

2023年汽配商城活动方案(通用5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

汽配商城活动方案篇一

妈妈，谢谢您！

二、活动时间

5月xx日—5月xx日

三、主推品类

女装、珠宝、化妆、针织家居

四、活动内容

活动一：“送千禧良缘全家福”——全家的幸福是送给妈妈最好的礼物！

在本次活动期间，累计购物满588元的顾客，凭当日有效购物凭证，即可获得价值388元千禧良缘全家福免费摄影卡一张。每人限领一张。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动二：“妈妈，谢谢您！”亲情特卖场

参加品类：女装、家居用品(礼品)、针织内衣。

特卖地点：南门共享空间。

汽配商城活动方案篇二

□x月xxx日(周x)——xx日(周x)(共3天)

：××圣诞礼 欢乐健康送

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在××购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值 元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。（欢乐健康券含价值 元保龄球票、价值 元沙狐球票、价值 元动感影票、价值 元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值 元欢乐健康券+价值 元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙狐球、成本价每张 元，英派斯健身券每张 元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约 元，圣诞超值大礼包成本约 元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、圣诞“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的圣诞树，12月xx日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午xx□xx—xx□xx□部分穿着类、床品5—6折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、圣诞狂欢夜

时间：12月25日晚xx□xx——xx□xx

地点：××商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由××艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。主持： 。

5、圣诞礼、××情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人(由各商场指定，统一着圣诞老人服装)在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约元。

6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月24日 ××晚报 d1版通栏 元

××商报头版通栏 元

费用共计： 元。

汽配商城活动方案篇三

本站发布商城募捐活动方案，更多商城募捐活动方案相关信息请访问本站策划频道。

xx月xx日是第十六次“全国助残日”，主题是“真实的了解，真挚的关爱”。

商城借此节日，在商城门前组织一次面向社会的`募捐、拍卖活动，拉近消费者和商城的情感距离，增加商城在我市的美誉度。

活动地点□xx商城门前

活动时间□xx月xx日上午-xx月xx日

活动内容：邀请市残联有关工作人员到商城一起做本次助残活动。

将xx日的捐款于xx日上午前购买铅笔、橡皮、文具盒等文化用品，送往特殊教育学校。

具体实施方法

xx月xx日早上由商城领导在助残日动员大会做讲话，动员商城员工进行捐款。员工捐款后，在商城门前便道设助残捐款台，由我商城播音员动员过往行人进行捐款。商城门口设助残拍卖会会场，将部分滞销商品拿出拍卖(商城每个柜组出拍卖商品若干)。

xx日拍卖捐款活动截至商品拍卖完为止。将拍卖后的所有钱款和捐款于xx日上午捐献购买文化用品专车送往长治市特殊教育学校。

活动准备

制作门前条幅一条：“情系残疾兄弟姐妹，奉献一份诚挚爱心”

制作捐款台条幅一条：“哪怕是一角钱，也能让残疾兄弟姐妹感受到温暖”

企划部：××

汽配商城活动方案篇四

为让我系的系专场活动能够在校科技文化艺术节期间顺利进行，举办成为一个成功的`晚会，特作如下策划：

（一）、舞台前台布置：从学校的盆花园搬来十几或二十几盆花摆在前台（具体多少盆我没经验，还请学姐支招，如无花盆，可用气球代替，不过会觉得有些单调），在花盆中间摆放气球或更小盆的另色鲜花。在台下前排与前台之间适当放几个圆筒他，筒中插放市场上销售的长条枝状假花，两旁各摆一盆鲜花。

（二）、舞台上方便：从上方垂下5条青色带叶藤蔓，中间横向垂放3条，后方两边各一条，在最前方用一或两条较长的横跨舞台从上垂下作窗帘状，在每条垂下的藤蔓上可粘上彩带，假花及其他装饰物。

（三）、灯光效果：选用与上次系举办的元旦晚会相同的整体舞台灯光效果。

（四）、场地布置：前排横向摆放一列系和学校领导、老师就坐的桌子，其后按年级，各班人数多少划分场地。

（五）、其他装饰：在大礼堂前门，侧门粘贴气球。还可在内堂两边墙上挂上闪光彩灯丝。（建议：可考虑在舞台左边架上一个荧屏，在表演前展示各表演团队的精神风采，还可用来开展各种游戏抽奖活动，活跃气氛。在晚会结束以一个ppt向学校领导展示我系的精神面貌）

以上只是我个人的一个想法，作为一个策划样本，我已经参考了我部门和生活部几位系干的意见。会场布置，集各方见解，具体情况还要具体分析。

实践部：***

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

汽配商城活动方案篇五

浓情二月hold我所爱

二、促销时间

xx-x年2月8日——2月14日(情人节)

三、宣传档期

xx-x年2月8日——2月19日(14天)

四、促销主题

1. 示爱有道降价有理
2. 备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等，规划方案《商城情人节活动方案》。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销

1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：2月10—14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来，加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间。这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的.情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物。请看haface推荐的宝贝饰品吧.....

九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。