# 最新三八节商家活动方案设计 三八节活动创意方案(三篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-08-05

*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。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到...*

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。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**三八节商家活动方案设计 三八节活动创意方案篇一**

活动主题：情系3.15爱心连万家

活动地点：购物广场业态、综合超市

副题：关注3.15投诉有理更有礼

活动内容：

一、超市“五优”郑重承诺

1、优雅的购物环境：布置各大卖场，营造热闹的卖场气氛和环境。

2、优质的商品质量：活动期间，凡在卖场内找到过期商品以及存在质量问题的商品，均可获得小礼品一份。

3、优异的服务品质：3.15当日，凡到超市购物的顾客均可到服务台领取一份“服务质量有奖调查活动”表，填好后交回，即可获得佳用“好口杯”一个。

4、优价的特卖活动：活动期间，推出一批特卖商品(确保质量和品质)，超低价促销。

5、优厚的促销内容：推出一批百货和小食品进行买3送1活动。

二.、超市诚信——与您互动消费者权益日.

1、消法咨询：3月15日上午，由市消费者协会在第一购物广场门前设立咨询台，向消费者宣传消费者权益保护法的有关条款，并现场接受和处理维权投诉。

2、请您监督：提前招募消费者代表50名，3月15日下午在第一购物广场门前举行授权仪式，聘请他们为佳用公司的监督员，负责佳用各超市的商品质量监督工作，定期给公司提出各种整改意见和建议，根据所提建议的采用价值高低，佳用为其提供价值20——100元不等的纪念品。

三、真情回馈消费者

1、您的新衣我的心意

①“告别冬天”服饰特卖：凡一次性购买所有特价冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、羊绒衫满80元均可获赠价值10元左右的手套一双或精美纱巾一条;满120元获赠价值30元左右的棉拖鞋一双或围巾一条;满160元获赠价值50元的保暖内衣一套。(多买多送，送完为止)

②“走进春天”新品热卖：凡一次性购买各品牌新品春装、休闲服饰、鞋类满120元均可获赠价值10元的礼品一份;满180元获赠价值20元的礼品一份;满220元获赠价值30元的礼品一份。(多买多送，送完为止)③童装展示发布：在时代店组织儿童时装表演，进行精品童装秀，尽显童真童趣，促进销售。

凡购买模特身上的童装，均可获赠精美风筝一只;购买别的童装也可获得精美礼品一份。(多买多送，送完为止)

2、猪年有好味养好您的胃

①食品区：一批休闲小食品惊爆价促销。②生鲜区：⑴凡一次性购买生鲜满20元均可获赠鲜鸡蛋3只。(多买多送)

⑵限时特价水果1元1斤。(3.15当天早上9：00——10：00、下午3：00——4：00、晚上8：00——9：00;每人限买2斤)

四、特别企划：情涌柳北超市——购物淘金在柳北来柳北超市，获幸运之奖：3.15当天，在超市内不同的地方放置10套加盖佳用印章的电脑打印字(佳用诚信购物放心)，如能找齐一套，即可到服务台换取价值50元的奖品一份。(每人限找一套)活动配合：商品行政部安排促销活动细则采购中心组织产品及联系供应商品安排促销活动营运部实施活动计划企划中心制定方案及实施广告项目广告支持。

**三八节商家活动方案设计 三八节活动创意方案篇二**

一、前言

21世纪是信息的时代，也是中国发展的黄金时代。作为中国的通讯巨头——移动，又将如何来面对中国这个世界最大的市场呢?

据《电子工业展望：中国》报告：20xx年中国手机用户已达1.45亿户，成为世界第一大市场。截止到20xx年6月底，中国的移动电话用户总数达到1.76亿，累计新增用户3135.7万，比去年同期增长50.9%。平均每月以500万户左右的速度递增。20xx年中国移动电话用户的增长可保持在6000万左右，未来5年内仍将以每年6000万左右的速度增长……

据移动电话消费行为的调查显示30岁以下用户的比例持续增长，其中以21-25岁最为明显，由20xx年的25.8%上升到20xx年的33.4%而逐步成为一支重要的消费群体，其中以大学生的消费数量占73%左右，大学生已经成为了一股不容忽视的消费群体。(数据来源:ccid20xx，11)

二、活动意义中国移动校园推广活动策划方案(1)

大学生是一个极为特殊的群体，这个群体本身有着多种特征。他们拥有较强的消费欲望和一定的消费能力，而且在校大学生也是未来几十年内的消费主力，如能在校园内就在大学生心目中树立良好的品牌美誉度和忠诚度，这对企业的未来将产生及其深远的影响。

三、活动环境分析

1、消费群体分析：随着学生这个消费群体的日益庞大，许多商家都已经把眼光转移到对它的开拓上。目前的校园活动已经到了泛滥的地步，有品位有意义的活动却十分罕见。而且过多的商业活动也使得校方对活动的支持力度一降再降。根据大学生中的调查显示，大于45%的同学对于商家在校园的促销活动提不起兴趣。(高年级的学生占相当大的比例)因此如何提起大学生对此次活动的兴趣以及怎样获得校方的大力支持是这次活动的重点，也是能否做好这次活动的关键。

2、竞争对手分析：目前的国内通讯依然呈移动、联通、电信“三足鼎立”的局面，移动虽然在消费者比重上遥遥领先于后两者，但联通、电信的价格战却也使得移动在竞争上处于尴尬的局面。虽然移动优良的信号传输仍能使自己立于不败的境地，但是后两者对于信号传输方面积极的改进使得移动不得不处于前狼后虎的境地。另外资费方面仍然是移动最大的弱势。中国传统的经济理念——经济实惠仍深深的印在人们的心中，这一点对于移动仍是最大的“敌人”。如何解决这一问题仍是今后移动发展所面临的最大障碍。

**三八节商家活动方案设计 三八节活动创意方案篇三**

一、市场分析

(一)芜湖商场市场分析

近几年，芜湖百货商场市场发展迅速，数量逐渐增多。随着国家产业政策鼓励百货商场产业向高技术含量产品发展，国内企业新增投资项目逐渐增多，更多的投资者对大城市商场市场的关注越来越密切，当然也包括芜湖市，这不仅促进了芜湖市经济的发展，也加大了芜湖商场之间的竞争。

(二)消费者分析

随着经济的发展，收入水平的提高，消费群体在不断的壮大。而从人群购买类型来看，女性的购物欲望明显高于男性，某些商品即使购买后并不立刻使用，但大多数女性也会出于减价等原因而购买。而且就我国现在的家庭来看，在家里掌握财政大全的往往是女性，所以女性消费者是的消费群体。基本上男性消费者只有在明确了购买内容后，才会去选购商品，购物时很少会超出原先的计划，通过卖场消费者调查发现，在140份调查问卷中，女性消费者约占消费群体的71%。如下图所示：

(三)吉和商场分析

优势：吉和商场在本地拥有较高的知名度，而且价格合理、服务周到，商场产品货物齐全、秉着全心全意为顾客服务的宗旨和理念，受到广大顾客的好评，因此消费群体相对稳定。

劣势：吉和商场相对于其他商场来说，地理位置不是很优越。而且商场形象布置简单，不能体现出在商场行业的领导地位。

机会：伴随着市政建设和市经济的发展，吉和商场的附近正筹建居民区域，为商场的潜在发展带来了巨大影响。同时，商场的日用品和女性消费品的种类逐渐增多，将会吸引更多的女性顾客。

威胁：在本地区，随着经济的发展和政策的优惠，大型商场逐渐增多，各种促销活动和折扣方式相继涌出，给吉和商场带来了一些竞争和不利。

吉和商场会更加努力地抓住机会，克服困难，保留原有的优势，同时努力创新、继续贯彻“一切为了顾客、为了顾客一切”的理念。

二、促销目标

吉和商场的顾客以女性居多，而且年龄、阶层有所差异。在商场的化妆品及日用品市场当中，年轻的女性消费者占多数：在生活用品和食品当中以老年和中年女性古顾客为多。所以我们把本次商场的促销目标市场定为女性消费者群体，其中包括年轻女性顾客和中老年女性顾客。此次的促销目标是扩大商场在女性消费群体之间的影响力，稳定消费群体，以更进一步的提高商场的业绩。

三、促销主题

3月8日是中国的妇女节，是中国女子重要的一个节日，为此，我们做出了活动，同时也做了市场定位“三月女人天，亮丽妇女节”。

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