# 商场活动策划

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-09-12

*精选商场活动策划模板汇编五篇商场活动策划 篇1促销主题：举国欢腾庆五一，开心购物去xx促销期限：5月1日—5月7日活动一：日化节—亮丽人生活动方法：联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。xx超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体...*

精选商场活动策划模板汇编五篇

**商场活动策划 篇1**

促销主题：举国欢腾庆五一，开心购物去xx

促销期限：5月1日—5月7日

活动一：日化节—亮丽人生

活动方法：

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。xx超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

现场布置：

太阳伞若干（供应商自备），氢气球8个以上（供应商自行广告宣传备用）、气拱门一条（20米）、外场展区（4个）、服务台前展区（其它品牌）、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区（舞台、音响设备）

文艺活动安排：

1、最后胜利（5月1日—7日）

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档20—30样商品，超低价起拍。

活动时间：时间从上午9：00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动（与xx音乐学校联合举办）

2、风情万种（5月2日）

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深（5月3日）

活动形式：婚纱展现场模特表演

4、人生风采（5月4日）

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品；设置一处景点，现场免费拍摄（1人限拍1次）；免费化妆会；美容美发专家咨询会。

5、爱我中华（5月5日）

活动形式：“xx杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童（6-13岁）凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦锈中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线（5月6日-7日）

活动形式：模仿秀卡拉ok大赛

分为少儿组（童声放送）、青年组（明星大挑战）、老年组（老有所乐—戏曲票友之夜）三组

从4月25日开始免费报名。xx服务台进行详细登记。xx从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。（奖项设置：每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：）

商品促销活动安排：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

活动二、爱情岁月甜蜜之旅

促销思路：五一将是婚庆的大市场，将营销目标锁定在五一劳动节，针对婚庆市场开展营销活动，提高企业在婚庆市场的占有率，提高企业知名度。

促销对象：五一节期间举行婚礼的未婚伴侣

促销目标：在促销期间将举行婚礼的未婚情侣锁定

促销时间：4月26-5月7日

活动方法：

1、xx婚纱show（二至三场）

由xx摄影浓情推出其款式新颖、气质独特数款婚纱，邀请知名模特举行“xx婚纱show”。xx婚纱show气势恢宏，内容丰富，必将吸引众多青年男女特别是将举行婚礼的恋人的青睐，为极地摄影提供宣传的有效途径。

2、见证爱情，留住精彩

凡在xx超市一次性购物200元以上，可免费在xx超市商场内由xx摄影师免费拍摄婚纱照一次，并免费提供21寸婚纱照片一张。

凡一次性购物80元以上，可免费在xx超市商场内由xx摄影师免费拍摄生活照一次，并免费提供10寸照片一张。

3、甜蜜之旅

活动期间，凡在xx一次性购物800元以上的未婚伴侣，可享受免费婚照一套。

4、爱情岁月，幸福共享

活动期间，凡在xx摄影拍摄婚纱照的爱情伴侣，凭极地开出证明单，在xx超市购物享受9.8折优惠。

宣传计划：

1、电视广告xx无线频道8次

2、广播电台10天

3、xx商品快讯15000份

4、店面pop

5、xx店面布幅广告1幅

6、报纸广告《xx信息报》1/4版1次

7、报纸软文宣传不少于3篇

8、活动期间举行婚纱摄影展，设置拍摄景点一个。

**商场活动策划 篇2**

前言：老师是天上最亮的北斗星，为我们指明了前进的方向;老师是山间最清凉的山泉，用清香的甘露汁浇灌着茁壮成长的小树苗。在教师节来临之际，祝福天下所有的教师，节日快乐!教师，崇高而神圣的职业。在这属于您的日子里，道一声：老师您辛苦了!

活动目的：

1.以教师节为契机，通过开展一系列促销活动，吸引客流，聚集人气，烘托商场热闹的氛围。

2.以回馈顾客的方式，在新老顾客心目中树立良好的商场形象，并以此维系老顾客和广大会员，提高商场的.美誉度。

3.以公关活动为噱头，配合广告宣传，进一步扩大商场的知名度，为商场发展积累客户资源。

SP主体方案：

SP1：全馆流行商品3折起，凭VIP卡或是教师证可再享9.5折

活动时间：20xx年9月9日--9月1x日

费用预算：0元(由厂商承担)

SP2：感恩教师，九月献礼

活动时间：20xx年9月9日--9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡是在XX百货消费单笔实付金额满388元即可凭当日收银小票至赠品处领取惠尔康菊花茶一箱;满588元即可领取抱枕一个;满888元即可领取5公斤金龙鱼大米一袋。数量有限，送完为止!

费用预算：菊花茶11元\*5天\*200箱=1100元抱枕20元\*5天\*1x0个=1x00元

大米35元\*5天\*100袋=1750元小计：4350元

SP3：天使爱美丽，教师也疯狂

活动时间：20xx年9月9日--9月1x日

活动地点：一楼化妆品专柜

活动内容：化妆品单笔实付金额满200元赠送30元代金券;满300元赠送50元代金券;满500元赠送100元代金券。

费用预算：0元(由厂商承担)

SP4:黄金惊价，绝对惊喜

活动时间：20xx年9月9日--9月1x日

活动地点：珠宝区

活动内容：感恩教师节，百万黄金补贴，先到先得，黄金每克300减30，单笔单柜消费满3000返现50元，满5000返现100元。

费用预算：0元(由厂商承担)

SP5:银行卡会员特权日

活动时间：20xx年9月9日--9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡在XX百货单笔实付金额消费刷交通银行/光大银行/农业银行满288即可领取精美卡包一个，满388即可领取品牌水杯一个，满588即可领取\*高级遮阳伞一把。顾客请凭当日pos单据至赠品处领取。赠品以实物为准!

费用预算：0(由银行承担)

SP6:教师尊享，十倍礼遇

活动时间：20xx年9月10日(仅一天)

活动地点：百货所有楼层

活动内容：凡是光临XX百货的教师皆可凭教师相关有效证件至服务台免费办理VIP卡一张，并享有开卡即送800积分的优待，且凡在XX百货任意消费的VIP教师可持VIP卡以及教师相关的有效证件皆可享受十倍积分。

**商场活动策划 篇3**

时间：20xx年x月x日

地点：

主办单位：

活动目的：端午节是我国二千多年的旧习俗，通过本次活动使同学们进一步了解端

活动主题：“粽”爱端午

时间：20xx年x月x日

地点：

主办单位：

活动目的：端午节是我国二千多年的旧习俗，通过本次活动使同学们进一步了解端午节的由来与风俗，普及端午知识，加深同学们对于端午以及其他中华民族传统节日的认识，给端午增光添彩。

活动特点：活动生动有趣，可以调动大家的积极性，溶爱国情、师生情、友情于一体。表达对我传统节日的热爱与支持，祝愿大家节日快乐。

活动形式及内容：

一、办一期有关端午节的展板，普及宣传端午知识。

二、举办包粽子比赛，做香袋比赛，学生可自愿参加。

三、举办欢庆端午的晚会，演出节目由学生报名参加，经筛选登记录用后方可上演，形式不限。晚会主要是文艺节目，可以使用各种活跃气氛道具和横幅，也可以有互动节目。晚会中可以拍照和录象，来记录这一时刻，晚会结束后，相关文艺内容可以编辑成册，在系刊上发表。

创意阐述：

1、特色统一性：端午活动积极有趣，包粽子、做香袋比赛源于端午节吃粽子，佩香袋的习俗，遵循中国传统节日的特色和特点。晚会节目形式不限，歌曲，舞蹈，朗诵，相声小品，乐器演奏等均纳为主题，内容清新向上。服装、饰品、鞋等任何一方面都可以展现我国传统节日的节日气氛。

2、加强互动性：包粽子，做香袋活动具有节日意义，由学生自愿参加，主动动手，活动互动性强。晚会以节目单为主，先报上固定的节目和表演者，晚会上穿插几个互动性节目，如端午小知识有奖问答，端午故事奇缘话等。

3、扩大参与性：邀请一些知名人士参加，比如：老师、学生会干部、班组长、友人，也就是特邀嘉宾。

4、丰富欣赏性：所有节目的筛选将本着“自愿、公平、公正”的原则进行，参与比赛的同学可自愿上台，调动活动气氛。参与节目者和节目单要经过严密的审核，固定节目数量控制在20个左右。一些有自己节目才能的学生，都可以有一个专门展示自己才华的机会。个人表演、组合表演都可以。

活动流程：

1、宣传委员组织部分学生在活动开始前创办一期生动的主题展板，带领大家了解端午习俗。

2、在晚会开始前举办包粽子、做香袋比赛。使学生们在比赛的过程中进一步对中华民族的传统文化产生兴趣，体验劳动和分享的乐趣。

①准备粽叶、糯米、蜜枣等组织同学进行十五分钟限时包粽子大赛。。主持人计时，选出在规定时间内包的最好最多粽子的学生颁发活动小礼品。

②准备碎布、棉花、香料粉、丝线(或中国结细线)以及剪刀、针、缝衣线，并挑选8名学生在十五分钟内进行做香袋比赛，由主持人和其他学生选出最巧香袋并颁发小礼品。参加比赛的学生可以将所做香袋带走作为本次活动的纪念品。

3、端午节晚会

①班长为晚会致词并宣布晚会开始

②晚会正式开始(具体内容略)

③主持人宣布整场晚会结束

④邀请嘉宾对本次活动的举办作评价

活动组织机构：

1、活动总策划、总负责人：

2、管理帐目：

3、节目组：

4：后勤保障组：

5、宣传组：

6、保安礼仪组：

各任务组主要工作安排：

1、活动总策划、总负责人：负责确定活动邀请的嘉宾并且及时送出请柬。负责活动负责人的会议安排，负责邀请嘉宾代表对晚会的举办给予评价，负责把所有嘉宾安排在前两排就座，成为活动的主角色。

2、管理账目：负责所购物品的登记和账目管理。

3、活动组：所有活动将本着“新颖、有趣、多样”的原则，在题材、内容，质量上下功夫，以确保各活动之间的衔接自然流畅，并使整个活动受到观者的欢迎与好评。

①负责活动的节目组织与保障。规定节目数量并安排演出顺序，督促和指导各节目编排。

②活动时间预测。每个节目需要多长时间，每个板块需要多长时间，整个活动需要多长时间。

③负责活动的节目彩排、正式演出的统筹规划与实施。

④负责中场互动节目的策划安排。

4、后勤保障组：本着勤俭节约的原则，高水平、高质量，圆满地做好活动的后勤保障工作。

①负责收齐班费，购买活动所需物品，购买物品时要索要发票，回来登记报账。

②负责准备好活动当日会场服务物品(水杯、茶叶等)，并接待好特邀嘉宾。准备好垃圾袋

(箱)，监督维护场内卫生，庆祝结束后，负责清扫全场。

5、宣传组：利用各种方式做好活动的内外宣传工作。

①负责相关文件和节目单的制作与分发。

②负责书写主题文字和横幅、标语、展板的制作。

③负责安排班内媒体照相与录像等留念工作。负责活动全纪录。

6、保安礼仪组：

①负责活动的保安及突发事件的处理工作，维护全场秩序。

②负责安排礼仪队人员工作，做好活动的服务工作。

③负责活动前后组织同学和观众进出。

**商场活动策划 篇4**

一、主题

师恩在心祝福语真

二、日期

xx年9月1日至9月16日

三、主要内容

购物顾客，可领取邮资明信片，作为教师节给予最尊敬老师的节日问候。

四、目的

1、打情感牌，通过为学生和老师建立了一种情感沟通的渠道，来获得顾客的好评。

2、在教师节日前后，吸引更多顾客前来，创造销售。

五、操作步骤

1、在商场购物满50元（超市满30元）的顾客可以在总台领取一张邮资明信片，凭购物小票，时间为9月1日至9月9日，共计xx份，送完为止。

2、可以由顾客当场填妥后，交还总台，由商场（超市）负责在教师节前一天邮寄。

3、也可以由顾客自己带回邮寄。

4、xx份明信片送完为止。

5、教师凭教师证和明信片，可以现场领取精美礼品一份（设定价值2元），限领一份，时间截止日为了9月16日。

7、注意：结果会出现一位老师收到若干张明信片，因此需要在现场明示：限领一份。

六、有关明信片和礼品

1、由商家出面统一购置邮资明信片，并上面印刷祝福词：xx（商家）祝福老师们节日快乐，凭此卡和教师证可获赠礼品一份，详见现场海报。

2、明信片选择符合教师节日主题。

3、具体数量由商家根据城市规模大小和促销力度自行确定。

4、设置礼品的目的是使得明信片更有价值，同时也促使老师们光临商家卖场，创造销售机会。因此设置此项礼品，如果确因费用有限，同时也没有厂家支持，也可以放弃。

七、宣传

1、现场海报，条幅；

2、新闻报道

八、成本

1、邮资明信片：1元/张xxx张=xx元；

2、教师节礼品：2元/份xxx份=4000元；（由于会出现一位老师收到若干张明信片和放弃领取礼品两种情况，因此礼品的实际准备数量不需要xx份，具体商家自行确定）

3、宣传费用：1000元；

**商场活动策划 篇5**

地点：购物广场业态店、好时尚

主题：送一片平安给世界

副题：真情片片、爱满人间

圣诞背景音乐：《雪绒花》、《铃儿响叮当》、《平安夜》、等节日音乐。

所需道具：圣诞展台10个、10块与展台面积一样大的红地毯、圣诞树10棵(按各店的实际要求选择)、彩带20xx、圣诞彩灯10串、主题横幅18条、礼品包装袜子20xx只、圣诞帽20xx个、彩色小气球3000个、指示牌66块、棉絮10袋、庆典彩纸碎片10袋、小蝴蝶结20xx0个。

终端布置一：店堂在天天见、时代、购物广场、黄村、柳北、上海、荔浦、北门、迎宾、好时尚

1、在超市的中心位置，摆好一个圣诞展台，铺好地毯。

2、在展台的中心布置好圣诞树，挂好彩灯。

3、将黄牌商品装入礼品包装袜中，挂在圣诞树上。

4、用棉絮点缀在圣诞树上，撒上彩纸碎片。

5、用彩条将卖场的所有空白的立柱缠绕状、再将空白的墙面、橱窗用彩条组成“圣诞快乐”、“MARRYCHRISTMAS”和圣诞树或圣诞老人的图案装饰。

6、在购物货架的每一层都用彩条布置好。

7、卖场的每一个区将氢气球扎好，10个一扎，按实际的比例分配在每个货架上。

8、对应每扎气球挂上圣诞帽、圣诞袜子上下交叉布置。

9、进口处挂“送一片平安给世界”。

10、出口处挂“真情片片、爱满人间”。

终端布置二：卖场调整

1、将每个品类的商品挑选出精品各做一个堆头，每个商品堆头上撒上碎金粉彩纸。

2、在每个商品商贴小蝴蝶结。(生鲜商品不贴)

3、将各商品堆头围绕着圣诞树排列，排列方法：①圆形排列法：生鲜→红酒→圣诞玩具→促销服饰→家居用品→小食品→饮料→生鲜②矩形排列法：第一行，左：生鲜、右：红酒。第二行，左：圣诞玩具、右：促销服饰

中心：圣诞树。第三行：左：家居用品、右：小食品。第四行：左：饮料、右：生鲜。

4、在每个区的接口处挂好每个区的名称，例如：美味街、家居路等。

5、在每一个货架接口处都安排一名圣诞导购员欢迎顾客。(每位导购司仪戴好圣诞帽)

配合：

1、商品行政部下发通知。

2、连锁公司事实活动。

3、采购中心配置商品。

4、企划中做报纸广告、喷绘、指示牌。

广告：

1、广播电视报做整版彩色广告2期。

2、日、晚报中缝12次。

3、各超市进口处、出口处的横幅企划中心。

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