

2023年商场大型活动策划负责人员 大型 商场活动策划方案(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

商场大型活动策划负责人员篇一

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她(他)那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗?想打电话给她(他)吗?诉说你心中永久的爱情密码吧!让你煲一次没完没了的爱情电话粥!

凡在活动期间来本店消费情侣戒元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年(参考)

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验!

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！

现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他(她)对她(他)的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就不用行动来表示吧。何种形式吻都算过关(推动活动进入潮)

奖品设置：

1. 凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
2. 闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“”首饰一件，限赠十份。

国庆节策划3

一、活动背景

国庆节是继中秋节之后又一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

二、活动主题

用心连成全家福，有心就幸福。强调对家庭的重视。

三、活动时间

x月x日至x月x日

四、活动形式

1、赠送

2、有奖销售

五、活动内容

1、凡是在活动期间购买本店2880元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费x即可参加国庆大抽奖。

六、活动宣传

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

七、活动预算

国庆节策划4

一、活动时间

x月x日-x月x日

二、活动主题

八喜同庆，燃情

三、活动内容

1、抢购一重喜：活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则

在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

7、返券七重喜：凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、国庆八重喜：凡10月1日出生、身份证中有“101”(连号)、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元(素金不参与优惠活动)。

四、活动宣传推广策略

(2)印制活动宣传页份在x月x日起派发；

(4)x月x日起通知老顾客和会员参加活动。

五、经费预算

大型商场国庆节活动策划方案

商场大型活动策划负责人员篇二

活动方案具有很高的技术含量，一个成功的活动方案不仅要要求写作者掌握熟练的文字技巧，同时也要对活动的创意和执行有相当的经验。不妨看看相关内容！

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月10日——8月20日

三、策划主旨

- 1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。
- 2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

四、活动内容

- 1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(8月10日——8月17日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。（8月18日——20日，限时折扣，现场广播公布）

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日□xxx六合广场婚礼秀；

8月17日——19日□xxx中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19日□xxx中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

8月7日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

第一阶段：报名阶段8月10日到8月26日

有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6. 相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

8月17-8月20日，在xxx购物满100元，送潍坊著名花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7. 相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(8月18日晚19:00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

商场大型活动策划负责人员篇三

【活动一】、浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会

8月14日—20日□xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧.....等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7:07xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

现各项比赛火热报名!

报名方式一：电话报名，咨询热线xxxxxx

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕 乞巧大赛”+情侣姓名至xxxxxx

报名方式三：现场报名，地点xx商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

xx黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从16—20日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖 钻石情人1对 奖面值299元奖品一份；二等奖 黄金情人6对 每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的'情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节 黄金送情人

黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人—爱情永恒 xx珠宝情侣对戒展

四、xx珠宝k金、指环展：

五、xx化妆—装扮完美恋人

六、xx情侣表 见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节 浪漫情人礼

15年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

秋装上市

爱在金秋婚庆

推荐服饰

针纺商场：***

浪漫七夕——内衣表情意：

- 1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40
- 2、“古今”品牌，大型特卖

商场大型活动策划负责人员篇四

相濡以沫，最爱七夕

8月xx日8月xx日

- 1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。
- 2、整个策划的主题围绕情感、爱、家庭，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕我与我的爱人大型征集活动（8月10日8月17日）

还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么？我与我的爱人大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励价值200元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展

示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕步行街穿着类现价基础上限时77折。
(8月xx日xx日，限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕x大型文艺演出，精彩现场活动。

8月xx日xx日，六合广场婚礼秀；

8月xx日xx日，中兴广场婚纱秀；

8月xx日，8月xx日，中兴广场鸢都流韵世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有x员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街中兴广场的范围。

8月7日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

5、相濡以沫，最爱七夕七夕鹊桥会！

目的：借七夕节这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的鹊桥会活动，吸引更多顾客进入并了解。

时间：8月至8月xx日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了潍坊的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的`主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月xx日到8月xx日

有意向的人员可以到总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛

诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6、相濡以沫，最爱七夕拿什么送给我的爱人！

8月—8月xx日，在购物满100元，送潍坊著名花店芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7、相濡以沫，最爱七夕夫妻恩爱大比拼活动（8月xx日晚19:00）

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

负责人：

物料准备：

1、相濡以沫，最爱七夕海报500张

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔

美。

2□x展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4、主入口的dp点，重点客户部负责。

1、潍坊晚报1/2版；

2、条幅

3□x展架、宣传栏

4、5万条短信宣传

5、利用潍坊广播电台频道进行宣传；

宣传：

1、平面广告潍坊晚报1/2版5000元

2、晨鸿信息4000元

3、条幅费用200元

4□x展架180元

5、10万条短信4000元

6、宣传栏费用400元

7、电台广告费用1000元

小计：14780元

单页印刷费用：

1、乡亲大会个人资料卡片0.3元x3000份900元

2、资料表格费用：200元

3、千纸鹤材料费用□xx元

小计：3100元

礼品费用：

1、我与我的爱人礼品费用3000元

2、夫妻恩爱大比拼活动，现场所需物料费用：3000元

小计：6000元

商场大型活动策划负责人员篇五

将迎来xx年感恩节，也将迎来本商城第四个感恩日。四年来，本商城心怀感恩，一直以最真诚的活动回报广大顾客。值此感恩节到来之际，本商城将进一步加大活动力度，送上7天大感恩精彩促销活动，以此感谢沈城市民对本商城的支持和鼓励，并为广大顾客准备了精美的感恩卡等礼品，为父亲、母亲、妻子、丈夫、孩子、朋友等献上一份感恩的心！

11月17日-11月23日

11月17日，早6：00-21：00

11月18日-22日，9：30-21：00

11月23日，9：30-24：00

11月23日，全球感恩节，本商城感恩日

4年情，7天大感恩，7天感恩日，7天感恩价，7天感恩礼

活动一：1000万卡，感恩大放送，3人即有1人中感恩卡

11月17日-23日期间，本商城准备了价值1000万元的'感恩大礼感恩卡，凡顾客在本商城现金累计购物满300元，部分商品满500元，大家电、电脑、手机、黄金、铂金等商品满1000元(餐饮、娱乐、明示商品及特殊部位除外)，即可抽取刮刮卡一张，可中得100元的感恩卡一张或精美感恩礼一份(四季彩骨质瓷螺口杯或餐饮娱乐卡任选其一)，百分百中奖。满300参加活动的商品与满500参加活动和满1000参加活动的商品，不相互累计赠卡。

感恩卡六大优势，无法阻挡

时效性可长期使用，不受活动时间限制；

更经济每分钱都能有效利用，余额不浪费；

一卡通吃喝玩购一卡通行，真正的全场通用，使用无障碍；

真实惠能积分，可循环参加促销活动；

好便捷面值多样，任您选择，携带方便、安全；

走四方百货集团麾下八大连锁商场均可使用；

活动二：7天大感恩，全场名品5折起

活动期间各大楼层纷纷推出名品打折让利活动，同时为顾客献上感恩大礼：

家居生活馆：多样屋送好礼，全场8折，三重感恩礼，超级大放送；

乐扣乐扣全场7.5折；凌丰全场8折。

时尚流行馆：皮具商场七大品牌限时七天，全场5-6折；

伊人明星会(兰蔻、碧欧泉、伊莉莎白、雅顿等国际护肤品及cd等知名香水)持明星会会员卡可享受7-9.5折优惠，明星会会员卡有积分的顾客免费送30元小香水一瓶；化妆商场玉兰油、欧珀莱、欧莱雅等品牌及名表商场购物送好礼。

棉毛商场：“顺时针”品牌十年大感恩，买内衣，中钻戒购物单张小票满100元即得刮刮卡1张，有幸获得价值4999元品牌白金钻戒，感恩7天每天1枚。

鞋城：百丽5折；森达5-5.5折；百思图6折；接吻猫6折；哈森5折；

路伴秋冬新款7.5折，再送感恩大礼，限时7折；

儿童天地：玩具城全场7-8折；儿童棉靴棉鞋大感恩4-7.5折

抱被、睡袋感恩大展销5-7折；孕装感恩大行动，孕服全场7.5折

羽绒世界：雅鹿/自由自在品牌感恩热卖周

11月18日-19日，06冬季新款全场5.5折，06反季新款全场6.5折

11月17日、20日23日，06冬季新款全场6.8折，06反季新款全场7.5折

活动期间购买雅鹿、自由自在羽绒服，赠送陈坤cd光盘一张；

其他各大品牌6.88折；