术界联合会

本届七夕风情文化系列活动将根据活动内容和特点，分为“相约王茜浪漫七夕会”、“相约王茜民俗文化展”、“情系王茜幸福家庭秀”三大主题板块。共有九项活动，具体如下：

(1)相约王茜浪漫七夕。

1. 爱的缠绵浪漫的恋爱会

时间:8月8日至10日。

地点:水乡公园

内容简介:活动期间，在水乡公园设计制作了3d立体墙，装点浪漫氛围，营造身临其境的场景，供游客和嘉宾拍照留念，让恋人和有缘人相约xx[]以爱的名义留住甜蜜的场景，爱上浪

漫的情怀。

2. 爱的祈祷，莲花灯和祝福。

时间:8月8日至10日。

地点:水乡公园

内容简介:莲花灯是水乡人民用来祈福的传统文化习俗。活动期间，将在水乡公园布置一定数量的美丽荷花灯，供游客和客人摆放，让人们在七夕相聚，将对美好生活的憧憬和对爱的祈祷寄托在灯光中。

3、爱的味道“舌尖上的科技”3d打印甜蜜美食秀

时间:8月8日至10日。

地点:水乡公园

内容:与南方报业传媒集团合作，本次七夕风情文化活动将融入科技元素。活动期间，将在水乡公园摆摊设点，用四台3d打印机现场打印出面包、煎饼等带有爱情、浪漫、温馨图案的食品，出售给游客和来宾品尝，让人们享受爱情的甜蜜滋味，也让更多的人可以亲身见证和体验这一3d打印的高科技成果。

(2)迎接王茜民俗文化展

4. 爱的传承，致敬案例展。

时间:8月8日至10日。

地点:文化广场

内容简介:组织全镇21个村开展七夕贡案制作评比,并于七夕期间在文化广场进行展示,向游客和来宾展示xx民间乞讨巧妙贡品的盛况和精湛技艺。

5. 爱的盛宴。七夕祈福夜。

时间:8月8日晚8点。

地点:文化广场

内容描述:以艺术的形式表演民间传统的求教、拜七姐妹祈福仪式,还原传统、民俗,再现传统文化特色,为民众送上一场文化艺术盛宴,激发民众对传统文化的认知和传承。

6. 爱的记忆,水乡民俗展

时间:8月8日至10日。

地点:水乡公园水乡记忆馆

内容:七夕文化活动期间,将在水乡记忆馆展示水乡的七夕文化、龙舟文化、农耕文化,让游客和嘉宾领略和体验xx作为岭南水乡的独特文化魅力和民俗风情。

(3) 相亲相爱,希望合家欢。

7. 永恒的爱和幸福的照片集

时间:即日起至8月10日。

点:无限制

内容:活动期间,以爱和亲情为主题,征集恋人、情侣、父母、

孩子的照片，充分体现爱、亲情、幸福、温馨、浪漫(每张照片应配有50字以下的说明)，评选出30张最具代表性的照片，在微信平台进行展示，并通过微信投票评选出最佳家庭照、最佳爱情照、最佳创意照、最佳创意照。

## 8. 爱的追寻:牛郎织女故事新创作大赛

时间:即日起至8月10日。

点:无限制

内容简介:以牛郎织女的浪漫传说为基础，向社会征集新的故事作品。作品要求对其中的人物和故事情节进行改编或创作，创作出生动有趣、能反映现实生活、具有新时代意义的新故事，评选出一、二、三等奖和优秀奖。优秀作品还将有机会在《东莞文艺》、《东莞时报》等报纸上发表。活动既传承了牛郎织女的经典浪漫故事，又给了广大群众空的发挥想象力的空间，对故事进行了延伸和创新，充分体现了人民群众对爱情的追求和向往。

## 9. 爱情旋律经典情歌俱乐部

时间:8月9日晚7:30。

地点:水乡公园的水上舞台

内容简介:7月7日晚，七夕组织当地摇滚乐队和歌手在水乡公园的水上舞台上以爱情为主题演唱经典情歌。通过情歌对唱，以七夕之名，用爱的旋律为观众演绎高潮迭起的“情感大戏”，重温甜蜜爱情。

## 活动公司策划的商场活动方案有哪些篇二

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日。

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：\_\_节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的`企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

五一逛\_\_，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop[]广播宣传。

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌\_\_块，上下电梯\_\_块宣传指示牌，平步梯广告贴纸，中空巨幅两条。

- 1、五一黄金周，低价降到底，推出一期\_\_海报\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日，单品分类，生鲜\_\_，食品\_\_，非食品\_\_，专柜\_\_，老店\_\_。
- 2、五一逛\_\_，购物中大奖。
- 3、低价降到底，好运转不停。
- 4、\_\_月\_\_日第\_\_届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。
- 5、\_\_月\_\_日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。
- 6、\_\_月\_\_日“五一逛\_\_，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)。
- 7、“\_\_”报名正式启动，\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日报名，\_\_月\_\_日第一场预赛。
- 8、\_\_月\_\_日\_\_节，母亲购物有礼。凡于\_\_月\_\_日来我商场购

物的已婚女性顾客，一次性购物满\_\_元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

## 活动公司策划的商场活动方案有哪些篇三

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速发展，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁企业，中国百货流通业的著名品牌公司——xx集团公司，自20xx年作为xx第一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型式百货商场的成功推出，使得xx从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的年时间，从最初的xx万资本累计发展到今日的xxx亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的家连锁商场。

xx的这一成功和大胆的市场定位和推出，使得xx品牌逐渐被许多大中城市的市民所认知，并一度成为xx零售业龙头企业，屹立于全国零售百强之林，进一步彰显出xx的实力。

为继续使xx品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，xx集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市继续扩张自我的实力外，还将触须延伸到xx、xx等地。作为珠三角消费实力强劲的xx、xx等地已成为进一步拓展目标的首选地。即将于今年月在xx开业的xx百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于xx的市民。

时间：20xx年x月x日。

地点：xx市xx路xx店。

(一) 嘉宾和媒体签到：20xx年x月x日上午xx：

## （二）开幕剪彩仪式□□20xx年x月x日上午xx□

特邀当地相关政府主管部门官员□xx集团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。（注明：本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。）

- 1、邀请当地政府官员上台致辞。
- 2、邀请xx集团总经理上台为xx店致贺词。
- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演。
- 5、邀请相关xx集团总经理为彩狮点睛。
- 6、新店门打开迎接顾客。

释义：本环节将主要打破以往x开连锁店时简单的开业庆典的剪彩的模式，新的模式是，在承袭了此前的必要环节之外，我们提议将在紧之后剪彩环节完毕后，将举办一场别开生面的“深情xx缤纷夏恋”时尚发布会，特邀青春靓丽的模特，穿着各种高贵的服装进行现场集中展示，并进一步宣传进驻该商场的著名品牌服饰。在举办本次“缤纷夏恋”时尚发布时，提议商场方面将引入商场的各大型百货供应商邀请到场观看本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为到达本次活动的预期目的，我们提议将在本次活动现场，围绕着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

1□x月x日前确定主持本次活动的司仪。

2□x月x日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

3□20xx年x月x日前完成整个开幕式所需的各种宣传材料的印刷、礼品袋和礼品的定制及各种户外喷画、条幅广告。

## 活动公司策划的商场活动方案有哪些篇四

促销活动，顾名思义，就是为了促进某种商品或服务的销售而进行降价或是赠送礼品等的行为活动，能在短期内达到促进销售，提升业绩，增加收益。现在，就来看看以下两篇关于商场活动策划的方案吧！

活动时间□x年2月24日-25日

活动主题□x年元宵节促销策划

活动口号：浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

活动节日分析：

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

活动资料：

## 一、团团圆圆过元宵

### 美味汤圆大联展

- 1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。
- 2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

## 二、元宵小吃一条街

活动说明：

- 1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。
- 2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。
- 3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。
- 4、小吃制作务必注意卫生，要采取必须措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。
- 5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还能够邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。
- 6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，务必在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

### 三、良辰美景共赏

#### 元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞狮舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

#### 商场父亲节活动方案□

父亲节商场促销策划方案一、活动背景：相对于母亲，父亲羞于表达自己的爱。他们常把爱放在心底。母爱有声，父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

二、活动主题：礼赞父亲，孝行天下三、活动时间：6月17日  
四、活动资料：

##### 1、赠送生日蛋糕：

凡6月20日出生的父亲凭有效证件可在x店享受购生日蛋糕6折

优惠。

2、喝啤酒的比赛在大厦店换购处持本商场当日单张50元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

3、五颜六色闯关中大奖：

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

(1)奖品设置：

特等奖：任选服饰一件；一等奖：送指定商品一个二等奖：购买商品在打8折；三等奖：购买商品在打7折；(2)活动细则：

a)在商场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种色彩的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

b)只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的色彩是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色球代表四等奖。

4、为父亲父亲赢奖在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖！

(1)活动细则：

a)从现场围观的观众当中选取5—7对父子，小孩子的年龄就应在4—7岁之间。父亲父亲们套上商场带给的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上就应有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。

b)将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，能够采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。之后完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。

c)当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

d)如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左右)。

五、广告宣传及预算：

## 活动公司策划的商场活动方案有哪些篇五

活动时间：月日—一月日

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

### 一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：月日—一月日)一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

## 二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日一月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

## 三、全市承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好！月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日一月日

具体活动内容：

### 一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间：月日一月日)

### 二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

### 三、商家签名低价销售全市

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市商场统一标记。

### 四、国庆购物大奖等你拿回家活动100%中奖

凡在活动当天来商场购物20\_\_元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。(购的越多，奖的越多)活动时间月日一月日。

奖项设置：一等奖：品牌空调每日一名

二等奖：彩电每日五名

三等奖：电饭煲每日十名

纪念奖：精美小礼品人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家

做如下要求：

- 1、商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。
- 2、商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。
- 3、在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。
- 4、此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于月日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。
- 5、展位面积3米×3米，展位前必须有\_展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

某某公司

年月日

## 活动公司策划的商场活动方案有哪些篇六

一，活动引言：

五月初五端午节。每一年的这一天，许多人家都会包裹粽子，涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来，其实向来都说法不一。有些人将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说，这一个节日在古代，是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载，以及历代相传流行下来的许多端午习俗，五月被视为“毒月”、“恶月”，五月初五是九毒之首，所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

后来端午节的意义起了变化。人们为了纪念爱国诗人屈原的爱国精神及崇高的人格，把一些原先未必是纪念屈原的划龙舟及包粽子等习俗，联系到他的身上。关于端午节赛龙舟，其实现在不是端午节的到来赛龙舟的比赛项目也是处处有。

从驱邪避疫，到纪念屈原，端午节的意义起了很大的变化。今天，这个节日变成了一个中国人美食的节日。从旧有的角黍，粽子制作到今天的各式各样多姿多彩的包粽。许多的地方都融入自己的地方美食特点在粽子中。

端午节的主要习俗是赛龙舟。关于龙舟的竞渡，文字的记载始于公元五百年前梁代吴均的《续齐谐记》。较后，许多的记载中都可以找到有关赛龙舟的文字记载。现存中国各地的数千种方志中，共有227种方志有龙舟竞渡的记载。端午划龙舟，龙舟竞渡的说法，包括有“大众舟齐出发，赶往丞救屈原。”及“一呐喊鼓乐吓退蛟龙。”这些都让人联想到屈原。每年的端午，在中国大江南北以及南洋一带的华族，都还会举办龙舟竞渡，提倡端午龙舟赛。

今年的五月初五端午节是xx月xx日，让我们一同来期待在华联端午的浓浓风情吧！

小引端午名诗：

七律 . 端午

(唐)殷尧藩

少年佳节倍多情，老去谁知感慨生；

不效艾符趋习俗，但祈蒲酒话升平。

鬓丝日日添白头，榴锦年年照眼明；

千载贤愚同瞬息， 几人湮没几垂名。

二， 活动时间：

xx年6月8日(星期三~xx年6月17日(星期五)， 为期10天！

三， 活动主题：

又是一年端午情！

四， 活动目的：

为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统， 特别举办多项庆祝端午节的促销活动， 借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客， 希望能提高乌海华联超市知名度， 吸引人潮， 以及提高活动日的营业额。

四， 活动地点：

1华联超市新华店

2 华联超市大庆店

五， 活动形式：

1商品特价(定特价商品80~100种)

本期创意以” 又是一年端午情” 为活动主题， 但是本期活动的商品趋向分为两大主体群来进行特价商品的准备， 共分为两个时间段来着手准备特价商品：

第一时间段为6月8日~6月11日(端午节)共计五天的时间， 此五天主要以传统端午节为主体思想， 准备特价商品. 商品重点为节日商品， 粽子及包粽子所用物料和用品等!可适当考虑主题商品外延， 因端午属中国传统的特色节日之一， 我超市

所售特殊商品皆可作为特价商品的定位选择!(生鲜干散部门为重点)

商品小分类见如下:

另:联系供应商开展一期联商促销,作系列宣传(思念可考虑)开展有影响力的联合促销形式!

其它系列:生肉,熟食品,主食,水果蔬菜等!!第一时间段商品占比为总商品数的30%,约30种左右!降价力度要求惊爆(低与原售价30%~50%)

第二时间段为6月12日~6月17日,此时间段为本期营销活动的下一部分,为使活动的始终保持良好的销售人气及良好的现在气氛,本重点商品的大向为夏季应季商品展卖,价格下调力度在15~20%左右,本地应季商品为主,外采商品可作花样补充.

商品小分类见如下:

休闲部门:山楂糕,冰糖,棉花糖,果汁系列,红绿茶系列,鲜橙多系列,奶制品系列等(10种)

调味部门:方便食品,油类,肉罐头系列,粉丝,面条类,即食火腿等(10种)

针织部门:半袖t恤,凉席,季节套装,季节鞋类,内衣凉被类等(10种)

百货部门:透气凳,运动水壶,水杯,凉水壶,扇子,季节厨具,保鲜膜等(10种)

日化部门:沐浴露,防晒护肤类,杀虫驱蚊类,纸品卫生类,清洁洗衣类等(10种)

本期特价商品的准备要”高要求，严标准”，禁止再次出现”特价不特”的情况发生，请各部门负责人认真负责对待本活动!

2营销活动形式:

(1) 又是一年端午情之”我在华联寻屈原!”

凡在五月初五端午节当日，华联超市卖场内xx年6月11日上午9:00~11:00分别贴出10组”五月五，我在华联寻屈原”分体字样，顾客可参与收集. 一次性集齐者赠送精美节日礼品!!(本公司员工不得参加本活动)

(2) 又是一年端午情之”亲子陆地龙舟赛”

为突出端午节日特色，并加强亲子关系，以促进社会之和谐与美好，特举办此活动，希望各家庭的成员能抽空儿参加!

凡在五月初五端午节当日，在华联超市购物的顾客(无论金额多少)即可能加本活动!

b:活动时间:xx年6月11日下午2:00~5:00

c:活动办法:

将两人捆在一起(两人关系为亲子关系)，比比那个家庭组合最先到达彼岸即为获胜!

每轮合由两个家庭单位进行比赛!(要求比赛成员必须为家庭亲子关系)

六，宣传形式:

1m快讯5000份

## 2:店内广播:

内容:亲爱的顾客朋友, 又是一年端午情!在这个温馨的节日里, 我代表华联超市所有员工祝你合家欢乐, 平安幸福!于xx年xx月xx日~xx年xx月xx日华联超市的端午精彩促销又揭开了它欢乐的面纱, 盛情欢迎您的光临!华联的真情不会变, 华联人的热情不会变, 请您关注本期特价商品信息!

特价商品信息:

本期促销活动介绍:

穿插广播内容:

### 1(五月初五端午节介绍)

五月初五端午节。每一年的这一天, 许多人家都会包裹粽子, 涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来, 其实向来都说法不一。有些人将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说, 这一个节日在古代, 是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载, 以及历代相传流行下来的许多端午习俗, 五月被视为“毒月”、“恶月”, 五月初五是九毒之首, 所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

## 活动公司策划的商场活动方案有哪些篇七

- 1、迎接旺季, 品牌宣传造势。
- 2、提高销量给客户信心, 为超市压货创造条件。
- 3、搞好客情关系。

迎促销, 容声冰箱大优惠

20xx年xx月xx日——xx月xx日（实际操作效果好，延长时间）

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。

2□xx日在钦州商场做宣传：贴海报和包装三轮车□xx日在商场前贴海报。

3□xx日检查库存和现场物料。

4、活动统一说辞的提炼：超市提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个易拉保、两个海报牌。

2、8款样机输出：1款特价机163g□2款上量机18a□138a□2款新品171d□186sm□1款电脑表现162ay□活动主销机型29s□联合国节能金奖）、1款形象机226ay3□

活动费用：包装三轮车（5辆）2元、运输费用5元、临时促销3元/天x2=6元，共31元（场地有商场申请）。

## 活动公司策划的商场活动方案有哪些篇八

9月21日（周五）——10月7日（周日）

合家团圆渡中秋□xx迎国庆

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

## 月饼红酒某商场携您度中秋

9月21日（周五）——9月25日（周二）

商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。）

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

## 活动公司策划的商场活动方案有哪些篇九

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛

入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

## 二、活动目的：

1. 基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客. 扩散商场知名度树立良好的企业形象.
2. 营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.
3. 长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一.

## 三、目前营销状况：

1. 市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.
2. 产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全.
3. 宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

## 四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有很强的规模效应. 在一定程度上具有很大的竞争力. 而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

## 五、价格策略：

1. 以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。
2. 给予适当数量折扣鼓励多购。

## 六、促销策略：

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。
2. 保持本土化经营。

## 七、广告宣传：

- 1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。
2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。
3. 在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。
4. 注重卖点的广告宣传即pop广告。

## 八、公共关系：

1. 建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系.
2. 企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转.
3. 设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.
4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象.
5. 邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式.

## 九：营业推广：

1. 实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务.
2. 对消费者促销：赠送样品减价推销.
3. 把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额.

十、物流配送：在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转.

## 十一、策划方案各项费用预算：

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

## 十二、分析预测：