

# 2023年五四节商场活动方案 商场活动方案 (通用9篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 五四节商场活动方案篇一

浪漫情人节—真爱无限

2014

1) 购物赠礼：当日累计购物满999元，赠送皮尔卡丹男袜一双或毛巾三件套。

累计购物满3999元，赠送蓬泰干红葡萄酒一瓶或多样屋盖碗一个。

2) 刷卡有礼

活动期间刷中信银行、中国银行、交通银行、招商银行银行卡有礼品赠送。

3) 贴心服务：活动期间凭当日购物小票可免费享受国内邮递

(超市、家电除外，地点5楼总服务台)

中信银行

活动时间20xx年2月11日15日

活动期间至威海振华商厦刷中信信用卡累计消费满399元新新娘凯瑟琳婚纱摄影提供的价值298元写真券一张；累计消费满599元送新新娘凯瑟琳婚纱摄影提供的价值398元写真券一张。

中国银行

活动时间□20xx年2月13日14日

活动对象：中国银行中银系列信用卡、长城系列信用卡（不含借记卡客户）

单卡当日累计刷卡消费满599元（含）以上，赠多功能胶柄锤或布衣收纳凳一个；

单卡当日累计刷卡消费满999元（含）以上，赠迪士尼四入果盘或家用工具箱一个；

单卡当日累计刷卡消费满3000元（含）以上，送大号木质康熙御笔天下第一福一个

交通银行

活动时间□20xx年2月14日

活动对象：交通银行沃德卡、交通理财卡

持卡人当日单笔消费满1000元以上可获得精美巧克力一盒，交通银行祝福天下有情人终成眷属（团购卡办理不参加此活动）

招商银行

活动时间□20xx年2月14日

活动对象：威海招商银行信用卡、一卡通金卡、金葵花卡、钻石卡持卡人

持招行卡消费满288元，可现场领取玫瑰花束礼品一份，当日限量40份

## 五四节商场活动方案篇二

活动时间：9月25日——9月27日

活动内容：活动期间，本商场推出各类商品现场拍卖

活动细则：各自柜台选出拍卖商品作拍卖(至少10个款式或单品)。

活动时间：9月25日——10月8日

活动内容：购物抽大奖

活动细则：

- 1、返活动期间在本商场购物的顾客，购物满任意金额元的顾客，均可参加商场抽奖活动；
- 2、特等奖：一名价值4999元笔记本电脑一台
- 3、一等奖一名价值3680元摩托车一辆
- 4、二等奖二名价值1560元彩电一台
- 5、三等奖三名价值688元电磁炉一台
- 6、四等奖六名价值228元电饭煲一个
- 7、幸运奖10名价值228元xx手机一部

活动时间：9月25日——27日

活动内容：每天前100名消费满50元的顾客，即送50元月饼换购券。

活动细则：

1、凡在9月25日——26日在本商场购物的前100名顾客，可获赠换购券一张；

2、换购券+5元=可换购华夏红酒一瓶；

换购券+10元=可换购金六福酒一瓶；

换购券+15元=可换购月饼一盒；

9、换购券只可换购以上礼品，不兑换现金，不参加其他活动。

10、费用承担：送出换购券的柜台以小票为准，按各自小票承担。

红酒为=元-5元；金六福酒=元-10元；月饼=元-15元。

1、早市抢：

1)超市商品；

2)家电商品；

3)百货商品。

2、今夜你会不会来：

18：30起晚市特供商品

1) 广场夜市活动;

2) 超市商品。

活动时间：9月25日——10月4日

活动内容：购物可参见现在转盘摇奖

活动细则：

1、活动期间，每天在本商场购物满50元的`顾客，即可免费参加现场转盘转奖一次；

2、100%中奖率；

3、顾客自己转动转盘，指针所指奖项即为中奖奖品。

4、单张小票只可参加一次，金额不累计不拆分；

5、奖品设置：

a□返换中奖小票的等同金额购物券；

b□返还中奖小票金额的30%；

c□金龙鱼食用油一瓶；

d□卷纸一提；

e□雕牌洗衣粉一袋。

## 五四节商场活动方案篇三

4月30日-5月8日

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一劳动节、国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。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xx的企业形象。

庆五一劳动节，享方便实惠，赢精彩大奖

五一劳动节逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

2) 五一劳动节逛xxx□购物中大奖（具体方案见附页）

3) 低价降到底，好运转不停（具体方案见附页）

4) 5月1日第二届“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) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一劳动节逛xxx□购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出（内部员工）

7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛（具体方案见附面）

8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50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。

9) 5月12日“五一劳动节逛xx□购物中大奖”颁奖晚会

## 五四节商场活动方案篇四

：鼠年到，春节活动一起闹！

过年了，大家又要开始为准备年夜饭伤脑筋了吗？别担心，今年有专家教您做各款最受欢迎的菜式，容易操作又美味。这么吸引，当然是xxx好煮意沙龙喽！只要你到我们的各家门店，就可以到我们特意为那么准备的“好煮意沙龙”活动现场。到时有我们为你专门请到的专家现场制做名优的中国传统菜，让你以前出没有做过菜的你在短短的半个小时里看得真真切切，一学就会。从而使你不再为今年的年夜饭伤脑筋，而通过自己的双手品尝从未有过的美味。

活动的时间与步骤：

1. 在下午2点之前，无论是否有购物的顾客均可在一楼的熟食部报名参加。
2. 每期规定20人。
3. 在活动时间内有专家传授制做技术和由顾客自己参与制做菜。
4. 评比顾客做的菜，给予奖励。

活动时间：每日上午8点至晚上9点都可以参加。

一年一度的春节来临了，忙碌的您又没法回家过年了吗？虽然无法与家人团聚，但思念仍会随着您精心选择的礼物，渗入到亲人的心里。为方便您邮寄新春礼品，中国邮政将在商场内设点，为您提供方便快捷的邮寄服务。

活动时间□20xx年1月1日开始

过年要享受多些乐趣？来参加家庭竞技比赛吧，精彩又好玩，还有丰富的奖品哦！

1. 吹气球：在同一时间里，全家人一齐吹气球，通过比较谁

家吹的大和快就获胜。

2. 记数字：在同一时间里，全家人同记一组数字，谁家的人能够完整无误地说出来就获胜。

活动时间：均为一分钟。

在今年情人节，和您的她/他一起来卖场，共同做一个只属于你们的情人蛋糕吧！这或许会是你们难忘的甜蜜回忆哟！在情人节那天，带上你的那个他/她只要到商场，就可以参加我们为你精心准备的情人蛋糕制作比赛，看哪一对做的好看又让人吃的回味无穷就是我们的获胜者了。同时我们给予获胜的顾客一个大蛋糕的奖励。

活动时间：情人节：2月14日

您知道她/他的心意吗？有什么比您亲手做的情人礼物更能令她/他心动呢？情人节来商场，为您的她/他精心制作一份礼物，传达浓浓的情意！到时候我们为你专心筹备的制做礼物的原料，那只要想向你的那个他/它表达你的心意，那你就千万别错过了。同时我们还会评选出最感人、最浪漫、最幽默、最难忘、最难得的礼物作者给予奖励。 活动的预算：

宣传单彩页：0.5元\*5000张/家

专家由厂家赞助和邀请

宣传方式： 从1月1日起每天在商场广播以30分钟间隔播一次为主。

备注：商场对本次活动拥有最终解释权



## 五四节商场活动方案篇五

第一部分：各店促销活动内容：

### 一、百货区买200送200

超市区好礼大赠送感恩2+1卡免费办理

2、超市区活动：凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋(限清溪店/大朗店)

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满98元，送康元早餐饼1000克一盒(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋(限樟木头店/黄江店/大岭山店/大朗店)

3、活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

### 二、百货区买200送200商铺区靓装四折起感恩2+1卡免费办

1、百货区活动：活动期间，凡在百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多

买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费(100元礼券可在送200元礼券的专柜进行消费，200元礼券不可在送100元礼券的专柜进行消费);不足部分补足现金，多出部分不找赎;参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券;(圣伽步、爵根仕、欧莱雅、美宝莲□esprit促销活动期间接受礼券)

2、全场精品商铺靓装四折起。

三、百货区买200送200二楼2500m<sup>2</sup>运动城新张有惊喜感恩2+1卡免费办

2、二楼2500m<sup>2</sup>专业运动城10月1日惊喜登场，当日多家化妆品品牌、运动品牌接受礼券，一天，绝对惊喜……(欧莱雅、美宝莲、耐克、阿迪□kappa10月1日当天接受礼券)

四、超市区、百货区好礼大赠送感恩2+1卡免费办

凡在超市区和百货区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶

单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提

百货区可享受以下实惠好礼赠送，数量有限，送完即止：

单张购物小票满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票满138元，送花庭卷纸115克一提

单张购物小票满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋

活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

## 第二部分：活动操作细则

### 1、百货区活动细则：

1、活动期间：20\_\_ . 9. 29周六——10. 3周三，凡在各店百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费。

2、买送活动礼券的使用方法为：各店百货区的礼券只可在店百货区使用，不可在超市区使用。该券在本次促销活动期间有效，礼券消费不能再享受其他优惠。100元的礼券可以在参加活动的任何专柜使用，200元的礼券只能在参加送200元的专柜使用，参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券。

3、用礼券、现金或消费卡混合购物时，以现金或消费卡金额部分兑换礼券，礼券金额购物部分不再兑换礼券。使用礼券消费时，金额不够用现金或消费卡补足，多余部分不找赎。礼券必须在活动期限内使用，过期作废。

4、本次活动期间天和百货感恩2+1卡只积分不打折，其他与我司有合作协议的优惠卡在本次活动期间也暂停使用，不参加活动的专柜现场注明温馨提示。

### 2、超市区活动细则：

1、活动期间：20\_\_ . 9. 29周六——10. 3周三，凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得；感恩2+1卡在本活动优惠不再与其它优惠同时使用，感恩2+1卡只积分不打折；超市区礼品可少换但不可多换(如购物小票价格为138元可以换两件68元的同样商品或138元的商品一件，而不能换两件不同的商品)，小票不可以累加，单张只能兑奖一次。数量有限，送完即止：

a.单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋(限清溪店/大朗店)

b.单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

c.单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

d.单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

e.单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋(限大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

提前对个专柜货品价格进行摸底，并做好记录，活动期间检查是否有私抬售价再参加活动的情况。对货源进行跟进，提前要求销售较好的专柜补充货源；检查是否有专柜故意不将新品上柜或谎称断码不进行销售。

活动期间监督各专柜的pop是否明显，保障清晰明确的提示顾客。不参加活动的专柜现场要以pop写明温馨提示：“本专柜不参加买200送200活动或买200送100活动，\_优惠也精彩”。

必须将活动细则在晨、晚会上做好宣传，做到每个导购员、收银员、清洁工、防损员清楚和熟悉本次活动方案。导购与

收银在给顾客推介商品时，应详细介绍公司促销方案。不得误导顾客，以免引起不必要之纠纷。

导购在开具销售小票时，必须按公司规定注明本专柜或商品“参加”或“不参加”字样，私自注明参加或不参加一律无效，促销费用照扣。参加的专柜在销售单上必须要写明“买200送200”或“买200送100”的字样。

导购员在开具销售小票时，必须使用正价条码，特价条码暂停使用。

活动期间，服务中心每小时不少于三遍促销信息广播；开收市时间视客流情况自定。

促销期间，若有专柜经公司批准参加或不参加，一律以财务部通知为准，经批准参加促销活动的专柜，执行时间为批准的当日当时；经批准不参加促销活动的专柜，执行时间为批准次日。

安排电脑部负责对各店兑券人员进行系统发券培训。每店设1名系统维护员进行现场指导、维护工作(如没有编制，要提前安排发券负责人跟进)。礼券/礼品兑换人员需保留顾客的电脑小票进行存底，不可私自向顾客赠送礼券/礼品。

安排兑券组人员的办公桌椅及相应印章文具(9月28日下午21:00点前必须到位)。

安排兑券人员。兑券处一组2人，即1人兑券、1人审核。每班指定一位负责人，对赠券的作废、重新发放、审核负责。

安排礼品堆头的摆放位置和摆放形式。

## 五四节商场活动方案篇六

活动主题：健康老爸活动内容：

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。(扇子或剃须刀片)

二、凡6月17日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福(顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。)四、想看到平时温文尔雅的爸爸，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗?快和爸爸到超市发超市来吧!只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品具体操作：时间：6月16日(周六)、17日(周日)每天分两个场次上午10：30-11：00;下午17：00-17：

地点：大厦店换购处细则a凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

b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听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

第一部分父亲节促销方案一、营销目的由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

二、快讯档期月10日-6月24日三、促销主题、扮靓父亲，重返年轻、给老爸一个温馨的父亲节、真情实意送父亲，健康礼品更贴心四、促销方式一)商品选择选择男士商品和季节性

商品进行促销，以下商品谨供参考：、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；、烟酒类。二)商品特卖由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；三)商品促销、要求采购部洽谈供应商，争取供应商对相关男士用品开展打折、买赠活动，如买空调送毛巾被、买西服送领带、买烟酒送打火机、买保健品送一小盒西洋参等；四)商品陈列由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的`。

二.“神气老爸”孝子亲情绘画大赛活动时间：

活动地点：绘画成品交至1f服务台；获奖作品展示于iy西侧橱窗活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸最具特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下(含18岁)，画体风格不限。6/5--6/10为作品收集期，6/11为作品评选期，6/12---6/14为获奖作品展示期，6/15进行现场颁奖。

奖项设置一等奖:1名价值300元的礼品二等奖:1名价值100元的礼品三等奖:2名价值50元的礼品纪念奖:46名精美礼品一份

三.“巧手老爸”手包粽子比赛活动时间：

活动地点：正门外淑女屋旁报名方式：

活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

奖项设置：

冠军：1名价值300元的礼品亚军：2名价值100元的礼品季军：3名价值50元的礼品参与奖：44名精美礼品一份四.“勇敢老爸”旱地龙舟比赛活动时间：

活动地点□iy西侧橱窗活动内容：

举办旱地龙舟比赛。在端午节这天，自古就有赛龙舟、吃粽子等传统习俗。你想尝试划龙舟的乐趣吗？你想让今年的端午节过得更有意义吗？那么赶快参与我们的旱地龙舟大赛。参赛队伍组成：康师傅一支队伍，观众三支队伍，春熙路街道办两支队伍。参赛队伍可获精美小礼品一份五.父子闯关趣味赛活动时间：

活动地点□1f正门活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报30队。比赛分为：父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱(伴奏带自备)、你做我猜--父子默契大考验，真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容，比赛采用计分制，根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军：1名价值400元的礼品亚军：1名价值200元的礼品季军：2名价值100元的礼品参与奖：26名精美礼品一份父亲节超市促销活动方案。仅供参考。



## 五四节商场活动方案篇七

每年农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场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，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

20xx年6月x日—x日

端午节靓粽，购物欢乐送

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88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200只，数量有限，送完即止。

(1) 采购部要求供应商或厂家，制作促销粽子的小龙舟，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。

(3) 要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，6月10日—12日三天除冷柜之外，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等建议各店应在主通道摆放4—6个粽子堆头销售。

(1) 活动时间：6月x日—x日

(2) 活动内容：凡在6月x日—x日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满88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，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

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。

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传。

2、传单宣传。

3、场外海报和场内广播宣传。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只\*22店=4400只。

2、《上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等猜靓粽，超级价格平》活动：（数量价格由赞助商在各店促销决定）。

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤\*22店=660斤。

# 五四节商场活动方案篇八

活动目的：

万圣节是西方的“鬼节”，和我国的中元节有一拼，不过万圣节更注重恶搞，更热闹。今年万圣节(20xx年10月31日)正好是星期五，星期五、星期六、星期天三天相连，就相当于一个小长假，无论电商还是实体店绝不会放过这个借节造势短期促销的良机。为抢占市场先机，我超市另辟蹊径在万圣节期间推出了一系列“鬼点子”促销活动。旨在提升顾客的新鲜感，调动“70”“80”“90”后顾客的购买热情，发掘潜在的年轻顾客群。

主题：找个理由乐乐 感受疯狂万圣节

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

分工：

- 1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
- 2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)
- 3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。
- 5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾

各正确的传达活动内容。

## 五四节商场活动方案篇九

5月20日，缩写“520”，谐音寓意“我爱你”。做为五一促销之后第一个具备炒作噱头的日子，我们拟用520概念深挖五一活动未曾撬动的市场潜能，为今年在白热化竞争中奋战的销售终端提供一份助力。同时，避开竞品促销高峰，在五一促销和夏季促销期间起到承上启下和平稳衔接的作用□xx520——为爱置家主题促销，确定全国优选xx家专卖店执行该活动，本活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补51价格战带来的品牌损伤。

### 二、活动主题

今年520你睡哪张床?——xx家私名品20xx爱的主题促销。

### 三、主题炒作

今年520·你睡哪张床主题炒作推进表阶段时间项目

第一阶段5□x线上及线下抛出问题，引起舆论的热点。

第二阶段5□x-5□x炒作问题，将问题向正面的方向引导。

第三阶段5□x-5□20导入xx□讲述xx床的功能，对睡眠的好处等等。

第四阶段5、20引导讨论今年520，你睡了xx床吗?

### 四、活动时间

20xx□5□x-5□20(周x-周x)□

## 五、活动内容

在活动现场拍照后扫描二维码即可参与xx抽奖活动及获得入场卷，（此项活动需将现场设置到城市人流量最高的区域，建议城区繁华地带）奖品一等奖□xx1台。二等奖□xx台。三等奖：拍立得相机xx台。在活动期间任意购买xx产品后填写个人信息及婚礼日期、地点等即可参加xx当婚车的抽奖活动，中奖者即可使用xx□使用日期为填写日期。

### 活动噱头

- 1、大声说出你的爱赢xx大礼。
- 2、到xx用加长xx做婚车。
- 3、买家具送家电。

## 六、活动产品

此次活动产品均延用五一促销产品。