

购物活动方案做(大全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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

购物活动方案做篇一

活动，是继20x年之后，阿里巴巴集团的第七个双11。如今，“双11”已不仅是天猫或者是阿里的狂欢，更是全民的狂欢。同时20x淘宝天猫双11主分会场在进入门槛上，除了海选报名、设置店铺红包、店铺满减、承接页设置外，还增加了卖家大促规则考试。

首先，所有卖家海选报名并审核通过，可以报名参加主分会场，外场报名无需参加海选；其次，参加报名的商家必须完成大促风险和安全考试；最后，商家还得完成店铺红包设置、店铺满减设置（外场不强制要求）以及承接页设置，才能顺利进入分会场。而主会场无需商家报名，将通过分会场以商家“赛马”的方式选取秀的商家入围。

9月14日20x年淘宝天猫活动开始宣传。

9月15日—9月30日，参加分会场的商家开始海选报名（通过海选，才可以报名会场）。

10月8日—10月23日，分会场及20x淘宝双11外场报名，同时商家还得完成店铺红包和店铺满减活动的设置。此期间，将进行“发布会”“商品报名”“主/分会场”“赛马机制”环节。

10月31日，分会场公布报名结果。

11月1日—11月10日□20x淘宝天猫双11活动进入预热阶段。其中，11月1日—11月7日，卖家可以进行商品调整、库存调整、预售/营销、客户唤醒等工作。11月08日—11月10日，禁止商品操作、禁止库存操作、购物车收藏夹操作和晚会等。

11月11日□20x淘宝天猫活动正式启动，双11商品开售。商家进行特定补库存、预售尾款、打单发货、供应链保障。

之后，即11月12日，恢复全部操作，继续发货，商品派送，服务启动。

四、活动会场介绍

20x年淘宝天猫活动总共设置了32个会场：1个主会场，31个分会场（内含12个特色会场），另外还设有25个大促外场以及单设的淘客会场。

所有会场均来自19个分会场的不同商品及商家（如上图）。分别是：女装、男装、女鞋男鞋、美妆洗护、运动户外、箱包、内衣配件、珠宝宠物、母婴用品、童装玩具、手机数码、家电、家具、家装、百货、美食、汽车配件、游戏、全球购。商家需要通过大促考试，完成店铺红包设置、满减活动设置以及承接页面设置，并且符合该分会场其他要求，才能参加该会场的双11活动。（更多会场详细介绍，小编将后续更新）

在今年的淘宝天猫玩法中，分会场必设玩法为：设置店铺红包（红包适用范围为全店商品）；设置店铺满减（二手车、爱蜂尚、虚拟会场不参加）；装修店铺承接页（如不装修，系统默认采用大促模板，可从10月19日开始装修）。外场必设玩法中不包括店铺满减活动设置。除了以上玩法之外，淘宝平台还提供了主会场全场五折、“11.11”购物券、天天特价、淘金币、拍卖会、淘宝天猫贷款申请、店铺微海报发布、店铺升级等。更多玩法暂时官方还未公布，后续将会更新。

据媒体报道□20xx年11月10日晚，阿里巴巴将联合合作伙伴举办20x淘宝天猫”双11”狂欢节晚会，由知名导演冯小刚执导，并实现全球同步直播。届时，邀请多位明星将到场。据介绍，在阿里巴巴内部，这场晚会已经被称为“双11春晚”。同时，阿里ceo张勇透露，晚会虽有明星出现，但这场晚会并不是单纯的综艺节目，而是要体现出电商特色，让观众互动起来。作为已经火热备战20x双11的电商卖家，你是否已准备好了？让自己的产品、品牌趁势曝光。

据了解，针对参与20x淘宝天猫双11（）活动的“活动商品”与“活动商家”，淘宝网将给予额外特权支持：

1、“活动商品”将在本次大促预热、分会场、外场得到流量支持

3、“活动商品”还有机会在淘客会场中展示，获得额外站外流量。

在20x年淘宝天猫活动中，淘宝将为商家提供流量资源支持：1、淘宝网首页焦点图、顶通引导图、腰带资源位、通栏资源位、行业频道首页焦点图等好位置；2、无线端手机淘宝和pad端淘宝会全力支持淘宝网活动；3、淘金币等热门市场会透出大促商品；4、淘客的站外流量；5、钻石展位和直通车的付费流量。

此外，商家备战20xx双11期间，除天猫国际以外的商家可获得贷款额度的临时提升；网商银行还会携手淘宝贷款降低利率，为商家提供更实惠的资金。同时，还将为商家量身定制专享产品“大促贷”及网商银行更多金融服务产品。

购物活动方案做篇二

购物节，就是购物的集会节日，在购物节期间很多的商家都

会进行促销活动，以吸引更多的顾客。下面是本站小编为你整理的购物节活动方案，希望对你有帮助！

一、活动背景：

近年来，主城东部已经成为新的人气、财气聚集区，除了传统商业外，一批新的商业机构迅速崛起，聚集了房产、百货、超市、家电连锁、餐饮等诸多业态的巨大消费市场。目前已形成三大成熟商圈，中心商圈、东部商圈和西部商圈的三大商业旺地呈现三足鼎立之势。东区区委区政府、报业传媒集团着眼于商业发展全局，倾情奉献、全力打造“购在东区，购物狂欢节”。

二、活动主旨：

- 1、打造“东区”商贸大区、消费强区概念；
- 2、打造具有地域特色和时尚特色的品牌购物节；
- 3、提前引爆“圣诞”消费，拉长节庆消费链。

三、主题：

本次活动从11月1日至12月8日，将营造两大高潮(四个周末和圣诞节)。

第一阶段(11月1日-12月日) 主题词：东部商圈：熟透的葡萄！着重解读在东区区委区政府的扶持下，东部商业形态的成熟；东部特有的地域和文化氛围，现有商业的分布；提前享受圣诞“价”，加盟商家整体亮相。

第三阶段(至12月3日-8日) 主题词：突出圣诞主题，个参与商家推出圣诞夜宴专场。

四、活动时间：

11月1日—12月8日

五、模式：政府搭台，商家唱戏，传媒推动，市场运作。

七、主办单位：东区区委、区政府 报业传媒集团

媒体支持：日报、晚报、晨报 网络支持：网

冠各单位：选定

协办单位：待定

八、活动内容：

本次活动分为东部欢乐购、寻宝特惠地图“逛东区、集图章、中大奖”活动等诸项内容：

(一) 东区欢乐购

“东区欢乐购”商家联合大促销。各大型商场、百货店、品牌专卖店、专业店、超市等商家推出打折促销、赠品促销、有奖促销、满意促销等多种形式，形成“东区欢乐购”商家联合大促销活动。晚报、晨报每周四在商业特刊推出“寻宝”特惠地图，推介参与商家的特惠信息。

(二) 金秋添实惠——现金抵用券发放 分别在3个时间段的日报、彭城晚报版面上印发合作商场、超市、现金抵用券(11月4日、11月18日、12月2日)，每次刊登规格为彩色1/2版。商业专刊每周均有相应配合。抵用券可根据商场特点推出不同的面值，消费者凭此券享受相应金额的优惠。

(七) “逛东区、集图章、中大奖”趣味活动 活动期间，日报、晚报将制作一个集图章专版，进一步聚拢人气，引爆消费。集图章版面分成20个左右的方格，该方格内内容可由商家提供购物小知识等。在同一版面上，还将制作一个印章商家所

在地的指示地图，将参与活动的商家位置详细标注出来，方便市民查找。

报社将统一制作印章并发放到商家，市民在该商家消费或参观后可由商家在其携带报纸的对应方格上盖章。市民集满8枚以上图章，即可将报纸寄送报社参与抽奖。“集图章”专版将分别在11月11日和12月2日日日的日报、晚报刊登，于“圣诞”之后抽奖、公布大奖。

【活动时间】：4月11日(六)——4月26日(日) 16天

【活动主题】：春季购物节 幸福为伴健康同行

——满200砸金蛋 金花四溅惊喜来

【活动内容】：

活动一：“春之惊喜”——满200砸金蛋 金花四溅惊喜来

活动期间，顾客在兴隆购物广场当日累计购物满200元(黄铂金、手机数码、电脑、薇姿、同仁堂、海参等特殊商品满500元)即可凭信誉卡到活动现场换取奖券一张，购物满400元换取两张，以此类推多买多换。填写相关资料后，正券顾客保留，副券投入奖箱，参加12/14/16/18/20/22/24/26日每天晚上6点举行的砸金蛋活动，现场被抽中顾客，即时电话连线选择金蛋号码，由现场抽奖顾客当场砸出，金花四溅即为中奖，可获得价值不等的幸运大奖一份。(26日砸蛋时间为晚8：30，详情请见店内海报)

奖项设置： 一等奖：价值1199元的数码相机 每天1个

二等奖：价值300元的招金金砖一块 每天4个

三等奖：价值199元的金松果吊坠一个 每天5个

活动地点：兴隆西北门

活动细则：

1、顾客需在抽奖卡的正、副奖券上填写姓名、身份证号码、电话号码；

2、抽奖券的副券投入奖箱参加抽奖活动，正券为兑奖存根，领取奖品；

参加以后的抽奖)活动继续进行，大奖继续抽取；

8、中奖顾客20%个人所得税自理；

9、团购商品不参加活动。；

10、其他未尽事宜由营口兴隆购物广场解释说明，活动以店内明示为准。

活动二：“春之璀璨”——“天下第一金石”隆重落户营口兴隆黄金屋

活动时间：4月11日上午10：00 地点：西门广场

1、通过最大金石落户滨城活动，邀请知名人士参加揭幕活动，推广品牌文化，借此提升金店美誉度。做成话题性活动。

2、“金石许愿池”——水生金，金生财，金石保平安，金石许愿池祝您财源广进，健康平安。

3、幸运号码大抽奖，招金金砖搬回家。更多惊喜，敬请期待。

活动三：“春之狂野”——呼啦圈大挑战

挑战首届呼啦圈大赛冠军郝丹婷记录11小时

活动时间：4月18日上午10：00 地点：西门广场

20xx年3月在营口兴隆运动会休闲大行动“呼啦圈大赛”上，刚刚大学毕业的郝丹婷以11小时03分的记录，夺得冠军，并且名扬滨城。20xx年3月震撼大赛再度登场，群雄逐鹿，狭路相逢勇者胜，只要你挑战成绩超过上届冠军，即可获得20xx元大奖，还等什么快来报名吧！（仅限女选手参加，如多名选手均超过上届冠军，则以超出时间最多者为冠军，其余选手依次按成绩获得冠亚季军并获得相对应的奖品）

奖项设置：

挑战王：价值1000元美津浓消费券（挑战上届冠军记录成功者）

冠军：价值800元美津浓消费券（冠军与挑战王奖项不兼得）

亚军：价值500元美津浓消费券

季军：价值300元美津浓消费券

活动四：“春之力量”——“活力舞吧”健身大赛

活动时间：4月24、25预赛、4月26日决赛

4月11日——23日期间，您可以携带本人身份证及其他有效证件，到一楼运动休闲商场“美津浓”品牌报名参加本次比赛，选手使用“活动舞吧”健身器材（一种球形器材）进行比赛，以时间最长者为获胜，有心脏病及高血压等不适宜剧烈运动者谢绝参加。

奖项设置：冠军一名 奖价值200元兴隆卡一张

亚军一名 奖价值100元兴隆卡一张

季军一名 奖价值50元美津浓消费券一张

优秀奖7名 奖纪念品一份

活动五：“春之跃动”——运动休闲大推广

1、运动休闲09时尚新品发布会：阿迪达斯、耐克、卡帕、新百伦等品牌20xx年运动新时尚，潮流全面新体验。

2、运动休闲答谢宴：阿迪、耐克、美津浓品牌大型特卖会。

3、贺运动休闲大行动，“沃步”大型推广会，强力打造校园运动品牌no.1 □

4、“迪士尼鞋带公主”教您“系出”脚上的美丽。

活动六：“春之魅影”——09美丽春装展

1□20xx春季男女装、运动休闲流行趋势发布会

时间：4月17日19：00

地点：西门外广场

2、“菲阁”女装色彩顾问白桂英莅临营口兴隆，教您色彩搭配的学问，打造最靓丽的自己。

时间：4月12日

地点：二楼女装菲阁厅内

3、兴隆女装：纤度、风笛、淑女坊，弥敦道尔、龙卷屋、知己知彼六大品牌全新入驻。

4、兴隆男装：罗蒙全新入驻，三重礼：购物满20xx元成

为vip会员，终身享受8.5折待遇；购物送精美礼品；满200砸金蛋。

1、买黄金送婚庆大礼 名牌黄铂金每克优惠10元

2、兴隆服装 做幸福新人 满200减50元

3、兴隆床品 震撼滨城 全力打造婚庆盛宴

活动八：19——21日三天爱你日 更多实惠 更多惊喜

贺家居用品大会苏泊尔“以旧换新大行动”，营养美味再升级，精彩生活等你淘。联惠家居全场9折，欧意、红日、迅达烟机炉具满1000元送200元兴隆卡(特价机除外)。到兴隆，品海鲜，百种海鲜任您选，千只扇贝大请客，虾爬子、鲍鱼、鸦片鱼、虾怪鲜活上市全场惊爆价。

共2页，当前第1页12

购物活动方案做篇三

9月29日(周一)—10月5日(周日)

缤纷国庆惊喜多开心购物乐洋洋

“实惠先到手，开心再消费”(超市及特例品牌除外)

活动时间□20xx年9月29日—20xx年10月5日

活动内容：先抽优惠再消费，提前送您大实惠，国庆佳节好手气，满减活动同时用，重重优惠惊喜多。

活动期间，每日10：00—11：00，14：00—15：00可先免费抽取优惠卡再消费，最高价值30元，每人限抽一张。每日在

门店总服务台或者活动区抽奖处放置抽奖箱供顾客免费抽取优惠卡。

活动细则：（抽奖箱内按比例放置优惠卡，各店自行准备抽奖箱）

1、抽奖可设为优惠卡，金额分别为5元，10元，20元，30元，比例分别为：20%、50%、20%、10%。

2、抽奖时间为20xx年9月29日—20xx年10月5日（每天10点—11点、14：00—15：00）

3、优惠卡限当天使用，过期作废。

4、优惠卡使用说明：

凡当日购物满300元（即同于满减活动基准金额）即可使用一张，对于参加满减活动的品牌，可累计使用，同品牌谈判时参加两个活动的品牌按照满300减110协商承担（两个活动累加），不参加满减的品牌应尽力动员参加优惠卡活动，统一按照300减30协商承担。

购物活动方案做篇四

1、热烈庆祝广州天虹商场开业五周年店庆。

2、经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x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。

20xx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，能够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，仅有凭借购物小票(额度不限)，就能得到精美礼品。

购物活动方案做篇五

一、活动思路：

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间：2月6号—2月14号

三、活动主题：爱你一世真爱相伴

四、活动资料：

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包（价值_元的抵扣卷）

1. “爱你一世缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值___元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值___元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值___元蜜月双人游

2. “爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

___珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值___元饰品。可续签承诺书，六年之后店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3. “浪漫佳节金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，

翡翠、银饰品买___元送___元

4. “情人节抢购会”

活动期间，每一天13点14分到午时2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价___元和___元的高档千足金金镶玉，只卖___元和___元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。