# 商场春节活动策划方案创意(六篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-09-07

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。商场春节活动策划方...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**商场春节活动策划方案创意篇一**

春节前的活动档期是新一年的销售旺季，也是各商家促销活动最为丰富和火爆的档期，为更好的完成销售任务，有力度的促销活动成为重要的促销手段之一，以此刺激消费者的购买欲，带动人气，提高商场销售业绩。

xx年xx月21日―xx月1日，促销活动为“200元现金换420元换购券200元现金换360元换购券，活动期间净销售为3469万，日平均净销售为289万。

xx年xx月13日―xx月21日，预计净销售为2600万，日平均净销售为290万。

xx年xx月13日―xx月21日

xxxx广场1-6f

新年喜多多精彩各不同

新年的钟声即将敲响，时光的年轮又留下了一道深深的印痕。

伴随着冬日里温暖的阳光，我们迎来了xx年新的曙光，让我们伴着悦耳的钟声，迎接祥和奋进的一年!

1、【春尚乐新年】

大众品牌流行冬装65%减现起独有品牌流行冬装40%减现起】

xx月13日―xx月21日活动期间，xxxx广场1―6f大众品牌流行冬装65%减现起、独有品牌流行冬装40%减现起，新年馈赠尚礼，迎接时尚新岁!(详见专厅提示)

操作细则：

1、参加活动的专厅应按要求填写购物小票，根据本专厅的折扣力度，正确填写购物小票的折扣金额，确保折后价准确无误。(注：减65%即为3.5折，减40%即为6折，以此类推)

2、各楼层收银员在收款时仔细核实顾客所持的购物小票，核对无误后，按购物小票的标注金额正确收款。

2、【xx“潮”我看新款春装20%减现起】

xx月13日―xx月21日活动期间，xxxx广场1―6f新款春装抢鲜上市，全场20%减现起，玩转时尚，xx“潮”我看!(详见专厅提示)

3、【妆点新春化妆品5倍积分+好礼升级送】

xx月13日―xx月21日活动期间，xxxx广场1―2f化妆品区满额好礼加码送，部分品牌会员可享5倍积分，新春俏颜，绽放xx美好新姿。(详见专厅提示)

4、【闪耀新年珠宝玉器礼遇新年】

xx月13日―xx月21日活动期间，xxxx广场1f珠宝玉器专厅新年礼遇不断，最新最时尚的华丽元素，展现最动人的灿烂新年。(部分品牌不参加此次活动，详见各专厅提示)

新年文化促销活动实施：

第一曲：“您许愿，我送礼”

第二曲：“迎春节，送欢喜”

营销目的：创造气氛、吸引人流、提升销售。

第一曲：“您许愿，我送礼”

时间：xx月13日―xx月21日

具体办法：凡于活动时间内，顾客在店内一次性购物满300元，即可将自己所喜欢的商品(需本商场有售，商品总价值不超过20xx元，只能选一件)的名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到小票背面，投入到迎新年抽奖箱内，于xx月21日在一楼前厅外公开抽出若干名幸运顾客，部分幸运的顾客即可在春节来临的时候实现自己美好的心愿(幸运顾客可半价购买此商品)。

第二曲：“迎春节，送欢喜”

时间：xx月20日――xx月21日

内容：活动期间，将由商场工作人员扮成新年吉祥物，背上黄金礼物袋，内装有糖果、饼干及新年小礼品等，在店门口或卖场内(最好是巡回走动效果好)，为来店的小朋友派发糖果和限年小礼物。

1、现场部负责向一线营业员和广播员传达本次活动内容，做好口碑宣传和播音工作，要求营业员按标准格式填写小票，同时做好口碑宣传及引导工作。在活动开始前在营销策划部领取活动圆牌，按要求悬挂到位。电操员做好系统维护。

2、专柜部负责与厂商的沟通，取得厂商认同与支持。及时将相关信息通知相关关部门。

3、财务部负责向收银员传达活动内容，培训相应的操作流程，使收银员熟知本次活动内容及操作细则。

4、营销策划部负责活动期间的内外宣传、喷绘、写真等内容的设计及宣传。

5、保安部负责外场氛围的看管和维护。

6、股份企划负责宣传媒体的联系。

1、xx月12日《xxxx晚报》尾版1/2版

2、xx月12日《xxxx晨报》尾版1/2版

3、商场横眉、立柱、大大看板、二门写真

4、大屏幕广告(xx月13日-xx月21日)

5、电视台走字(xx月13日-xx月21日)

6、商场营业员口碑宣传

7、商场不间断广播宣传

8、xxxx网站宣传

(一)宣传费用：

1、xx月12日《xxxx晚报》尾版1/2版8000元

2、xx月12日《xxxx晨报》尾版1/2版免费

2、广场横眉、立柱、看板、水晶插页1300元

费用总计：9300元(以实际发生费用为准

xx年xx月21日―xx月1日的活动费用率为0.04%;

xx年xx月13日―xx月21日的活动费用率为0.04%。

**商场春节活动策划方案创意篇二**

大吉大利开门红，志邦开门送现金

20xx年1月30日――2月6日

(备注：1月30日和2月4、5日为活动的爆发期，活动地点可设置主场(如合肥的形象店)，主场活动时间可以延长至当天晚上9:00)

志邦厨柜全市各大连锁专卖店

(各销售单元可自行设置)

1、开门送红包：600元现金红包等你来抢

活动期间预定并交纳1000元定金，即赠送600元开门红现金红包。

2、欧州风情：仅售x元/套

活动期间，原价x元/套欧州风情套餐，现仅售x元/套

配置：3m地柜+3m台面+1.2m吊柜+zbom烟机+zbom灶具(配置：a类吸塑+法兰石台面)

3、加200抢20xx

活动期间，定单加200元现金即可获赠20xx元新年购物券，可用于购买zbom电器、水槽或功能用具。

4、全场疯狂折扣：

活动期间美厨/名仕系列和人造石，国产石英石折御庭系列和进口石英石折

1、活动时间：仅限20xx年1月30日至2月6日，预交1000元定金有效;

2、前期预定未签单的用户需重新交纳定金才可享受本次活动优惠，同时前期的优惠活动不能同时享受，参加本次活动的用户20xx年7月31日前签单有效;

3、参与本次活动的用户，预定金不退;

4、套餐每米加x元可换哥德堡石英石，超出套餐尺寸按正价折核算;

5、通过志邦官方网站报名活动的客户，可免费抢得20xx元新年购物券;

6、本活动最终解释权在法律允许范围内归志邦厨柜所有;

(特别说明：1、本次政策要区别于3.15的活动政策，尽量少进行电器捆绑，让客户不好进行政策对比;2、本次活动的20xx元购物券不可和其他政策同时享受，例如：不可在3.15的政策之上再使用此券。3、各地可设置客户的进店有礼奖，不论订单与否均可获赠价值50元左右的订单礼品。)

1、活动时间规划：

活动阶段活动规划

时间内容

抢抓意向阶段20xx年1月12日―20xx年1月29日各渠道和店面抢抓一切可以购买的客户信息，并对意向客户高度关注

预定阶段20xx年1月30日-2月6日(30、4、5日为爆发期各志邦专卖店集中订单

2、宣传安排：

形式信息传达方式发布时间负责人内容

意向客户跟踪短信1月19日各地总负责人人人短信群发：官方提醒春节期间注意安全

短信1月20日各客户负责人私人提醒春节回老家注意安全

短信除夕夜1月22日各客户负责人拜年短信私人祝福

短信年初一1月23日各客户负责人志邦官方拜年短信祝福

短信年初二1月24日各客户负责人私人祝福回娘家

短信年初六1月28日各客户负责人私人提醒春节返程祝福，并告知活动内容

电话年初六1月28日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

短信年初七1月29日各客户负责人私人提醒上班工作顺利，并告知活动内容

电话年初七1月29日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

电话年初八1月30日各客户负责人电话确认客户是否来?何时来?哪天来?来?

店面包装年初六1月28日各地市场负责人包装氛围+活动信息发布

备注：1、意向抓取每日分解，每人均有日指标。

2、过程维护全员营销，全国各销售单元全体同仁，均需上下同心，确保执行力!

3、物料安排

**商场春节活动策划方案创意篇三**

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处年春节即将到来，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。

春节活动方案：满100送150(年货券)

1、活动时间：xx年x月x日――xx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、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券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，赠券与现金一并退还顾客。

**商场春节活动策划方案创意篇四**

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处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，某某商场将推出“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×月×日――20××年×月×日

2、活动内容：活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券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，在某某商场均可使用。

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，在某某商场均可使用。

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;

8)某某商场保留对此券使用的最终解释权。

1、活动时间：20××年×月×日――20××年×月×日

2、春节活动方案：新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持，某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年最低价让利消费者。

**商场春节活动策划方案创意篇五**

★1.礼动新春贺佳节--来店有喜，买即送拜年礼★

★2.金猪送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20元★

★3.金猪送福好运连连--红火靓礼满100六重送★

★4.金猪报喜刮卡连年--购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年★

★5.立丹新春礼上礼---合家满堂红红红火火过新年★

★6.金猪进门全家旺--立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利★

★7.浓情蜜意爱要久久--温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您★

200\*年2月9日(五)-200\*年2月25日(日)17天

★1.礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼★

1.活动时间：0\*年2月18日(初一)-0\*年2月20日(初三)3天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。(赠奖地点：大门外赠奖处)

赠品：(新春红包袋或新春对联)数量：300份\*3天=900份预算：2.2\*900=1980元

★2.金猪送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20元★

1.活动时间：0\*年2月9日(五)-0\*年2月25日(日)17天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上(含100元)，均在售价基础上按每100元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

★3.金猪送福好运连连-红火靓礼满100六重送★

1.活动时间：0\*年2月9日(五)-0\*年2月25日(日)17天

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满100元以上(金额不可累计)可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与红火靓礼六重送的活动，领取相应级数的礼品,顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

红火靓礼六重送奖品设置

100元-200元级;送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

201元-300元级;送成本价5元的礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

301元-400元级;送成本价7.5元的礼品(赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元-500元级;送成本价10元的礼品(赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

501元-600元级;送成本价12.5元的礼品(赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元-800元级;送成本价15元的礼品(赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注：(礼品金额设置按每一级别奖品最小金额\*2.5%计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元-1600元领第一级礼品，1601元-2400元领第二级礼品，2401元-3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品：(见上)数量：400份/天\*17天=6800份合计赠品预算：平均价8.75元/份\*6800份=59500元每日赠品预算：59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业额220,000元计算)

印刷气氛牌：2,000张费用预算：1120元(单色单面)

★4.金猪报喜刮卡连年--购物满200元，........为您备足精选年货★

1.活动时间：0\*年2月18日(初一)-0\*年2月25日(初八)8天

2.活动地点：1-4楼

**商场春节活动策划方案创意篇六**

20xx年春节前夕

xx珠宝全国各地专店/柜

“大声说sorry”美丽心灵假面秀

夫妻和情侣间的隔阂来自于猜疑和不能坦诚相见，加上中国人在情感表达上的含蓄，导致了更多的猜疑和隔阂，我们的“善美”和“信守”两款系列钻饰的诉求都在情感上，我们要从情感上消除这种猜疑和隔阂，达到“善美”和“信守”的目的，同时为了更好的提供给人们一个消除这种猜疑和隔阂的机会，我们策划了这次“大声说soryy”美丽心灵假面秀，使人们勇敢地对自己的爱人说出“sorry”来，同时又通过假面不暴露隐私，从而使夫妻或情侣之间隔阂全消和坦诚相待，突出“善美”和“信守”的情感诉求。

1.造势宣传：

(1)1月2日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是《“大声说sorry”美丽心灵假面秀等你来》，12月24日―30日接受活动报名，参赛者必须到xx专柜现场报名(无论是否购买都可报名)，参与活动者登记报名后领取假面和参赛号码(一对夫妻或情侣一个号码);

(2)在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电 话的详细广告。

2.活动程序：

(1)上午9：00-9：30现场珠宝模特秀，模特佩带首饰为“信守”、“善美”系列钻饰;

(2)上午9：30-9：50请当地歌手现场演绎《信仰》(张信哲原唱)、《想你的365天》(李玟原唱)的歌曲等等;

(3)9：30-9：55向观众散发选票(一半是选票，一半是xx珠宝的宣传页);

从9：55开始1号参赛者戴假面上台，主持人即兴采访(问题如：参赛者年龄?当前是什么关系?结婚、谈恋爱几年了?家庭情况如何?等等);

(4)1号参赛者戴假面相互对双方说“最sorry的一句话(或一件事)”，主持人主要在此过程中起引导作用;

(5)接着2号、3号……参赛者类似1号参赛者进行现场秀;

(6)11：30-11：50现场秀结束，收取观众选票(只收选票的那部分，xx宣传的部分不回收)及在公证员的监督下统计选票，同时艺人演唱《爱就一个字》(张信哲原唱)(也可现场播放录音带);

(7)11：50主持人公布获奖者，奖项设置如下：

最深情情侣奖：1名奖信守系列首饰一套及圣诞礼物一份;

(8)以《明天更美好》或《同一首歌》谢幕。

1.珠宝模特秀：300元x5=1500元;

2.艺人现场演唱费：6000元;

3.奖品(信守系列钻饰)费用：4000元左右;

4.x展架：65元x2=160元，条幅：150元，假面：10元x20=200元;

5.场地布置费：1000元左右;

6.选票：0.5元x500份=250元;

7.媒体宣传费：5000元左右;

8.总计：18260元。

另：

活动控制与推广问题说明：

1.参与本次活动加盟伙伴选择好方案后不得在活动过程中随意更改活动细则，如需更改须和xx珠宝推广总部联系，取得总部认同后方可更改;

2.网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好“造势”宣传;

3.注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的;

4.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;

5.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、顾客反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

6.印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找