# 2024年购物中心清明节活动策划方案(五篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-18

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。购物中心清明节活动策划方案篇一二、活...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**购物中心清明节活动策划方案篇一**

二、活动时间：20\_\_年2月23(初十)日-28日(十五)

三、活动内容：

● 好元宵 新世纪

年年元宵年年圆，大家小家俱团圆。好友齐聚新世纪，大家一起吃汤圆。圆圆汤圆香滑甜，入口犹香暖心田。幸福好运随春至，全家欢乐庆团圆。新世纪、猜灯谜、逛夜街、吃元宵，新世纪元宵最热闹，新世纪元宵最美满。20\_\_年元宵节，新世纪推出元宵节系列活动，超市推出汤圆、水饺等商品超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动!科迪、思念等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆大特卖，名品元宵汇聚新世纪。

正月初十至十五，凡在超市购物满88元以上，服装百货类满188元以上，均可凭购物小票到一楼总服务台领取元宵一袋，数量有限，送完既止。(每天限1000名)

● 灯谜猜猜猜，鼠年灯谜展

正月初十至十五，凡在超市购物满18元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：瓜子1包或新世纪台历1本

1、此活动必须凭购物小票参加。

2、所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。

3、所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

四、[广告宣传]：

序号

项目

位置

备注

1

电视台广告、飞字广告，气象局广告

电视台媒体

播放时间：2月22日至28日

2

dm单页

活动内容

大度16开老店一面，人民商场店一面

3

灯谜

新世纪老店一楼走廊

初九到位

4

吊挂pop 好元宵 新世纪

年货大街换元宵挂旗

写真双面(初八到位)

5

门外看板

东门、圆门、南门大看板

写真(初九到位)

6

超市收银台/服务台活动告知板

小看板(初九到位)

7

喷绘 活动内容

二楼中厅

(初八到位)

购物中心清明节活动策划方案篇二

一、活动背景

春节人们忙于辞旧迎新、探亲访友，顾不上吃顾不上玩，正月十五吃汤圆、猜灯谜、赏花灯，有的吃又有的玩，所以元宵节才是年味最浓的时刻。“去年元夜时，花市灯如昼;月上柳梢头，人约黄昏后。”元宵节未婚男女借着赏花灯也顺便可以为自己物色对象，所以元宵节还是个特别受年轻人青睐的浪漫节日。基于以上原因，本次元宵节促销将以“汤圆、灯谜”等为背景，突显一个“闹”字，通过各种新颖、有趣的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度，掀起春节后第一个节日销售高潮。

二、活动目的

通过元宵节促销活动营造传统节日氛围，充分利用热闹、喜庆、浪漫的节日气氛来刺激和诱导顾客消费，达到带动人气，提高销售的目的。

三、活动时间

2月28日(正月初十)—3月6日(正月十六)

四、活动主题：沸腾元宵，暖心聚惠

五、活动内容

活动一：元宵“球”团圆，好礼“球”带走

为凸显元宵节“闹”字，提升节日氛围，特在元宵节活动期间推出顾客”找不同，好礼送不停”大型娱乐促销游戏。

活动细则：

超市企划部需提前制作“十个”不同版本的找“球”图片，并且“○”可以用橡皮进行擦拭，管理人员随时在图片里进行涂改隐藏，以便顾客快速找到，第一张图片里，暗藏着一个“○”，第二张图片里暗藏着二个“○”，以此类推，第十张图片暗藏着十个“○”。顾客在规定的时间里照的球越多，奖品越丰厚。

参与规则：

凡在2月28日、3月1日活动期间，顾客单票购物满118元即可持购物小票到超市出口活动处参与活动，顾客自行选择找几个球，每人每票只能找一处，相同的时间找到的球越多，奖品越丰厚，成功以此类推，奖品以此增加，找到哪个阶段，领取哪个阶段的奖品。为促进人气，本活动可多人共同找，但奖品只奖励一份。找到1个球：奖励铅笔一支;

找到2个球：奖励签字笔一支;

找到3个球：奖励文具盒一个;

找到4个球：奖励抽纸一盒;

找到5个球：奖励可乐一瓶;

找到6个球：奖励汤圆一袋;

找到7个球：奖励汤圆二袋;

找到8个球：奖励洗衣液一桶;

找到9个球：奖励大豆油一桶;

找到10个球：奖励购物卡50元购物券一张。

促销点子：

选择赠品赢顾客。

在节假日里我们怎样选择赠品?

活动二：元宵乐购，趣猜灯谜

为体现与顾客互动性，迎合节日特点，特在元宵节当日推出猜灯谜活动：

凡在3月5日元宵节当日活动期间，超市在收银线处悬挂宫灯，宫灯下面悬挂灯谜，顾客交款后可在一边进行猜灯谜活动，顾客可将猜出的谜底到值班经理处核对，顾客只要猜对灯笼上的灯谜，即可获得灯笼一只或汤圆一袋。

活动三：团团圆圆闹元宵美味汤圆大联展

为增加节日商品的特卖活动，特在超市内开辟节日商品特卖区：

开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列等。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、五仁、花生芝麻、无糖等。

现场售卖氛围：一是促销员头戴耳麦，提高叫卖频率;二是增加试吃环节，增加顾客试吃试饮等服务。

促销活动：部分品牌推出顾客凡在活动期间购买指定口味即赠送另一种口味促销活动。

活动四：元宵小吃一条街

为体现试吃试饮促销，增加与顾客的黏性，特在超市外围设置元宵节小吃一条街活动。开设6—10个摊位，包括汤圆冰糖葫芦炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作;顾客凡在活动期间，在超市购物满120元即赠送价值10元小吃券，满240元送20元，单张小票最多限赠两张(赠券时间2月28日—3月5日)，赠完为止。

活动五：沸腾元宵，空袋换购

凡在20\_\_年2月28日—3月6日活动期间，顾客凡集齐\_\_果然爱汤圆3种口空袋即可凭空袋子到超市值班经理处获赠320g果然爱汤圆一袋;集齐6种口味空袋子，可获

赠320g果然爱汤圆二袋;集齐8种口味的空袋子，可获赠320g果然爱汤圆三袋。

活动六：元宵祝福，买一赠一

为做到节日末汤圆的及时售卖，特在元宵节活动的最后一天3月5日，晚上8：00后，3月6日活动期间，顾客购元宵全场买一个赠一个(本品)，每种口味最多赠送20个。

本促销信息要在3月5日下午6:00点在超市入口及各款台公示发布，各门店不得提前发布信息，以免顾客伺机购买。

六、活动宣传及布展：

宣传推广：

1、制作dm海报，每店10000份，夹报5000份，专业投递公司投递到户5000份;

2、出租车后备led显示屏滚动字幕，每日滚动播放，播放3天，在活动开始前2天投放;

3、本市晚间档市民最爱的广播栏目“我们爱当家”栏目，插播促销信息广告20秒;节目前中后各播报一遍;

4、本市晚报及日报三分之一版面，投放各一期，活动开始前一天投放;

5、会员短信，早晚各一条，内容主要是针对会员促销信息;

6、本市区电视台春节栏目晚间档8:00播放15秒促销图像信息。

环境布置：

1、超市广场：

1)印制200面小旗，插放在停车场周边;

2)超市正门贴置写真，内容为活动主题及各商场促销信息。

2、超市内围：

1)超市入口处制作元宵节拱门，材质为双面冷板制作;

2)超市各主通道悬挂红色灯笼(宫灯样式)，成对悬挂;

3)生鲜商场元宵冷柜进行包装(汤圆笑脸)，并且顶部悬挂主题kt板吊旗;

购物中心清明节活动策划方案篇三

活动时间：

活动主题：20\_\_年元宵节促销策划

活动口号：浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

活动节日分析：

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞师舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

活动内容：

一、团团圆圆过元宵美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可缺少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞师舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

注：游园布置必须精美，注意维持活动现场秩序。游园活动的开始和结束可以以爆竹鸣号。

购物中心清明节活动策划方案篇四

一、[活动时间]：20\_\_年2月1日至6月(正月初十至十五)

二、[活动主体]：正月里来闹元宵

三、[活动主题]：

1.正月里来闹元宵 \_\_\_元宵节有戏

活动期间超市推出汤圆、水饺、生鲜商品等超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动!

科迪、三全等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆、元宵齐聚新世纪。最新引进的汤圆机，现场为顾客制作各种口味的汤圆。

备注：每天至少两小时(活动时段请自行安排，建议安排在客流高峰时段，以促进业绩的提升，各部根据情况自行举办相应的大品牌限时抢购活动，力求抢购价低于全县平均水平，以提高抢购业绩。采购部提前洽谈)。

2. 投色子 赢元宵 欢欢乐乐\_\_\_

正月初十至十五，凡在超市购物满58元以上，服装百货类满88元以上的顾客，均可凭购物购物小票到二楼中厅参加“投色子 赢元宵” 活动一次，单票最多投5次。

奖品设置：

1点至5点： 瓜子一袋 6点： 元宵1包

3.灯谜猜猜猜，\_\_\_灯谜文化展

正月初十至十五，凡在超市购物满28元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：1元左右

备注：① 此活动必须凭购物小票参加。

② 所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。

③ 所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

四、 [广告宣传]：

1.电视台广告、飞字广告，气象局广告

电视台媒体

播放时间：2月1日至6日

单页

活动内容

大度16开1页

3 灯谜:一、二楼悬挂灯谜谜面

初九到位

4 吊挂pop 闹元宵 新世纪

年货大街换元宵挂旗

双面(初八到位)

5 门外看板:东门、圆门、南门大看板

(初九到位)

播音:服务台全楼播音

6.超市收银台/服务台活动告知板:小看板(初九到位)

7.门贴:一楼所有正门

(初八到位)

8.横幅:一楼化妆品楼 梯口

kt板双面(初八到位)

礼花:一楼外部燃放礼花

正月十五晚

购物中心清明节活动策划方案篇五

今年元宵节、情人节相对较集中，为把握节日商机，创造更佳的销售业绩，我们将通过“元宵灯谜会”的形式，树立“商品全、品质优、服务好”的新世纪形象来集中组织商品促销活动。

一、活动主题：新世纪元宵灯谜会

二、活动时间：20\_\_年\_月\_日(正月十三)---2月12日(正月十五)

三、活动方案：红红火火新世纪、热热闹闹过元宵

小活动一：庆团圆吃元宵美味汤圆大联展

在超市设立元宵美食街，突出传统文化氛围及新世纪汤圆品种全、质量优的特点，推出各式特色汤圆及礼盒，引导顾客佳节送汤圆，推出部分特价汤圆促销，拉动销售。

小活动二：庆团圆吃元宵猜灯谜中大奖

在各楼层均开辟字谜游乐区，来新世纪的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法

1.必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2.按编号对证确认后方可领取。每人每天限3次。

3.凭有效证件(身份证、学生证、驾驶证等)登记后方可领取。

小活动三：庆团圆吃元宵开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前100名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满20元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

小活动四：庆团圆吃元宵购物打折又送礼

正常商品92折后满100元，(超市商品不打折满100元，化妆品97折满100元)送汤圆1包，满200元送2包，当日小票可累计，多买多送，以此类推。(会员卡可积分)

(黄白金、烟酒、手机、特价、削价商品不参加，羽绒服88折不参加)

四、卖场布置：

a、商场内部：

1、分区域布置，使卖场形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断的提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，创造良好的购物氛围及增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传主题促销活动。

5、商场广播滚动宣传促销活动及特价信息。

6、楼梯换元宵节广告语，“新世纪汤圆格外甜”或“大红灯笼高高挂、红红火火过元宵”，超市元宵美食街悬挂kt板制作的元宵造型进行装饰。

7、超市副食区走廊喷绘玫瑰花背景，铺设地面，红火卖场节日氛围。(元宵节、情人节共用)超市入口地面、出口地面喷绘装饰。

8、制作元宵灯谜，正月十二(活动前)全部悬挂装饰到位。

9、超市元宵节与情人节的装饰一起考虑，共同进行装饰。

b、商场外部：

1、商场入口制作写真版面，宣传主题促销活动

2、装饰布置入口立柱，在门外放置彩虹门，增加节日气氛。

</span

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