# 商场节日活动策划方案 商场狂欢节活动内容方案(四篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-13

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。商场节日活动策划方案 商场狂欢节活动内容方案篇一...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**商场节日活动策划方案 商场狂欢节活动内容方案篇一**

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

活动内容：

中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)活动内容：

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

商场节日活动策划方案 商场狂欢节活动内容方案篇二

一、活动组委会

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

二、活动时间：

9月6日至9月30日

三、活动目的：

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

四、活动主题：

庆中秋，迎国庆，送大礼!

五、活动口号：略

六、场景布置：

(一)场外布置(美陈)：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节;

外墙悬挂巨幅：宽：高=10\_13m，宣传活动内容;

在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)场内布置：

1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈);

3、在一楼入口处设立一座牌坊，在收银台后侧陈列月饼一条街，在月饼一条街上端悬挂吊牌，烘托月饼一条街气氛;

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼;宫廷灯笼300个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面);吊旗1000张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、中厅中央吊一个大型(2.5米宽)的灯笼，在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

七、宣传策略

1、dm海报宣传(具体操作明细见附表);

2、电视媒体宣传：

a、宣传内容：月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容;

b、时间：9月20日26日;

c、费用收取：

d、宣传形式：动画图片加文字。

3、场外巨幅、展板宣传;

4、场内播音宣传;

5、社区各人流密集处以小条幅宣传，内容：“\_\_购物广场祝全市人民中秋节快乐;中秋大宗购物热线：\_\_\_\_\_”

八、活动策略：

活动一、购物满20留住快乐瞬间

活动时间：9月1---9月30日

活动内容：一次性在本商场购物满20元以上可凭电脑小票在商场入口处靓新新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：

一等奖：奖价值288元摄影套餐

二等奖：奖价值198元摄影套餐

三等奖：奖价值98元摄影套餐

详情请到靓新新娘婚纱摄影咨询处咨询。

此项活动奖品由靓新新娘婚纱摄影赞助

教师节

活动二、老师，您辛苦了!

活动时间：9月10日

活动内容：

1、9月10日教师可凭购物小票(不限金额)和教师证在服务中心领取礼品一份。限量100份，送完即止!男教师送领带，女教师送化妆品(礼品由前台部发放)

礼品由百货部负责提供，男士领带40条;超市部日用区女用化妆品60份。

2、9月10日，教师凭教师证在服务中心登记领取1张“教师优惠卡”，教师在二、三楼各专柜收银台或一楼35号收银台一次性买单超过50元可凭“教师优惠卡”少付5元钱。限量160名

注：企划部在9月9日前将“教师优惠卡”设计打印好由财务盖好章交前台部执行。

活动三、办喜事，找\_\_

活动时间：9月10---10月7日

活动内容：活动期间我购物广场为办喜事的消费者准备了大量的结婚用品，并设有大宗购物服务点(服务中心)，并均可享有返利或打折优惠。同时结婚用品在一楼堆头展销，包括：糖果、烟酒、饮料等

活动四、买30元送30元现金券

活动时间：9月18日—10月7日

活动内容：凡一次性在本商场超市区购物满30元送价值30元的百货现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：

1、现金券只能在百货部指定专柜使用;

2、现金券在9月18日至10月7日期间消费有效;

3、现金券不设找零，不兑换现金;

4、购买百货满98元时使用一张，满196元时使用2张，以98为整数倍递增，多买多用。

5、现金券盖有本公司财务印章均为生效;

6、本次活动的最终解释权归\_\_购物广场。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

活动五、国庆出游用品

活动时间：9月20日至9月30日

一楼特卖场旅游用品展销：包括旅游箱、包、食品等

活动六、购物在万联，旅游我出钱

活动时间：9月18日——9月30日

活动内容：

凡于活动期间在我购物广场一次性购物满18元以上便可以参加抽奖活动。将抽奖箱中的奖券抽出，填写好副券(姓名及联系电话)投入奖箱中保留正券，以便兑奖。

兑奖时间：9月30日晚上20：00

奖项设置：

特等奖1名，奖现金1888元

一等奖2名，奖现金888元;

二等奖3名，奖现金388元;

三等奖5名，奖现金188元。(共计5768元)

活动七、中秋团购，现金折扣

活动时间9月1日至9月28日

活动内容：凡在活动期间在我购物广场大宗、团购月饼均有折扣返利，买得实惠，吃得美味。大宗、团购热线：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;联系人：\_\_\_

活动八、大型文艺晚会，精彩粉呈

活动时间：每个星期六、日每日均有大型促销活动、趣味游戏和精彩文艺晚会等待您的参与!

活动安排：

九、费用预算：

1、外墙巨幅10米\_13米\_7元/平方=910.00元

小条幅：130元/条\_15条=1950元

2、海报共两期16320元

3、抽奖活动：5768元

4、灯笼：300\_7+8\_30=2340元

5、中厅布置：约2024元

6、其它费用：约300元

7、电视广告费用：4800元;

8、文艺晚会费用约4000元

合计约：38388元。

商场节日活动策划方案 商场狂欢节活动内容方案篇三

一、活动目的:

1、紧紧抓住本月销售高峰的来临，通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升我司对外整体社会形象;

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

二、活动时间:

20\_\_年12月2日——12月27日

三、活动宣传计划:

1、海报:根据公司总体安排。

2、电视:为期一个月，11月25日—12月25日插播本港台、翡翠台，每晚7:30分播出30秒广告，共60次，费用共计:14108元

3、场内外广告牌宣传:总体要求:活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场气氛布置:总体要求:节日气氛隆重、浓厚、大气。(单独出台方案，在此略。)

四、活动组织计划:

(1)分时间段的活动安排:

(为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对\_\_\_的印象，不断实施消费行为。)

第一周:12月2日—12月6日

惊喜第一重:购物积分送大米，积多少送多少!

市场分析:目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着华润的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间:12月2日—6日每晚7:30开始

活动内容:

“顾客是\_\_\_的上帝，\_\_\_更离不开顾客的支持“，为了感谢对\_\_\_长期支持而又忠实的顾客，\_\_\_超值回报:凡于此期间当日晚7:30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动!凭积分卡和电脑小票(限当日7:30之后小票，金额不累计)到商场出口处领取。送完即止。生鲜20\_\_斤大米

第二周:12月7日—13日

惊喜第二重:\_\_\_积分卡再次与您有约!

分析:由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢?办法:再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间:12月7日—11日

活动内容:狂欢圣诞节，\_\_\_积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满100元加2元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注:凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场大宗购物处办理。

第三周:12月14日—18日

奶粉文化周

活动时间:20\_\_年12月14日—12月18日

活动内容:结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计700份，此期间提供10个奶粉惊喜特价。

第四周:12月21日—12月27日

惊喜第四重:狂欢圣诞节，加一元多一件!

活动时间:12月23日—25日

活动内容:凡于此期间，当日在我商场一次性购物满58元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

购物满58元加1元得\_\_\_圣诞帽一顶(限量300顶日用)

购物满118元加1元得\_\_\_柚子一个(限量300个自理)

购物满218元加1元得500ml生抽一瓶(限量300瓶食品)

惊喜第五重，圣诞老人来啦!甜蜜礼品大派送

活动时间:12月24日、25日

活动内容:每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。(预备:大约每天约30斤糖。)

(2)周六、周日活动安排:

目的:根据目前销售情况及本地人消费习惯，周六、周日的客流还具有挖掘的潜力，通过以下活动，旨在拉动周六、周日销售，提高本月整体销售额。

狂欢圣诞节，超低特卖场

时间:12月5日、6日、14日、15日、21日、22日

内容:每天11、12、13、14部门提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的电脑小票.每人每票限购一份，售完为止。

购生鲜得柚子

活动时间:12月5日、6日、14日、15日、21日、22日早9:30—11:30下午3:30—5:30

活动内容:每天15部、25部轮流派员工负责组织，购生鲜满18元均可到商场出口参加投柚子比赛，一票一投，投中者即可得此柚子一个。(每天限量200个，共计1200个自理)

圣诞到，好运来!

活动时间:12月5日、6日、14日、15日、21日、22日

活动内容:圣诞节快乐推出:购物玩骰子，好运自然来!凡在我商场购物满58元的顾客，即有机会凭电脑小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满98元两次，168元以上三次，我们的奖

项设置有:

幸运奖:掷出六个六点，奖价值100元以上的礼品一份;(1份/天，计6份，600元)

玩骰子“高手”奖:掷出六个一点至六个五，奖价值30元以上的礼品一份;(5份/天，计30份，900元)

玩骰子“幸运”奖:掷出任何5个以上相同的点，获得价值5元礼品一份;(50份/天，计300份，1500元)

玩骰子“参与”奖:掷出3个以上相同的点，奖纪念品一份，每日限量，先到先得，送完即止。(100份/天，2元/份)

“您的健康，我们的心愿”\_\_\_全民长跑运动会

活动时间:12月21日早9:00—10:00必须与政府相关部门联系能否做?必须有相关部门审批，注意顾客安全。

活动内容:为提倡全民健身意识，关注人们健康，拉近与社区人民的友好关系，发动增城市民举办一期长跑运动会，凡在我商场购物满50元均可报名参与，参加者年龄从10岁—50岁不等，中青年为宜。名额为100人，活动结束后，每人均得纪念品一份。(由保健品厂家提供，冠军1名奖价值500元保健品一份，亚军1名奖300元保健品一份，季军1名奖100元保健品一份，其余均奖价值20元保健品一份。)食品

“狂欢圣诞周快乐无极限”系列活动

活动时间:12月21—27日

活动内容:购物、娱乐、休闲，\_\_\_与您开开心心过圣诞，为此我们特准备了每晚一场大型娱乐节目，敬请大家关注\_\_\_，聚焦\_\_\_。

时间:每晚7:00地点:\_\_\_商场入口舞台

12月21日—23日:影片经典放送:由13部负责放背投。

12月24日:“圣诞狂欢周”化妆舞会:员工集体报名参加，节目以现代舞、流行歌曲、街舞、迪斯科、圣诞老人表演游戏。穿插糖果免费试吃(10斤软糖)啤酒免费饮(30瓶)，并于现场抛送礼品。舞会可邀请顾客参加，以活跃气氛。

12月25日:“狂欢圣诞周”大型时装表演秀:由购物广场“魅力美眉”时装队组织。

12月26日:厂家大型文艺晚会:由厂家负责邀请歌舞表演团举办一场专业文艺晚会。家电出1500元，广场邀请专业表演

12月27日:少儿游戏大比拼:年龄5岁—15岁，呼拉圈比赛6组，每组5人，跳绳比赛6组，每组5人，共计60人。

五、费用预算。

经过了我们对圣诞节促销活动的精心策划以后，无任你们是公司的领导还是公司的策划活动的主要负责人，都应该好好的看看以上俩大对商场圣诞节促销活动方案的例子。当然这些商场圣诞节促销方案都是针对那种比较大的商场，一般小的商场是办不起这样的活动的，请大家看着自己的能力来办这今年的圣诞节促销活动。

前言:一年一度的春节即将来临，同时消费的高峰也将在年前十天左右，各个厂家都在积极应对，力求在春节再创佳绩，为20\_\_年的销售开一个好头，但如何去抓住春节这个大市场?同时超惠百货也迎来了五周年店庆之喜,为此,我们可以合二为一,但按原日期为13日的话,时间显得有些过于仓促,同时13号为星期二,也尚没到顾客全面动员筹备年货的高峰期,因此企划部特将下期活动日期安排从17日开始,至年初一26号,共10天,下期为元宵节/情人节合一档期(2月8日-2月15),本期活动策划如下：

活动主题:5载辉煌,感恩回馈

副题:贺新春,庆店庆,来者有惊喜!

活动时间：20\_\_年1月17日-1月26日

惊喜一：年三十，发红包,20\_\_元大红包等着你!(原元旦活动)

活动内容：即日起-1月25日，凡一次性在本商场购物满18元的顾客可获抽奖券一张，专柜满36元送一张，依此类推，多买多送，并把副券投入抽奖箱内,本商场将在年三十晚(即1月25日晚)七点三十分在超惠大舞台进行抽奖，20\_\_元大红包等你拿.奖项设置：

牛年最牛奖：1名 奖 超惠百货20\_\_元大红包一个!

牛年大发奖：2名 奖 超惠百货888元大红包一个!

牛年一路发：3名 奖 超惠百货168元大红包一个!

牛年小发奖：88名 奖 超惠百货8元小红包一个!

注:以上红包金额均为现金购物券,可在本商场超市区当现金使用.

惊喜二、辉煌5周年，有买还有送!

1月17日,凡一次性在本商场购物满28元以上者，均可凭电脑小票到一楼服务台免费领取“355ml”可乐一罐，单张小票限送一罐，小票另还可参加抽彩电活动!

费用预估:350罐/天\_1.8元=630元

惊喜三、虎气冲天迎新年、贺年糖果任你抓

活动时间：1月18日至1月25日(共8天)

每天上午10：00至晚上20：00

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“免费抓糖果一把”。

活动细则：

1、限超市区购物者参与,专柜无效;

2、单张电脑小票最多可抓三次;电脑小票当天有效，小票金额不可累计;

3、抓取糖果时只能用一只手，用两只手所抓取的无效。

采购部：负责散装糖果、饼干、果冻的筹备或联系供应商赞助。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

营运部：负责活动商品的调拨与发放。

防损部：负责活动现场的秩序维持。

预算： 预计一天需120斤糖果，八天需960斤糖果，

每斤4元左右\_960斤=3840元左右

惊喜四：出门恭喜又发财、吉祥利是到手来

活动时间：1月26日(即大年初一)

活动内容：凡光临本商场的前168名顾客，即可获得由本商场送出的“吉祥如意”大利是一封。大年初一商场门口两侧各站9名迎宾小姐迎宾，开门前放礼炮以示吉详，开门红利是由店长或其它高层领导亲自派发。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元;

防损部：负责活动现场的秩序维持和礼炮鸣放。

预算： “吉祥如意”红包168个，企划部原已有。

共168\_2元=336元

惊喜五：购物你若在超惠、红包拿到笑呵呵

活动时间：1月26日至1月28日(年初一到年初三)

每天上午10：00至晚上20：00

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元以上的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“任意抓取红包”一个。单个红包金额可达88元，每天数量有限，抓完即止。活动策划

活动细则：1、限超市区购物满28元以上者参与，专柜无效;

2、单张小票限抓一次，限一个红包;

3、电脑小票当天有效。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元;

防损部：负责活动现场的秩序维持。

预算：预计900张红包(企划部已有利是封)

其中1元的400张、2元的337张、5元的100张、10元的30张、15元的20张、20元的10张、88元的3张。

商场节日活动策划方案 商场狂欢节活动内容方案篇四

活动时间:12月1日(周五)—12月3日(周日)

活动主题:相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

活动说明:策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

活动地点:门前广场

活动内容:

一、卖场圣诞氛围营造

a、门前广场可设置这样一个场景造型:在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注:音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b、营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c、划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

二、主持人节目促销活动

(1)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明:在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺):

一等奖:1名，29寸彩电一台

二等奖:3名，vcd一台

三等奖:20名，圣诞音乐cd一张

四等奖:100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语:圣诞快乐、新年快乐。

操作说明:手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注:购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

(3)圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明:在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇”圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤土，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项:可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流;蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

(4)购物送c打

cider(c打)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明:可以事先通过报纸广告、海报、dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

(5)购物送免费餐券!

兑换地点:总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满20\_\_送两张，限单张小票，不可累计。操作说明:对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，餐券倍受欢迎，还能在邀约进餐的好友中进一步传播金义。

(6)其他促销活动

圣诞服装大特卖:冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等

圣诞特卖，开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等

圣诞玩具节:玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

三、特别企划——公益活动(主持人煽情串词)

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置:冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明:邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升金义百货的美誉度。

※主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解金义百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

冬至、圣诞、元旦、春节、元宵、及情人节促销方案

活动时间20\_\_年12月20日至20\_\_年2月15日

四、活动主题:欢乐节日\_劲爆优惠大行动!

活动重点说明:20\_\_年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品的热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

l活动内容

一、活动一

活动主题:20\_\_年圣诞节活动--\"购出重重温暖\"

活动时间:12月20日至20\_\_年1月3日(第31期快讯日期)(跨冬至、圣诞节、元旦)

活动说明:每年的12月25日，是徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节

具体内容:

1、卖场圣诞氛围营造

a)大门口:入口两边各放两个2米、1米高的冲气圣诞老人，和2棵1.5米、1米高圣诞树等。

b)大门门框:做圣诞喷绘

c)大厅:用三层围缦定一个中心点吊一个大钟，中厅放置1.80米高的圣诞老人1个、4米高圣诞树一棵(加彩灯)做一间别墅式的房子，和草地等

d)卖场布置:天花上方挂吊钟，收银台上方挂拉花和圆花环，营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

e)划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来宣传圣诞氛围等。

2、促销活动惊喜连连!

惊喜①:海报换礼品，剪角来就送!开心圣诞节!

凡12月25日圣诞节当天营业开始，顾客只需在\_\_\_\_\_\_商场购物(金额不限)即可凭海报剪角和购物电脑小票在一楼入口处圣诞老人手中换得精美礼品一份。

换领方法:顾客凭海报剪角至本商场大门口的圣诞老人手中可换得礼品一份。礼品数量有限，先到先得，送完即止!

惊喜②:小朋友们的快乐圣诞节!

12月25日当天，凡光临\_\_\_\_商场的前500名儿童可免费获得圣诞礼物一份。礼品共500份，先到先得，送完即止。

操作说明:礼品可是卡通面具、口哨、食品部赠品等

惊喜③:圣诞一元区特卖!疯狂抢购区!

活动时间:20\_\_年12月20日至20\_\_年1月4日止

活动内容:可将以下类似商品列入一元区内:如圣诞小礼品、圣诞帽、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干、八宝粥、沐浴绵等等。玩具部做一些玩具堆头和部分特价玩具营造一个玩具节的气氛。

操作细节:可将其中三至五个商品超底价卖(每位顾客限量购买)，如原价

2元现价1元之类的，每天可将超底价商品限量发售，由营运部按时段控制。但要确保这些超底价商品每天都有一至两个时段有售。

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