

商场营销活动提升方案 商场营销活动方案 (汇总5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

商场营销活动提升方案篇一

活动时间：6月10日—20日

活动期间在现场设免费试吃台，宝利

来钻石为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的端午节。机会难得，请勿错过！活动细则：

注意现场整洁和卫生；

现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

活动时间：6月10日—16日

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满200元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个（每天限200个）；凡于活动期间于本专卖店一次性购物满500元，即可凭电脑小票到服务中心领取“寿、禧”咸蛋一盒（六个装）（每天限100个）；凡于活动期间于本专卖店一次性购物满1000元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄、寿、禧”包一个（粽子1个、咸蛋一盒）（每天限30个）；赠品数量有限，送完为止。

活动细则：

员工严格登记赠品的派送情况。

活动时间：（端午节）

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于5月30日下午14：30—17：30于本专卖店设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时宝利来钻石将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时宝利来钻石将把你包的粽子于端午节（5月31日）上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到宝利来钻石送出的精美礼品一份。

活动细则：

门店专卖店准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

店专卖店做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后将照片张贴在店内。

1、店企划于6月5日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好宝利来钻石的促销活动是互利的，积极主动地融入到宝利来钻石的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

商场营销活动提升方案篇二

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季，在此期间，“五一”长假，客流增加，需求旺盛，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

二、活动主题

家的感觉，价的乐趣

三、活动时间

x月x日~x月x日

四、活动目的

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

五、活动地点

商场店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，联系一家做场外大型促销(演出)等活动。

六、促销的形式

买赠、现场试吃、抽奖等。

七、活动内容

1、“五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区(小食品、小百货、日化类等)，做封面。

3、凡一次性购物满xx元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动□xx元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次(外场专柜、家电不参与此项活动)。可幸运获得以下丰厚奖品：(见奖品设置：)

一等奖：价值xxx元礼品一份(总计x份)

二等奖：价值xx元礼品一份(x份)

三等奖：价值xx元礼品一份(xx份)

四等奖：价值x元礼品一份(xxx份)

五等奖：价值x元礼品一份(xxxx份)

注：1、当日现场抽取奖品，购物小票不予累计(多买多重)。

2、店内所有员工一律不允许参加此次活动。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

商场营销活动提升方案篇三

1、凡在4.15日至5.1期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值5元的商品，满68元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件。（5.1日前换小票，活动日开始一票换物。换购商品为袜子，内裤、背心、简易t恤等，此活动需设置最低消费标准。）

2、凡一次性购物满68元的顾客，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。（特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票）

3、会员专利优惠产品，为了吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。（此方式需要新款、高利润产品为依托）

4、买赠及折扣最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品（例，满38送袜子，满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方案）。

5、购物反馈4.15-5.1日进店消费顾客，可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用，（要提前确定好反馈比例）

1、人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。

2、货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品

的供应(建议订购一批专用促销服饰)。

3、赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。

(店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品)

4、沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

商场营销活动提升方案篇四

1、迎接五、一旺季，品牌宣传造势

2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件

3、搞好客情关系（本人4月份调到该商场）

迎五一，容声冰箱大优惠

4月24日—25日（实际操作效果好，延长到4月27日）

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。

2、2日在钦州商场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。

3、22日检查库存和现场物料

4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五·一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

包装三轮车（5辆）2元、运输费用5元、临时促销3元/天×2=6元，共31元（场地有商场申请）。

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为“五、一”旺季做了充分的宣传，就“五、一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号□29s□163g等）就开始断货影响了五一的销量。（该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。）

4、使钦州商场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的29s□□意外收获）

商场营销活动提升方案篇五

岁月的刻度，游走于罗盘之上川流不息地前行；生活在父母的身上不断延展；将每一丝幸福记述成歌；总有那些对亲情和爱的情怀，久久萦绕在心头。最美夕阳红，夕阳是一首美丽的歌，夕阳是一杯醇郁的酒。父母为我们操尽了辛劳，作为长大后的我们，应该为他们尽一份心，让他们安享晚年。

伴随社会的发展，越是发达地区老龄化越是严重，商场的所在城市也面临老龄化的情况，10月2日恰逢重阳节，借助这一节日，商场计划通过组织包括健康行、登高望远、重阳节花会、重阳节文化交流、保暖产品类推广，这金风送爽，丹桂飘香的季节，为20__重阳节增添一抹抹靓丽的色彩，并藉此来加强商场与会员顾客的联系，体现商场对老人的祝福和关爱。

活动时间：

20__年x月x日—x日

活动主题：

浓情暖意·爱漫重阳

九九重阳节——祝天下所有老人幸福安康……

整体营销活动：

(一) 年满60周岁的会员顾客可凭身份证到店免费领取重阳节礼一份，子女陪购加赠一份；凭身份证会员卡可享受购服饰类活动基础上折后再9折优惠，实付满99元可获赠价值99元精美礼品。(单张小票限赠一份·特例除外)

暖心礼：商场定制保暖袜一双。每天限量99份。

水晶礼品：商场定制毛巾礼盒。

礼品领取地点□1f东门总服务台□8f会员中心

(二) 过重阳，会员健康大奖惊喜抽！会员购物实付满99元抽取价值399元健康查体卡！

抽奖地点□1f东门总服务台

查体地点：市人民医院查体中心

费用：399元/人，10人共计3900元，费用由供应商按销售额承担。

(三) 幸福好礼乐缤纷·重阳礼汇

“融聚暖意”重阳节展卖会；玉器1折起，银饰7折起，镶嵌7

折起，名表

8.8折优惠，黄金每克优惠29元!男装、女装、保暖内衣、羊毛羊绒推出重阳节专享礼品。

重阳节特别活动:

(一)“书写幸福晚年”——重阳节书法爱好者笔会及书法活动

中华文化源远流长，书法传承愈久弥新，书法是中华文化的精粹，一手漂亮的毛笔字经常让人赞叹不已。商场计划邀请部分市书法家到商场进行笔会交流，同时组建书法爱好者协会，为喜爱书法的会员提供学习机会。

活动地点□8f会员中心

(二)“爱从脚开始-我为爸妈洗次脚”——重阳节孝亲洗脚活动

从小到大，父母不知道为我们洗了多少次脚，为我们的付出都数不过来，但是我们很多人，甚至连最基本的洗脚都没有做过，树欲静而风不止，子欲养而亲不待。快为自己的至亲做点什么吧。商场为大家提供了感恩机会，参与即赠送重阳感恩礼品。

活动联办：_____区妇联

活动时间：20__年x月x日晚

活动地点：一楼大厅广场

(三)“百善孝为先”——二十四孝及弟子规文化展示

(四) “沁香茶约·茶韵悠长”重阳节斗茶品茗茶艺文化交流沙龙

(五) “菊花·美酒”——重阳赏菊花、品菊花酒活动

(六) 有您才幸福重阳节记录家庭瞬间——全家福免费拍