

最新商场春节活动策划文案 商场春节促销活动方案(模板8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商场春节活动策划文案篇一

在北京2家“家乐福”(建议在方庄店、马连道店和中关村店中选择两家)门口，展开丰富多彩的现场活动。整个活动包括周末的户外主题活动和工作日的室内礼品派发活动。

因北京另几家家乐福门外均无太大场地，无法实施户外主题活动，故建议选其中两家(白石桥店、国展店)，进行全程的礼品派发、促销、青少年与儿童健康展览等活动。

工作日的礼品派发活动基本安排在每周一到周五，可以购买产品后换取或赠送小礼品的形式派发，也可采用促销员在客流较多时段进行产品派发。

派发的小礼品可以选择为纸灯笼、对联、中国结等，之所以选择这样的小礼品，是因为活动期间距离春节不远，选择一些符合春节气氛的小礼物，能够迎合更多人的心理。

另外，我们还建议：

- 1、也可以赠送一些印有__logo的小胸牌，摇摇卡、文具、杯子等小礼品。
- 2、可以在购买时赠送刮刮卡。刮刮卡现刮现中，中奖

率100%，礼品分别为三个层次的奖品（如大奖为三星dv□二等奖为ps2游戏机，欢乐奖为__小礼物等，具体形式、奖品设置待沟通）。

促销配送方案：

1、购买一桶__产品送对联一幅

（杯子一个或胸牌、摇摇卡各一个）

2、一次性购买二桶__产品送纸灯笼一个

（杯子一个或胸牌、摇摇卡各一个）

3、一次性购买三桶以上（含三桶）__产品送中国结一个

（或文具一套）

周末的主题活动可设计成标准统一的节目和舞台背景；也可根据每家“家乐福”门前场地的面积、形状大小、位置的不同，举行不同的活动。

商场春节活动策划文案篇二

中国的春节气氛，为把销售再创新高，所以响应总部的号召，我们特意在中国区域内做一次特大的春节互动活动，希望各分店能够以负责和积极的态度参与。

兔年到，春节活动一起闹！

xx年1月1日--2月14日

一、好煮意沙龙-专家教你做年夜饭！

过年了，大家又要开始为准备年夜饭伤脑筋了吗？别担心，今年有专家教您做各款最受欢迎的菜式，容易操作又美味。这么吸引，当然是xxx好煮意沙龙喽！只要你到我们的各家门店，就可以到我们特意为那么准备的“好煮意沙龙”活动。现常到时有我们为您专门请到的专家现场制做名优的中国传统菜，让你以前出没有做过菜的你在短短的半个小时里看得真真切切，一学就会。从而使你不再为今年的年夜饭伤脑筋，而通过自己的双手品尝从未有过的美味。

活动的时间与步骤：

1. 在下午2点之前，无论是否有购物的顾客均可在一楼的熟食部报名参加。
2. 每期规定20人。
3. 在活动时间内有专家传授制做技术和由顾客自己参与制做菜。
4. 评比顾客做的菜，给予奖励。

二、金童玉女拜年唐装秀

活动时间：每日上午8点至晚上9点都可以参加。

三、中国邮政新春礼品邮寄设点服务(仅限xxx商场)

一年一度的春节来临了，忙碌的.您又没法回家过年了吗？虽然无法与家人团聚，但思念仍会随着您精心选择的礼物，渗入到亲人的心里。为方便您邮寄新春礼品，中国邮政将在商场内设点，为您提供方便快捷的邮寄服务。

活动时间□xx年1月1日开始

四、五福临门-家庭竞技比赛

过年要享受多些乐趣？来参加家庭竞技比赛吧，精彩又好玩，还有丰富的奖品哦！

活动的内容：

1. 吹气球：在同一时间里，全家人一齐吹气球，通过比较谁家吹的大和快就获胜。

2. 记数字：在同一时间里，全家人同记一组数字，谁家的人能够完整无误地说出来就获胜。

活动时间：均为一分钟。

五、情人蛋糕制作比赛

在今年情人节，和您的她/他一起来卖场，共同做一个只属于你们的情人蛋糕吧！这或许会是你们难忘的甜蜜回忆哟！在情人节那天，带上你的那个他/她只要到商场，就可以参加我们为你精心准备的情人蛋糕制作比赛，看哪一对做的好看又让人吃的回味无穷就是我们的获胜者了。同时我们给予获胜的顾客一个大蛋糕的奖励。

活动时间：情人节：2月14日

六、心心相印-情人礼物亲手做

您知道她/他的心意吗？有什么比您亲手做的情人礼物更能令她/他心动呢？情人节来商场，为您的她/他精心制作一份礼物，传达浓浓的情意！到时候我们为你专心筹备的制做礼物的原料，那只要想向你的那个他/它表达你的心意，那你就千万别错过了。同时我们还会评选出最感人、最浪漫、最幽默、最难忘、最难得的礼物作者给予奖励。

活动时间□xx年1月21日

宣传单彩页：0.5元*5000张/家

专家由厂家赞助和邀请

从1月1日起每天在商场广播以30分钟间隔播一次为主。

商场对本次活动拥有最终解释权。

商场春节活动策划文案篇三

目前，百货业市场，各家百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，市场买气节节升高。大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。作为一个大型的商场，“潮流所向”的经营理念，年轻时尚化的客群，势必更要求我们做好百货业时尚的领导头军。举办奇制胜的各类活动则是维护品牌形象的最有力的保证。配合2014万圣节的到来，我们将开展不同其它商场的形象活动，以此为点，吸引时尚人群的关注和参与，在保证品牌形象的同时提升商品销售。

活动拟定：

活动主题：找个理由乐乐——xx疯狂万圣节搞怪大行动

活动内容：

活动一：

主题：找个理由乐乐感受疯狂万圣节

内容：

活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品);当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。分工：

- 1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
- 2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)
- 3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。
- 5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

活动二：

主题：疯狂万圣节搞怪大行动

内容：

- 1、凡12岁以下的小朋友，只要有万圣节装扮，都可参加搞怪大行动；
- 2、工作人员做万圣节装扮，带领小朋友们做游戏、唱歌、讨糖吃；
- 3、凡活动期间内进店的小朋友只要有万圣节装扮，都可以得到广场购物中心赠出的糖果；
- 4、工作人员(着万圣节装扮)并帮活动期间内进店的小朋友做万圣节化妆。店堂陈列要求：

于一楼中厅进行万圣节装饰

于一楼入口处放置南瓜摆饰、巫婆扫把、声控摇身光纤巫婆摆饰等

商场春节活动策划文案篇四

- 1、为了让孩子保持一个优良的状态，上午在幼儿园按正常节奏进行。
- 2、请父母最晚14:00到园，当天的下午点不统一吃，点心由幼儿园准备，孩子睡醒以后由父母负责分别给自己的孩子吃。
- 3、父母到园以后，可以按照自己的兴趣参加相应的年俗活动。
- 4、想学习包包子的父母可以和我们一起包包子。
- 5、年俗活动中有一项是请父母们自己写春联(或者请在场的父母代写)，写好的春联可以拿到家里自己使用。春联用语自己准备，幼儿园负责笔墨纸。我们写的可能不专业，但那是我们自己写的，让我们自己动手，写出自己的心声，迎接新的一年到来!

联欢活动(分为三个板块)

- 1、拜年视频播放(由各家提前自己拍摄，统一剪裁编辑制作。)
- 2、揭晓20年心愿和祈福(冬至祈福)
- 3、节目表演(期待大家精彩的表演)

吃团圆饭

- 1、各家自带食品
- 2、现场制作的包子、饺子、粘豆包。
- 3、幼儿园准备的汤菜

商场春节活动策划文案篇五

三月伊人天，亮丽美容日。

3月6日-3月13日。

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，吸纳新客源。提高总体的销售额。

1、美丽与您同行

凡于活动期间购物的女性，凭购物小票(不限金额)可获得美容院美容卡一张(面值50元)。

2、扮靓女人，购物添好运

凡3.8妇女节当日凭单张138元购物小票的女性顾客可参加大转盘一次(没有转盘的`改为抽奖活动)，将获赠相应的三八节礼品，奖品多多，幸运多多，一票限转一次，金额不做累计。

备注：

礼品选择：建议比较实用的物品，如厨房用品，床上用品等。

3、只有他最懂你

男士到“三八”相关专柜购物或购买指定商品可享受特别优惠或赠送特别礼品。

4、会员更有“礼”

3月8日妇女节购物的会员，享受会员双积分。

1、商场入口等明显处设立pop活动须知。

2、活动期间有条件的加盟店可请人录音活动内容，并滚动室外播出。

3、3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。

4、店门前悬挂条幅

三月女人天，老公显真爱，亮丽伊人节，购物添好运！

室内柜台设妇女节商品专卖区，上方悬挂相应主题吊牌。下方为参加活动商品pop特别注明。

商场春节活动策划文案篇六

20__年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，__商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

1、活动时间：20__年x月x日——20__年x月x日

2、活动内容：活动期间，在__商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照相器材类、小家电商品累计300元，可获得大家家庭年货券150元；购买大家电类商品累计1000元，可获得__商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1) 年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在__商场均可使用。

2) 压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在__商场均可使用。

3) 元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4) 烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5) 礼品券：仅限商场内使用。

6) 翡翠券：仅限商场及__珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：

1) 赠券只适用于商场内，复印无效；

2) 赠券需对等消费或按比例收券；

3) 赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；

4) 现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；

5) 赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客；

6) 赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；

7) 赠券有效期：发券时间截止到__月__日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到__月__日。

商场春节活动策划文案篇七

第一部份商品要求

1、年货一条街要求：

1)x年1月8日起开始销售□x年1月15日完成全部年货进场工作。

2)应季推出各种年货、烟酒、礼品、礼篮、南北干货、茶叶、糖果、饼干、保健品等。

3)x年1月10日前完成年货礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1)以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。(根据堆头大小指定)

3)空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4)自选礼篮商品价值180元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“年货、礼篮”一条街当中。

4、南北干货

1) 南北干货为年货重点，可现金采购散装南北干货用于包装成中英自有品牌。

2) 主要海味特产、香菇、发菜、红枣等。

3) 多选礼盒装的南北干货。

5、保健品

1) 随着新品种大量引进，各店增加保健品陈列位置，规划保健品专区

2) 保证以下知名品牌在所有卖场内都有销售

——万基、康富来、喜悦、鹰牌、天成、太太系列等

6、冲饮、茶叶

冲饮、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。每期促销品种数不少于10个。

建议促销商品：雀巢系列

7、糖果、饼干、曲奇饼

1) 糖果、饼干、曲奇在新春时期销售也将有较大幅度的提高。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

8、粮油、调味品，

粮油系列过年食品重中之中，每期粮油均要求有深度特价商品推出，深度特价粮油且毛利率控制在5%以上。

调味品建议推出海天(或其他)系列专版，要求支持特价

建议：金龙鱼、花旗、金象米、海天系列等

9、日常用品、清洁用品、家杂正常特价

重点做清洁用品

10、水果要求：

1) 重点做进口水果，新春期间要求引进大量进口水果

2) 不断推出水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提。

3) 做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、李、黑美人西瓜、香蕉等。

(以上水果可不做特价或做少量特价)

4) 生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量。5) 门店要加强礼篮水果的验收。

6) 市场部将专门订做水果包装礼盒，打“中英水果”

11、其他生鲜商品要求：

1) 蔬菜可推出超低价，可考虑低单价蔬菜负毛利销售；

2) 鲜肉类商品建议每期推出一个；(必须有绝对优势才推出)

3) 鸡蛋可执行春节长期低价；

4) 水产需有特价支持，建议：河虾、鲈鱼。

第二部份促销安排

迎鼠官送财之买年货大抽奖!再送新年礼篮!

目的: 促进年货销售, 增加购买量。

时间□x年1月15日---2月25日1月26日---2月7日

内容:

年货您买了吗?x人人都发!只要在中英买年货买满68元以上就可得到抽奖券1张, 136元2张, 以此类推!多买多送!

得到奖券就有机会发财了!

奖项设置:

一等奖1名, 奖名牌冰箱1台+现金元+10元礼篮1个+利是封20个

二等奖2名, 奖彩电1台+现金200.8元+10元礼篮1个+利是封10个

三等奖5名, 奖微波炉1台+10元礼篮1个+利是封10个

四等奖18名, 奖名酒2瓶+10元礼篮1个+利是封10个

幸运奖60名, 奖10元礼篮1个

安排事宜:

- 1、奖品陈列在服务中心前面, 并标明奖品的价值。
- 2、奖品外包装贴奖字和标明几等奖。
- 3、礼篮要喷字《中英礼篮, 贺年x□或加中英标志

4、奖品旁贴活动喷绘

5、宣传到位：卖场内挂画20张，场外喷绘，活动巨幅dm宣传等

6、抽奖注意事项：1-4等奖念出全部号码，幸运奖是一等奖的后两位号码，只要号码中含有一等奖的后两位号码，即可中的幸运奖。

7、奖品为双份，分两次进行。

ii鼠官送财之服装满100送20现金!再抽奖!

目的：增进服装销售。

时间x年1月15日---2月15日(抽奖时间同上)

内容：

买服装送现金，满100元以上送20元，200元以上送40元，100元以上不足200元送20元，其他以此类推。多买多送!

100元加送奖券1张，200元2张!多买多送!

奖项设置同上。

安排事宜：

1、奖券准备。送奖券由服装收银赠送。

2、送现金登记表准备

3、送现金负责人：服装部，防损监督。

4、卖场宣传挂画20张。

iii □鼠官送财之购物送财神!

时间 □x年2月1日---6日

内容:

凡在中英商场购物前100名顾客，均送财神画1张，早来早送!
鼠年好运气!

安排事宜:

购买财神画600张。

iv □鼠官送财之全家逛中英，免费拍照全家福!每天送出前100个家庭

时间: 2月1日---9日

内容:

新年好运全家福到!中英祝广大市民新年好运福禄双收。只要您在活动期间全家来到中英可得到超大全家福1张，现场免费拍照。2天后到服务中心领取，购物满68元赠送精美镜框1个。鼠年好运全家有福，叫你的'全家快来吧!

全家福要求: 最少人数3人，夫妻携带1名小孩，最多人数不限。

每户1张，无底板，可拷贝数码照片。

?安排事宜:

1、拍照背景: 正门旁，设计“喜庆中国年!吉祥x!中英巨献!”字样和底图

3、a4过塑膜准备。

4、辅助装饰准备，恭喜发财小挂画，财源广进小挂画，大元宝准备。

5、负责人：企划部

v、鼠官送财之大年初一送现金利是！内有1个百元大钞！第一个消费者优先得到100元。

时间：2月7日

内容：

恭喜发财！红包拿来！大年初一起来到中英购物广场消费任意金额，可得到现金利是1个，注意：第一个得到的是100元利是哦！其余的利是全部小于100元！先到先得！快来呀！

限前100名有效。

安排事宜：

2、送出地点：广场

3、负责人：财务部

4、场内挂画20张

5、宣传：巨幅dm喷绘、挂画。

vi、兔官送财之吉祥x万件好礼送万家文艺演出！

时间x年2月3、4、5、7、8、9

内容:

演出精彩和新年，杂技魔术，劲舞狂歌，精彩纷呈!尽在中英开心大舞台!6天精彩汇演!万件礼物免费派发!明星歌舞团加盟演出!阵容强大!有精彩不要错过!

安排事宜:

- 1、演出团体需列出演出节目表。
- 2、如有大型供应商演出，可在初一以后演出。

vii 兔官送财之大宗团购低价，送钱!再抽奖!

时间 x年1月15日—2月7日

内容:

凡任何公司凭单位工作证或工牌，购物满下列金额，可享受如下优惠。

购物满1000元以上送现金80元，送奖券2张

购物满2018元以上送现金160元，送奖券8张

购物满3000元以上送现金240元，送奖券20张

购物满5000元以上送现金400元，送奖券30张

安排事宜:

- 1、单页宣传，业务电话联系，单页传真发送各团体和公司清楚。您看您明天有时间吗?

3、会员卡提前开通，赠送即可使用。

viii□兔官送财之免费送10元礼篮!

时间□x年1月15日---2月7日

内容:

新年要送礼了，到中英省钱包装自由选择，只要在超市区购物满180元赠送价值10元礼篮1个，并免费包装!360元送2个，多买多送!

安排事宜:

- 1、卖场内做重点宣传，挂画20张
- 2、购买礼篮3款，让顾客可以自有选择。喷字：中英标志

第三部分宣传安排

方式:

1. 拜年贺幅：猪年好运x!新年到了!xx购物广场总经理，携全体员工，及中英下属所有门店向中山市人民拜年!祝大家：猪年发财!利禄亨通!万事盛意!恭喜恭喜!
2. 活动巨幅数量1
3. 活动场外喷绘数量2
4. 场内活动挂画每个活动20张
5. 收银台活动主题吊牌7个
- 6.dm宣传1万+2万+1万

7. 年货区域宣传板依情况而定。

内容：同上

第四部分dm计划

春节促销档期：

第一期□x年1月15日---26日(年货引进期)

第二期□x年1月27---2月10日(促销活动期)

第三期□x年2月5日---10日(竞争跟进期)

版面安排：

第一期8个p(年货引进期)

dm投放范围：中山港店各大街、各居民区、工厂门口、车站

dm投放数量：发行1万份

发行模式：员工有纪律发放。

dm规格：大度16开、8个匹、105克铜板纸、彩色印刷装订本。

商品数量：

生鲜16个占1个p第二页

食品60个占4个p第三页第四页、第五页、第六页(包含年货)

用品16个占1个p第七页

服装16个占1个p第八页(封底)

封面“活动主题”和“部分活动内容”以及广告语。

注意：内页排版方式：

dm准备□x年1月6日拍照

x年1月6日—8日设计

x年1月9日---11日印刷

x年1月12日发行

促销期□x年1月15日---x年1月26日

由广告公司直接拍照设计和印刷。

第二期16个p(促销活动期)

dm投放范围：中山港店各大街、各居民区、工厂门口、车站

dm投放数量：发行2万份

发行模式：员工有纪律发放。

dm规格：大度16开、16个匹、105克铜板纸、彩色印刷装订本。

商品数量：

1□dm投放范围：中山港店各大街、各居民区、工厂门口、车站

2□dm投放数量：发行2万份

3、发行模式：邮政外派或员工有纪律发放。

4□dm规格：大度16开、16个匹、105克铜板纸、彩色印刷装订本。

5、商品数量：

生鲜30个占2个p第二页、第三页

食品120个占8个p第四页、第五页、第六页、第七页

第八页、第九页、第十页、第十一页(包含年货和供应商专版)

用品20个占1个p第十二页

服装40个占2个p第十三页第十四页

封底14个，新年礼篮礼盒烟酒等。

注意：内页排版方式：

dm准备□x年1月17日拍照

x年1月18日---20日设计

x年1月21日---24日印刷

x年1月25日发行

促销期□x年1月27日---x年2月10日

由广告公司直接拍照设计和印刷。

封面“新年活动主题”和“活动内容”以及广告语。

由广告公司直接拍照设计和印刷。

第三期2个p(竞争跟进期)

dm投放范围：中山港店各大街、各居民区、工厂门口、车站

dm投放数量：发行0.5万份

发行模式：员工有纪律发放。

dm规格：大度16开、2个匹、105克铜板纸、彩色印刷。

商品数量：

生鲜8个占0.5个p第二页

食品35个占2.5个p第二页、第三页和封底(包含年货)

封面“活动主题”和“部分活动内容”以及广告语。

注意：内页排版方式：

dm准备[x年1月28日拍照

x年1月29日—31日

设计

x年2月1日---3日印刷

x年2月3日发行

促销期□x年2月5日---2月10日

由广告公司直接拍照设计和印刷。

第五部分氛围塑造

区域：

场外：正门，建筑正面，舞台等

场内：超市入口处，收银台，各主通道，年货区，服装区上方，服务中心，柱子等

方式：喷绘+手工制作+装饰物购买。

方法：

1. 正门：购买2棵年桔，树立大门左右，并用彩灯装饰，上方制作新年喷绘和彩灯布置+立体字《喜庆20xx□鼠官送财，新年好》+金布铺底。

3. 舞台：背景喷绘

4. 超市入口处：奖品展示，入口红绸缎灯笼鞭炮中国结等加“春节好”立体字布置，天花悬挂福字，金元宝年画等做点缀。利是封点缀大年桔。

5. 收银台：元宝，活动挂画，鞭炮，财神画等点缀

6. 各主通道：吊旗+活动挂画

7. 年货区：入口出口门《年货一条街》门制作，堆头吊挂，

包堆头用红丝绸布，每个堆头摆放适量装饰物，吊挂下悬挂小灯笼。适量活动宣传挂画。

8. 服装区上方：挂年画和活动挂画，红绸缎点缀。

9. 服务中心：彩灯年画，元宝等

10. 柱子：所有柱子包装红布+粘贴年画或财神画。

11. 其他以实际操作为主。

商场春节活动策划文案篇八

迎年官送财之买年货大抽奖!再送新年礼篮!目的：促进年货销售，增加购买量。

内容：

年货您买了吗?人人都发!只要在xx买年货买满68元以上就可得到抽奖券1张，136元2张，以此类推!多买多送!得到奖券就有机会发财了!奖项设置：

一等奖1名，奖名牌冰箱1台+现金元+10元礼篮1个+利是封20个
二等奖2名，奖彩电1台+现金200.8元+10元礼篮1个+利是封10个
三等奖5名，奖微波炉1台+10元礼篮1个+利是封10个
四等奖18名，奖名酒2瓶+10元礼篮1个+利是封10个
幸运奖60名，奖10元礼篮1个
安排事宜：

1、奖品陈列在服务中心前面，并标明奖品的价值。2、奖品外包装贴奖字和标明几等奖。

3、礼篮要喷字《中英礼篮，贺年》或加中英标志4、奖品旁贴活动喷绘

5、宣传到位：卖场内挂画20张，场外喷绘，活动巨幅dm宣传等6、抽奖注意事项：1-4等奖念出全部号码，幸运奖是一等奖的后两位号码，只要号码中含有一等奖的后两位号码，即可中的幸运奖。7、奖品为双份，分两次进行。

ii 年官送财之服装满100送20现金!再抽奖!目的：增进服装销售。内容：

买服装送现金，满100元以上送20元，200元以上送40元，100元以上不足200元送20元，其他以此类推。多买多送!100元加送奖券1张，200元2张!多买多送!奖项设置同上。安排事宜：

1、奖券准备。送奖券由服装收银赠送。2、送现金登记表准备

3、送现金负责人：服装部，防损监督。4、卖场宣传挂画20张

iii 年官送财之购物送财神!内容：

凡在xx商场购物前100名顾客，均送财神画1张，早来早送!龙年好运!安排事宜：

购买财神画600张。

春节商场促销活动策划方案模板精选相关