

# 购物嘉年华活动方案 购物节活动方案(大全6篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

## 购物嘉年华活动方案篇一

浓情三月hold我所爱

### 二、促销时间

20\_\_年2月8日——2月14日(情人节)

### 三、宣传档期

20\_\_年2月8日——3月19日(14天)

### 四、促销主题

1. 示爱有道降价有理
2. 备足礼物让爱情公告全世界

### 五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

## 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

## 2、主题陈列：3月8日——3月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

## 六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表/名称数量原价现价/只有你饰品一个送鲜花一支\_\_元/一心一意套系+送鲜花一支\_\_元/提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

## 七、活动促销

### 1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。

## 2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：2月10—14日)，注意做好会员卡资料登记工作。

## 八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

### 1、宣传广告语

### 2、色彩跳跃的饰品

3、鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

## 九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容)；

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”；

c.购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

## 十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。如购买\_\_\_元鲜花，赠由\_\_提供的饰品一份或会员卡；在\_\_购\_\_\_元饰品，赠由\_\_\_鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

情人气球对对碰

费用：0.155元/套。

## 购物嘉年华活动方案篇二

以节造市、以市促销、扩大内需、拉动消费，营造欢乐祥和的节日氛围，充分展示商贸流通业繁荣活跃、优质服务的良好形象，满足广大消费者消费需求，推进商贸服务业平稳较快增长。

### 二、活动时间

201x年11月10日—11月12日

### 三、活动名称

201xb年购物节

### 四、组织机构

主办单位□xx市人民政府

承办单位□xx市商务局□xx市财政局、中国人民银行分行营业管理部、华商报社、中国银联分公司、连锁经营协会。

协办单位：各区县商务主管部门、各在陕商业银行、各行业协会、各大中型商贸服务企业。

## 五、主要内容

本次活动涵盖百货、超市、便利店、餐饮、家电、家居、通讯、汽车、婚庆、电子商务等行业，开展各种促销活动。通过财政资金、金融行业、商贸企业、媒体平台等多方联手促销，针对刷卡消费者采取多重优惠和抽奖相结合的方式，活跃消费市场，拉动企业销售增长，同时以优质的服务满足大众的多样化需求，拉动销售再创新高。

## 六、购物节系列活动

### (一)启动仪式

1. 时间：9月19日

2. 地点：赛格国际购物中心广场

3. 活动内容：组织企业方阵参加开幕式，邀请市政府相关领导出席开幕式并讲话，市商务局宣布220xx年有关购物节的活动方案范文篇，企业代表发言；在华商报□xx晚报上进行整版宣传，并以企业为主体，统一标识，统一宣传。

## 购物嘉年华活动方案篇三

### 一、活动主旨

以节造市、以市促销、扩大内需、拉动消费，营造欢乐祥和的节日氛围，充分展示商贸流通业繁荣活跃、优质服务的良好形象，满足广大消费者消费需求，推进商贸服务业平稳较快增长。

## 二、活动时间

201x年11月10日—11月12日

## 三、活动名称

201xb年购物节

## 四、组织机构

主办单位□xx市人民政府

承办单位□xx市商务局□xx市财政局、中国人民银行分行营业管理部、华商报社、中国银联分公司、连锁经营协会。

协办单位：各区县商务主管部门、各在陕商业银行、各行业协会、各大中型商贸服务企业。

## 五、主要内容

本次活动涵盖百货、超市、便利店、餐饮、家电、家居、通讯、汽车、婚庆、电子商务等行业，开展各种促销活动。通过财政资金、金融行业、商贸企业、媒体平台等多方联手促销，针对刷卡消费者采取多重优惠和抽奖相结合的方式，活跃消费市场，拉动企业销售增长，同时以优质的服务满足大众的多样化需求，拉动销售再创新高。

## 六、购物节系列活动

### (一)启动仪式

1. 时间：9月19日

2. 地点：赛格国际购物中心广场

3. 活动内容：组织企业方阵参加开幕式，邀请市政府相关领导出席开幕式并讲话，市商务局宣布220xx年有关购物节的活动方案范文篇，企业代表发言；在华商报□xx晚报上进行整版宣传，并以企业为主体，统一标识，统一宣传。

## 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。

#### 六、参与商家：

商场、超市、专业市场(包括百货、服饰、家居、珠宝、建材、化妆品、农特产品等)；

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：

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優惠。

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日日的日报、晚报刊登,于“圣诞”之后抽奖、公布大奖。

共2页,当前第2页12

## 购物嘉年华活动方案篇四

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。

# 购物嘉年华活动方案篇五

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

## 购物嘉年华活动方案篇六

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。