

# 百货商场四种促销方案 百货商场促销活动方案(通用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 百货商场四种促销方案篇一

：“金猴旺财喜迎春，折后买200减50”

活动一览表：

sp活动序号活动时间备注

1折后买200减50 1/7-2/5在打折的基础上买200减50，根据业种差别可降低减让力度。

pr活动1迎春纳福财神送红包 1/29大年初一向顾客派发红包。

商品sp活动

sp活动1：折后买200减50

活动时间：1/7-2/5(30天)

活动内容：

1、凡于活动期间，在本商场一次性购满200元即可在交款时立即减去50元。

2、减免现金以单张小票为准，即单张电脑小票满200元或超过200元都以200元计，每张小票不论金额只能减免50元。

活动细则：

2、顾客在交款时，直接按小票金额减免50元；

4、收银员在收款后，在电脑小票上加盖“买200减50”印章，以便售后服务时核对；

5、不参加活动专柜在销售小票上注明“不参加活动”印章，以便收银员正确收银。

配合部门：

2、各楼层督导及收银主管对导购员及收银员进行活动细则培训，避免活动中顾客投诉；

3、企划部对活动信息进行综合整合，便于活动的宣传包装。

商品pr活动

pr活动1：迎春纳福财神送红包

活动时间：1/29

活动内容：

大年初一，凡持我商场积分卡购物的顾客，不论购物金额多少，都可获得我们送出的发财红包一个；红包数量有限，发完即止。

活动细则：

1、活动期间，凡到我商场积分卡购物的顾客，不论购物金额，

可获红包一个，红包为20元现金券，共送出红包100份，先到先得，送完为止。

2、顾客凭电脑小票到总台登记领取红包。

配合部门：

总台人员核对顾客的销售凭证后，回收电脑小票作为送红包的稽核凭据，并请顾客签字确认。

pr活动2：十五闹元宵，购物送年饭！

活动时间：2/12-2/13

活动内容：

活动期间，凡到我商场购物，即可参与此活动；两天内累计购物金额最高的顾客即可获得我商场赠送的元宵团年饭一桌。您可以带上您的亲朋好友，共享温馨的团聚时刻！

活动细则：

1、顾客凭2月12日及13日的电脑小票至一楼服务台登记购物金额，并留下电脑小票作为稽核凭证。

2、顾客登记时，需留下姓名、身份证号等，获奖者凭身份证领奖。

3、活动截止时间为20\_\_年2月13日下午四点，本商场将于20\_\_年2月13日下午五点以海报形式将获奖名单公布在商场大门口。

4、获奖者可获得我商场送出的“团年饭免费卡”一张，凭卡至本商场三楼“桂林人”美食广场可享受免费“团年饭”一

桌。

配合部门：

财务部与桂林人协商从我商场划帐，抵扣200元的包席费用。

## 百货商场四种促销方案篇二

“促销”是指短期的宣传行为，目的是鼓励购买的积极性，或宣传一种产品，提供一种服务。在零售业中促销活动是购物中心、广场、百货商场策划出的主动自我推销的一种方式，除用以吸引人流，还可以塑造企业、商场的形象。

## 百货商场四种促销方案篇三

1、采购提前二周确定dm品项。

采购应在二周前就与供应商接触，对本期dm商品的价格和数量进行洽谈，以确定dm商品输入电脑并做变价动作。

2、企划部在采购人员确定dm商品后，到楼面收取样品进行拍照。

dm商品如属新产品，则需采购人员通知供应商携带样品前来拍照，并于制作过程中添入价格栏目；如属特价商品，则需有明显标志，最后打出本期dm之初稿。

3、初稿完成后，采购人员应认真仔细核对dm初稿，如有变化或差异应迅速更正，最后确定初稿并交企划部彩印。

4、当dm完成彩印后，通过邮递或分发等方式，传递到消费者手中。楼面工作人员应到电脑部领取快讯清单，熟记下期dm商品。

5、楼面人员按dm清单做出端架计划时，需遵循以下几项原则：

a□商品相近原则；

b□整体规划原则；

c□销售额原则。

6、楼面人员核实dm商品的订单及到货情况，查看订货量是否充足，如货量少时，则可暂时将几个商品并作一个端架陈列；货量多时，则可做退货。

楼面人员到企划部申请pop卡：pop卡是指商场为促进销售的广告，也称销售时点广告。凡是店内提供商品与服务信息的广告、指示牌、引导等标志都可以称为pop广告□pop卡是介绍dm商品品名、价格且悬挂于货架旁的广告纸，它具有强烈的视觉效果，可刺激消费购买欲望。

7、更换端架：时间为此期dm的前一天下午18:00到晚22:00，更换步骤如下：

c□所有新dm商品的陈列应在快讯前一天22:00前逐一完成；

d□撤除上期dm快讯商品pop卡和价签，不能有遗漏。

e□更换新dm商品和pop卡和价签。

8、新dm生效当天，楼面人员逐一检查新dm商品的电脑售价与dm宣传单□pop卡是否一致，如有错误，立即做电脑更正。

9、为方便消费者咨询及加快收银速度，客服员与收银员应熟记新dm商品，楼面人员检查上期dm商品价签是否恢复原价。

10、新dm商品的销售。

## 百货商场四种促销方案篇四

- 1、优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛和环境。
- 2、优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。
- 3、优异的服务品质：3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份“服务质量有奖调查活动”表，填好后交回，即可获得佳用“好口杯”一个。
- 4、优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品(确保质量和品质)，超低价促销。
- 5、优厚的促销内容：推出一批百货和小食品进行买3送1活动。

## 百货商场四种促销方案篇五

(一)主题活动:主题活动的目的主要是提升整个店铺的形象和气氛，或提高某种商品的短期销量。

(二)公益活动:公益活动一般在商场所在的社区参与社区的建设或其它活动。此活动一般是非盈利性的，但可增强商场的亲和力，保持商场在社区居民中良好的社会形象。