

# 商场暖场活动方案(实用7篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 商场暖场活动方案篇一

为贯彻落实党的十八大精神，认真实施文化惠民工程，构建和谐家园，营造欢乐祥和的节日氛围，区委宣传部、文明办、区文联将联合开展xx年“我们的节日、春节”春联进万家文化惠民活动，现将有关事项安排如下：

贯彻落实党的十八大精神，用科学发展观统领文艺工作，引导书法工作者“深入群众，深入生活，深入实际”，为群众办好事，让群众得实惠，传递党和政府对基层群众的深切关怀，促进社会和谐。

邀请市、区书法家协会会员在各乡镇街道现场免费为广大群众书写赠送春联。

(一)区委宣传部负责制定“我们的节日、春节”春联进万家文化惠民活动方案，邀请驻泉媒体宣传报道，以及负责活动的总协调工作。

(二)区委文明办、文联提供春联书写内容，要充分体现“欢乐和谐”主题，可涉及社会、经济、文化以及人文风情等各个方面。

(三)区文联、区书协定制裁剪春联用纸，负责召集市、区书法工作者参与，书写工具自备。

请各乡镇街道积极配合，指定专人负责，根据活动要求，选定活动地点，悬挂活动宣传标语，设置12张桌子，准备好墨汁等，认真组织广大群众积极参与，并做好协调服务工作。各乡镇街道联系人联系方式请接到通知后报区委宣传部。

## 商场暖场活动方案篇二

在举行活动时，需要一些小型的暖场活动来活跃气氛，这些暖场的活动需要我们用心去策划，写一个好的策划方案吧。下面本站小编给大家介绍关于小型暖场活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

活动宣言：

三八节，一个所有女性朋友珍爱自己的节日，让我们相聚在华天慢摇吧，相约在三八的晚上。把酒言欢，一起交流、喝酒、游戏，华天慢摇吧靓丽狂欢夜！期待你的参与！

活动宣传海报分为2份：

第1份是非常明确单一优惠的宣传海报，如：华天慢摇吧三八妇女节有礼，凡女士进场即送你惊喜，送完即止！先到先得！

第2份是活动内容的宣传海报。把做好的两份海报放在招聘旁边。

发送给会员的短信内容：

三八妇女节，为女性喝彩！相聚华天慢摇吧交流、喝酒、游戏，共度靓丽之夜！同样欢迎怜香惜玉的男士参加活动，条件是在美女堆里能保持理智。

## 活动宣传方式：

- 1、各论坛宣传，发动所有酒吧人员，在上网时发布酒吧活动优惠的消息，如华天慢摇吧三八妇女节有礼，以及活动的部分内容等。
- 2、以口相传，确定活动后，由服务员对所有酒吧客人宣布3月8日的活动，并由dj提前一个星期现场宣传。
- 3、海报宣传
- 4、宣传单
- 5、会员短信通知。

## 活动优惠：

- 1、当晚9：前进来的女性即送美容金卡、摄影金卡，先到先得！
- 2、当晚8：前电话订台可免费获赠红酒1套。

## 活动内容：

9：381： 第一轮热场活动，适用于人少时的游戏，把台球放入纸箱内，所有到场女性朋友均可上来摸球，凡是摸到3或8者均可获得奖品，摸到3者，可获得代金券1元！摸到8者可获红酒券一张，华天慢摇吧特订红玫瑰一朵。其余没有摸到的女性均可获得参与奖，小公仔一个。

1：311： 第二轮活动， 对对碰！

游戏前，服务员将每台桌子下贴上编号标签，主持人抽签，或特定嘉宾抽签，抽到几号，几号上台，手脚一同石头剪刀

布，即双方一同手出石头剪刀布，决胜负，脚也要同时出，手脚都赢了对方，游戏才算结束，抽签抽中而没有配对的要求手拿装满酒的酒杯上台，同时没有参与到游戏的朋友也可以拿装满酒的酒杯上台，押注哪一方赢，输的一方喝掉杯中酒。游戏按照时间结束后，这时必定是人最齐的时候，此时邀请台下所有的女性客人，女性不够，领舞及服务人员都可上台，由酒吧准备香槟，这时由酒吧准备折好8个飞机，由摸中3或8的幸运女性，或由石头剪刀布胜出的女性，或主持人内定人选，手拿飞机，闭上眼睛飞向台下，从台下选两位男士，手拿礼花，在主持人宣布祝所有女性朋友节日快乐，所有台上人共同碰杯时，台下两位男士放礼花，达到活动高潮。之后主持宣布下面节目内容，如，乐队演出，抽奖活动。

11: 312: 小提琴或萨克斯。

12: 抽奖。

活动前准备:

1□dj需准备一张特殊光碟，以备主持人讲话空隙播放，要求旋律大气，例如一些强劲有力的进行曲。增强氛围。

2、男主持人由担任，女主持由瑶瑶担任，主持人服装得体，女主持需穿裙子。两位主持人需了解整个活动详细内容，演讲稿由大家一同商讨。

3、酒吧人员配合，第二轮游戏需要酒吧内部人担当游戏现场演示，

4、舞台上需设有矮桌一张。以便放置酒杯，摸球箱，奖品等物。

5、准备代金券2张并注名有效日期及盖章。

6、服务员准备给每一张桌子下方贴上编号，第二轮游戏时，所有嘉宾将通过桌子底的编号上台。

7、在活动前期，如果时间允许希望可以排练一下。这样当晚配合会更加和谐。

### 一、指导思想：

在孩子的成长过程中，父母、老师、和身边的朋友不知给予了他们多少爱。然而，很多孩子已经习惯于接受，而不知道付出，不知道回报。因此，学校将全方位实施“感恩”教育，尽全力营造“感恩”文化，让孩子们在“知恩、感恩、报恩”的系列活动中养成孝敬父母、尊敬师长、关心他人、热爱学校、回报社会的崇高道德风尚。

### 二、活动主题：

知感恩 懂礼孝

### 三、活动方式：

本次活动由少校大队发动，由班主任组织落实。

### 四、活动准备

1、3月4日班主任宣传本活动的内容，要求学生在3月5日到7日，和爸爸讨论商量，根据妈妈(奶奶、姥姥)的平时的爱好给妈妈(奶奶、姥姥)一个惊喜。

2、3月6日—3月7日

一看：观察妈妈从早到晚都在做哪些家务，或到妈妈的单位看一看。(有条件的可了解妈妈的工作环境和工作量，体会其中的辛苦。)

二想：这么多年来，妈妈(奶奶、姥姥)都为你做了些什么?哪些事令你最感动?

三找：自己平时是怎样对待妈妈(奶奶、姥姥)的?是否尊敬她?(找出不足及改正的办法)

四做：主动帮妈妈(奶奶、姥姥)做一些力所能及的家务。(将孝敬父母落实在行动上)

3、3月8日

(1)清晨，对妈妈(奶奶、姥姥)说一声“我爱您”；

(2)自己洗漱、叠被褥；

(3)放学回家后为妈妈(奶奶、姥姥)送上你们准备的惊喜，一家三口一起陪妈妈过一个温馨的三八妇女节。

(4)征集最有创意的点子奖，每班选送两个金点子(多几个也行)，然后设计在彩色卡纸上，做成一张卡片(卡片的大小，格式不限)交给大队部。

共2页，当前第1页12

## 商场暖场活动方案篇三

为营造义诊活动现场热闹的氛围，达到宣传义诊活动、宣传医学院的目的，特策划本活动。

医学院研究生会

活动现场群众。

1)、准备阶段：

a□确定此次活动参加人员、人员分工。

b□准备好活动的相关物品。

c□完成活动现场布置，在商场出入口发放的健康宣传单引导群众参加义诊活动。

2)、实施阶段：

a□主持人开场词，宣布义诊开始。

b□人偶上场，发朋友圈送礼品活动开始：持我们事先准备好的卡片拍照发朋友圈，展示给工作人员即可获得3m口罩一个。

问题一：活动现场可能人多、秩序混乱。

解决方法：提供老年人就坐的椅子，组织足够的人员维持现场秩序。

问题二：重复领口罩。

解决方法：专人验证，专人发放。注意领口罩的人员穿着、面部特征。

健康宣传单x500张

横幅x1

海报x4张（暖场活动规则1张、3次中场休息规则各1张）

祝福卡片x5张

音响设备x1套

人偶服x2套（医生服、护士服各一个）

蛋糕x1个（配餐具）

3m口罩x50副

策划人：

## 商场暖场活动方案篇四

盛天城南——邀你共度欢乐周末

- 1、通过周末暖场活动，邀约老客户到场，借助其资源，增加客带量，借此即巩固老客户，也回馈新客户，同时也起到了一定的公关作用，宣传了盛天地产的知名度、美誉度。
- 2、结合现场暖场活动，营造销售氛围，加速促进现场成交，并宣传盛天的知名度。

7月-9月11个周末

盛天城南营销中心内外场地

现场以多种形式展现盛天地产集团的用心，主要从展览、互动游戏、现场diy赠送、抽奖多种形式，根据不同的活动内容设置不同的环节吸引客户。

- 1、7月延续6月暖场活动使用的现场布景(世界杯7月中下旬才结束)
- 2、8月恰逢暑期，可以继续延续迪士尼主题包装，不论是大人还是小朋友一起融入到这种充满童话的主题中，抛开工作、学习的烦恼，齐放松。



3、9月金秋时节，中旬便是一年一度的中秋佳节，是充满温馨的'季节，可以做一个简易的氛围包装，让主办方与客户拉近距离，感受主办的亲和力(一盒月饼、一个灯笼、一封家书、两个kt板做的月饼摆设，内场可挂灯笼)。

活动说明：

1、活动期间(7月12—13日、7月19—20日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加帽子diy活动。活动现场准备好diy材料，现场会有工作人员亲自教授帽子diy制作的过程。

2、活动参与者根据个人喜好自由发挥。活动参与者完成后拍照发微信朋友圈。(建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份)

主要事项：因为现场有制作材料，10岁以下小朋友必须在大人的监护下完成。

帽子diy现场帽子diy成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表金沙画diy活动说明：

1、活动期间(7月26—27日、8月2—3日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加金沙画diy活动。活动现场准备好金沙画diy材料，现场会有工作人员亲自教授如何制作。(现场提供带框植绒金沙画的迪士尼卡通娃娃模板)

2、活动参与者可以根据自己的想法制作，活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。（建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份）

主要事项：金沙画完成后，等作品干燥以后方可带走，避免弄脏。10岁以下小朋友在成人监护下完成。

金沙画材料金沙画完成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

多肉植物diy活动说明：

1、活动期间(8月9—10日、8月16—17日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加多肉植物diy

2、活动现场准备好所需物品，并由工作人员现场负责教授方法。

3、活动参与者可以按照自己的想法进行搭配，活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。（建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份）

主要事项：由于材料的特殊性，10岁以下小朋友必须在成人的监护下完成。

多肉植物盆栽盆栽摆件迪士尼公主

人员工作安排

物料清单

报价表

迪士尼拼图活动说明：

1、活动期间(8月23、24日—30、31日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加现场精心准备的智力小游戏，现场有事先准备好的迪士尼拼图3组(24片、50片、100片)。

2、活动参与者可自行选择不同组合，只要在规定的时间内完成拼图，可获得对应拼图一份。活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。

拼图完成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

月饼diy活动说明：

1、活动期间(9月6日—7日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加月饼diy,活动现场准备好diy活动材料，并有专门负责人进行教授。

2、参与者可以自己动手选取自己喜欢的口味自己制作，应时

应景的品尝自己亲手制作的月饼的同时别有一番感受，借此拉动主办方与客户之间的距离。活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

月饼制作工具月饼完成品月饼盒子

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

寿司diy活动说明：

1、活动期间(9月13—14日、9月20—21日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加寿司diy,活动现场准备好diy活动材料，并有专门负责人进行教授。

2、参与者可以自己动手选取自己喜欢的口味自己制作，提供精致的礼品盒给客户装寿司成品，活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

寿司制作现场

寿司diy完成品

活动流程及时间安排

精油皂diy

活动说明：

1、活动期间(9月27—28日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均在销售内场参加精油皂diy活动现场准备好制作精油皂diy的材料。

2、客户可以根据自己的喜好，添加不同的香精，色调花型都各不相同。专门订制的精美礼盒提供给客户装精油皂，活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

主要事项：由于材料的特殊性，10岁以下小朋友必须在大人的监护下完成。

## 商场暖场活动方案篇五

### 一、活动背景

2. 以母亲节、手机美容diy摘樱桃各种主题活动为纽带，促进恒大名都与业主及客户之间得亲密互动，维系业主与项目得感情，并深化项目品牌形象，让现场来访客户切实感受到恒大名都浓郁得欢乐社区氛围。

### 二、活动目得

3、赢得客户心理认同，锁定客源，最终实现加推销售目标。

### 三、活动概述

### 四、活动主题

1、“献给妈妈得爱”恒大名都母亲节活动方案

2、“我为初夏狂潮品我最型”恒大名都手制潮品专场活动方案

3、“鲜？果？之？旅？”恒大名都？乡约樱桃，相约采摘？

活？动方案

4、“童心童趣，同欢同乐”——恒大名都六一节活动方案

五、邀请对象

1、销售员电话通知近期成交得客户及对后期加推房源有兴趣得意向客户；

2、销售员电话通知近期各自接听得来电客户和接待得来访新客户；

3□qq群通知老业主。

六、指挥管理人员安排

活动总指挥：蒋彬

活动总把控：朱健、许顺尧

活动负责人：刘宁、张浩、冯铭

七、活动内容

温馨现场氛围布置：本次活动得主题是母亲节，整体现场将以粉色或者红色为主色调。销售大厅悬挂些爱心、妈妈辛苦、妈妈我爱你等暖心点缀小物件。

赠送康乃馨：看房客户均可获得一支康乃馨，同时也提醒业主今天是母情节，应该送一支康乃馨给自己得母亲。

现场做蛋糕：亲手为妈妈做美味得蛋糕，还可将劳动成果带回家，和家人共同分享甜蜜。

免费全家福：母爱是一种最无私得爱，最无私得感情，它像

春天得甘露，洒落在我们得心田，虽然悄然无声息，却滋润着一棵棵生命得幼苗。值此母亲节到来，到场客户签到后都能参加现场“免费全家福”拍摄，当周拍，下周末取。

你感恩行动，我彬彬有礼：由工作人员向每位到访客户发放一张卡片，写上客户姓名和一句感谢妈妈得话，此卡片，也将由工作人员收回作为抽奖得凭证。11日当天下午将安排两轮抽奖环节，第一轮15:00，由主持人抽取2名中奖者，中奖者要大声读出自己得感言，如果妈妈在场得话要给妈妈一个拥抱。奖品为挂烫机各1张；第二轮16:00，由主持人抽取2名中奖者，奖者同样要大声读出自己得感言，如果妈妈在场得话要给妈妈一个拥抱。奖品为电磁炉各1个。

我为初夏狂，遮阳帽潮到爆：到访客户可以在涂鸦大师得指导下，依自己得创意喜好，尽情得在帽子上挥墨涂鸦diy出专属于自己得最潮太阳帽，不管是大人还是小朋友，都有适合得规格供你来开启乐趣清凉时光。

百变手机，美丽加分：到访客户可根据自己得手机型号，挑选合适大小得钻或珍珠，再搭配自己喜欢得配饰，在现场工作人员得指导下，制作一款唯美得diy手机钻壳。

吃货们high起来：诱人得舌尖美味，恒大名都迷你鲷鱼烧陪你欢乐过周末。如此美味只有在恒大名都才可以免费专享受到。

high上high有木有：砸金蛋抽大奖，下午16:00进行抽奖，届时将抽出十位幸运得到场客户，他们可以获得一次砸金蛋得机会，砸金蛋抽奖每天设置不同得奖品。

八、活动流程：

原则上以上活动流程均大致如下：

每周活动前一天—按照既定通知，销售员再次通知客户前来参加活动；

每周活动前一天—策划负责配合活动公司进行活动现场得布置；

每周活动当天—现场来访客户登记后，登记后参加现场活动。

## 九、每场活动所需物料

详见excel

## 十、活动人员安排

详见附件

## 十一、活动预算

详见附件

党得群众路线教育实践活动方案春游活动方案超市店庆活动方案

# 商场暖场活动方案篇六

盛天城南——邀你共度欢乐周末

1、通过周末暖场活动，邀约老客户到场，借助其资源，增加客带量，借此即巩固老客户，也回馈新客户，同时也起到了一定的公关作用，宣传了盛天地产的知名度、美誉度。

2、结合现场暖场活动，营造销售氛围，加速促进现场成交，并宣传盛天的知名度。



7月-9月11个周末

盛天城南营销中心内外场地

现场以多种形式展现盛天地产集团的用心，主要从展览、互动游戏、现场diy赠送、抽奖多种形式，根据不同的活动内容设置不同的环节吸引客户。

1、7月延续6月暖场活动使用的现场布景(世界杯7月中下旬才结束)

2、8月恰逢暑期，可以继续延续迪士尼主题包装，不论是大人还是小朋友一起融入到这种充满童话的主题中，抛开工作、学习的烦恼，齐放松。

3、9月金秋时节，中旬便是一年一度的中秋佳节，是充满温馨的季节，可以做一个简易的氛围包装，让主办方与客户拉近距离，感受主办的亲和力(一盒月饼、一个灯笼、一封家书、两个kt板做的月饼摆设，内场可挂灯笼)。

活动说明：

1、活动期间(7月12—13日、7月19—20日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加帽子diy活动。活动现场准备好diy材料，现场会有工作人员亲自教授帽子diy制作的过程。

2、活动参与者根据个人喜好自由发挥。活动参与者完成后拍照发微信朋友圈。(建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份)

主要事项：因为现场有制作材料，10岁以下小朋友必须在大人的监护下完成。

## 帽子diy现场帽子diy成品

### 活动流程及时间安排

### 人员工作安排

### 物料清单

### 报价表金沙画diy活动说明：

1、活动期间(7月26—27日、8月2—3日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加金沙画diy活动。现场准备好金沙画diy材料，现场会有工作人员亲自教授如何制作。(现场提供带框植绒金沙画的迪士尼卡通娃娃模板)

2、活动参与者可以根据自己的想法制作，活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。(建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份)

主要事项：金沙画完成后，等作品干燥以后方可带走，避免弄脏。10岁以下小朋友在成人监护下完成。

## 金沙画材料金沙画完成品

### 活动流程及时间安排

### 人员工作安排

### 物料清单

### 报价表

### 多肉植物diy活动说明：

1、活动期间(8月9—10日、8月16—17日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加多肉植物diy

2、活动现场准备好所需物品，并由工作人员现场负责教授方法。

3、活动参与者可以按照自己的想法进行搭配，活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。(建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份)

主要事项：由于材料的特殊性，10岁以下小朋友必须在大人的监护下完成。

多肉植物盆栽盆栽摆件迪士尼公主

人员工作安排

物料清单

报价表

迪士尼拼图活动说明：

1、活动期间(8月23、24日—30、31日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加现场精心准备的智力小游戏，现场有事先准备好的迪士尼拼图3组(24片、50片、100片)。

2、活动参与者可自行选择不同组合，只要在规定的时间内完成拼图，可获得对应拼图一份。活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。

拼图完成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

月饼diy活动说明：

1、活动期间(9月6日—7日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加月饼diy,活动现场准备好diy活动材料，并有专门负责人进行教授。

2、参与者可以自己动手选取自己喜欢的口味自己制作，应时应景的品尝自己亲手制作的月饼的同时别有一番感受，借此拉动主办方与客户之间的距离。活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

月饼制作工具月饼完成品月饼盒子

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

寿司diy活动说明：

1、活动期间(9月13—14日、9月20—21日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加寿司diy,活动现场准备好diy活动材料，并有专门负责人进行教授。

2、参与者可以自己动手选取自己喜欢的口味自己制作，提供精致的礼品盒给客户装寿司成品，活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

寿司制作现场

寿司diy完成品

活动流程及时间安排

精油皂diy

活动说明：

1、活动期间(9月27—28日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均在销售内场参加精油皂diy活动现场准备好制作精油皂diy的材料。

2、客户可以根据自己的喜好，添加不同的香精，色调花型都各不相同。专门订制的精美礼盒提供给客户装精油皂，活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

主要事项：由于材料的特殊性，10岁以下小朋友必须在大人的监护下完成。

## 商场暖场活动方案篇七

一、活动时间：

二、活动地点：

销售中心□xxx样板景观区域（湖边圆弧区）

三、活动对象：

定向邀请业主子女、来访客户、周边幼儿园小朋友及家长

#### 四、活动规模：

50人左右

#### 五、活动主题：

欢乐六一，与你童乐——xxxxxx庆儿童嘉年华

#### 六、活动目的：

利用活动加强与意向客户以及潜在客群的联系，促成新客户成交；

维系老业主关系，利用老业主口碑传播，达成老带新成交；

#### 七、活动内容：

##### 1. 快乐垂钓（6.1-6.2）

现场设置充气鱼池，客户凭活动体验券即可与孩子一起开展垂钓金鱼趣味互动

##### 2. 小丑扎气球（6.1-6.2）

关注官方二维码并凭朋友圈分享当天活动照片领取气球。分享一次领取一次。

##### 3. 3d画展奇幻之旅（5.31-6.8）

在销售中心及样板段布置3d画展，烘托六一儿童节的节日氛围，同时邀约新老客户参与，拍照分享朋友圈即可参与领取气球。

4. 私人定制亲子写真（仅6.2）销售员提前邀约，确认名单及到场时间。客户定向邀约，提前一天再次确认客户到访，并于约定时间前半小时再次确认。服装及化妆均自备，我司提供补妆产品，自助补妆。拍摄保证20张成片全免费送。人数建议18人，时间建议如下：

5. 印立美（5.31-6.2三天）

活动期间现场提供“印立美”服务，客户现场扫描官方二维码，即可连接手机随意打印手机相册中一张照片。

八、物料安排与人员分工

九、前期及后续宣传：

1. 老业主短信覆盖；
2. 微信、论坛网络信息释放；
3. 幼儿园、小学放学期间门口派发单页，告知六一活动内容；
4. 西祠网等亲子频道进行六一嘉年华活动消息的释放；
5. 活动开展当天，家乐福派单，进行客户引导；
6. 通过微信、微博、论坛报道活动现场；
7. 后续网络软性炒作活动。