

# 2023年商场店庆活动方案(大全5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 商场店庆活动方案篇一

超市百货商场经常会策划店庆促销活动方案，好的店庆促销主题加上好的店庆促销活动方案，有助于商场店庆促销活动的成功。下面为大家介绍下某商场五周年店庆促销活动案列。

- 1、热烈庆祝广州天虹商场开业五周年店庆。
- 2、通过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。
- 3、开发新顾客，培养忠实顾客。
- 4、提升天虹商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩大市场占有率。

天虹商场五周年，欢乐购物high到底。

\*\*年8月8日至8月10日。

广州天虹商场所有门店，深圳天虹商场所有门店、厦门天虹商场所有门店。

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

- 1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，可以凭借身份证到前

台免费领取一份精美小礼物。

2、全场所有商品一律最低五折起。

3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的购物券。

4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。

5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，只有凭借购物小票（额度不限），就能得到精美礼品。

## 商场店庆活动方案篇二

本月迎来了xx20xx年店庆，根据从第一季度的销售，以及整个大环境的影响下销售不容乐观，随着各家品牌的活动力度、折扣上来看这场乱战中要想保存自己排名，一定要做好每一个细节。在这样的乱战当中，要把销售做到极致可以说有很大的困难，前期的准备，货品上、会员沟通、陈列布置、主推款式、员工的状态、现场的气氛、缺一不可。虽然这次活动达到我们预期的销售，但是对于这次活动我给自己打80分。

1、活动策划：提前布置活动，怎样吸引顾客进店、会员回店。前期的促销活动策划和思路

3、会员情况：

(1)、店员熟悉的'会员由店员打，剩下的会员全部由店长电话沟通。

(2)、在与会员电话沟通时，要提前把想说的话分析清楚，以免遇到突发事件，例如：

(1、先生您好!我是xx专柜某某，还没等你说完，顾客说到不

好意我在开会，那么这就是顾客在提醒我们不要在继续说下去。这时我们应该回答：那好先生/女士□xx给您免费赠送的活动内容稍后我会以短信的形式给您发过去，请您查收。

(2、当打通电话顾客对你的电话打来非常平静的时候，我们第一句话应该是：先生/女士您好：告诉您一个好消息□xx为了回馈广大会员，在春季到来之前，提前给您送来春风，赠送您半袖t恤一件，希望您不要错过领取时间，这样讲完我相信有x%的顾客不会拒绝，那么我们可以利用这个赠品在把我们的活动告知顾客，同时预约时间)。

(3)、在根据活动期间的具体情况，把会员安排到合适的时间进店。

(4)、调出所有会员消费记录，进行深入分析。分析内容是什么?得出什么结论?

#### 4、现场布置：

(1)、货品：首现是现场的陈列，根据当下所销售的货品(在调出同期去年销售的占比)进行陈列，而且要把现在的格局进行规划，主推款式要占据主要地点，款式要全。

(2)、活动气氛烘托：鲜花陈列，根据季节，流行颜色，进行摆放现场鲜花的位子和配合现场的氛围。

(3)、根据老会员的口

#### 5、员工大会员工培训

1)、熟知活动内容，

2)、制定主推款式以及连带搭配，

3)、调动大家积极性给大家打气。

3、把所有人员分成组，进行当天销售比拼(但一定要友善，不能忘记主要目的)。

4、随时掌握库存情况，以免造成销售的货品已经没有，但员工还在向顾客推荐。

5、把握好现场销售，以及店员的现场状态。这要跟平时的产品搭配练习分不开，如果经常练习搭配在这样的情况下才能操作自如。

6、在跟顾客介绍商品，或介绍预存时，人数不要超过3人，顾客会烦，而且比较乱。

7、预存非常重要，本次活动同期相比基本全部下滑，只有预存款上升幅度比较大，如果没有会员的大力支持这次恐怕要失败了。所以在这样的活动前，把整个预存能够享受的所有优惠记在脑子里，而且要把握好时机向顾客宣导。这几点算是优点可以放到活动后分析里。

## 商场店庆活动方案篇三

通过在铁岭兴隆支援的这3天，给我最直观的印象就是和沈阳的消费者比较，销售比较容易，因为格力在铁岭消费者心中的认知程度很高，超出了我的想象。铁岭有许多我们的经销商包括大商商场和门店经销商，销售价格偏低，会抢占商场的一部分的份额，但兴隆的优势在于它的服务和售后的优势。通过观察，铁岭兴隆的营业员也深知自己的服务和销量是挂钩的，同时也发现他们也是真真切切这样做的，在耐心解答顾客所有的疑问的同时还能保持着一种很平和的心态，无论是产品知识还是业务水平都很到位，有时候还能和顾客唠唠家常，能让顾客在一个非常愉悦的情况下完成了交易，不但完成的自己的销售还向顾客宣传了格力品牌同时展示了格力

销售人员的高素质。这也是我们沈阳各卖场营业员所缺少的。

同时主要竞品美的，在这几天的活动中，90%的销量都是1p特价机，以其“无可争议”的价格优势被称为“单品销售冠军”。由于海信品牌主推1p变频，以价格便宜，外观时尚抢占了我們一定的客源，于是我们马上改变策略，以格力定速挂机为主推产品，影响了海信的销量。

这次活动热销机型除了1p凉之夏以外，就是我们的王者风尚柜机了和悦风柜机了。买王者风尚的顾客看的都是外观，无论是定频和变频的，好看就行，买悦风的是因为买个格力的最便宜的也能用得住。由此可见我们的消费群体范围很大，还有就是产品的外观很重要。在这次活动各个品牌与去年同期销售比较，销量都不高。据我了解有两方面原因：一、是商场活动宣传不到位，在活动前两天才开始发dm单和广告宣传；二、是去年同期活动时间较长，店庆和十一活动连到了一起。我认为，如果把这次十一的销量加到一起，我们的销量是比去年同比增高的。

格力产品无论在技术含量还是消费者的口碑都是最好的，而竞品能和我们能够竞争，其主要的优势就是价格。所以我们可以加强我们的培训，让我们的销售人员告诉每位顾客，我们格力为什么价格别人家高，高在了哪里、告诉顾客你的钱是花在了刀刃上了。这样的打消了顾客的疑问，我们销量就会又上一个台阶的。

## 商场店庆活动方案篇四

xx商场x店庆工作，在x精心策划下，经过各全体员工共同的积极努力，于x月x圆满结束□xx百货商场的店庆活动已经开展了x年，每次店庆都给顾客带来惊喜和欢乐。

本次店庆组织了众多活动，包括满200元可当300/400花、

满200元减80/60/40元等主档活动，以及2、5、8买赠2、3、5加价，消费满额即可参加刮奖、7大银行刷卡送礼品等辅助活动，店庆x日当天还有舞狮及威风锣鼓表演以及极限运动表演等活动。本次店庆同样给顾客带来惊喜和欢乐，前来商场购物的顾客一下子比平时多了好几倍。

我叫xx是商场新来的一名楼管，主要负责的是综合馆3f淑女服装区导购的日常管理工作。

3层淑女服装区做的是200当300/400等活动，这一下，就吸引了不少女性的前来购买，服装作为都市女性必备的生活用品，更不会放过这次众多的活动，都纷纷前来购买自己喜欢的服装，使各个品牌的销售有了很大的提升。尤其是店庆当天，从早上开始，人群始终没有减少，我们在楼层检查并为顾客指点道路或解决问题，直到闭店，顾客仍然流连忘返。这次店庆做的很成功，达到了商场预期的效益，使这次店庆，划上了圆满的句号。

到商场工作已经有一段时间了，在这段时间里，和同事们相处的十分融洽，在商场领导和各位前辈的帮助下，我很快的就适应了这份工作，在今后的工作中，我要认真学习业务知识，遇到不懂的问题虚心向老员工请教，以饱满的热情来迎接每一天的工作，做一名尽职尽责的楼管。

## 商场店庆活动方案篇五

玩具，对于小朋友来说是最吸引人的东西之一，宝宝这么喜欢玩玩具，如果把学习和玩具结合在一起，家长肯定非常愿意看到！所以，每次组织上乐高玩具的体验课时，幼儿都非常踊跃，把我们乐高教室都挤满了。

我上的第一节课要动手拼的东西就是“推土机”和“挖土机”首先我请幼儿们一起认识玩具的各个部分。非常生动地给孩子们讲解了各个玩具的组成部分。还编了一个小口

令：“推土机、推土机、推土机。挖土机、挖土机、挖土机。”认识了车子的组成部分之后，接下来就是要来认识我们的积木。我出了几个小问题，让小朋友们来选相应的积木，我们班小朋友才三岁多，但是已经非常聪明了，我问的小问题幼儿们都能选对，所有的基本东西都介绍完毕，我把组装玩具的工具都拿了出来，还有所有需要的积木，我亲自演示了一遍，看上去挺复杂的，但是小朋友都很认真的在听，仔细的在想。接下来该是每个小朋友自己动手的时刻了他们很专注、很认真，整个过程都是在自己的努力下完成的，中间有不懂的地方幼儿会求助我的帮助，我会积极地引导和帮助。

在小朋友的作品完成之后，我利用幼儿组装的玩具带着大家玩了一下游戏，就是用自己做的玩具车子来运东西，游戏分成a组和b组，对面有很多小积木，在规定的时间内，看哪个组运得多，检验车子质量的时候到了，看谁的车最结实、装的东西最多呢！游戏非常的好玩，小朋友们的表现都千姿百态，有的让人啼笑皆非！

乐高玩具既让孩子们体验到了玩具和游戏中带来的乐趣，又锻炼了孩子们的动手和动脑能力，收获多多，接触乐高玩具让我体会到了学中可以玩，玩中可以学的教育理念，在今后的教育活动中找到了方向。