# 最新商场元旦活动方案主题 购物中心元旦活动方案(5篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-07-20

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。商场元旦活动方案主题 购物中心元旦活动方案篇一活动重点说明：1....*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**商场元旦活动方案主题 购物中心元旦活动方案篇一**

活动重点说明：

1.元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。(本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。迎元旦时间选择是xx年x月x日-xx日，xx日是星期x，周末促销可以借助“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是xx年x月x日-x月x日

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3.元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4.元旦前后也是婚庆消费x，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一)二元家电惊爆大放送

xx=20xx+xx

购物满20xx元，再花xx元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

xx2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地xx商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二)xx朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共xx支，赠完为止。

操作说明：

xx此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

xx活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三)新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1.活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2.展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3.展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右；

二等奖2名运动鞋价值200元左右；

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

xx报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是xx年xx月xx日-xx日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约xx-xx人左右。

xx为加快比赛进度，可以设立x-x台跑步机。

xx活动地点：xx广场

(五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值x-xx元的商品

操作说明：

xx元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

xx商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

xx邀请公证人员现场公证。

xx联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学成对子，形成长期帮助关系。

xx邀请有关新闻媒体到场采访。

(六)会员感恩大回报

活动时间：xx年xx月xx日-xx月x月x日，时间为xx天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1.会员大抽奖或积点兑奖活动。

2.会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3.开展新卡换旧卡活动和优惠。

**商场元旦活动方案主题 购物中心元旦活动方案篇二**

新年新景象x好礼多

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现x商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

20xx年元月1日—3日

特卖+赠送+文演+娱乐

有意将“元旦”、“情人节”、“春节”节日促销完美结合，以“元旦”为始点，将部分活动内容贯穿整个元月份及2月份上旬，做好整个春节期间促销的有机促销链。为元月份的商城不间断人气及销售提供有益保证。

全面围绕“新景象送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间：元旦前三天内)

a、寒冬送温暖—新款羽绒服热卖(元月1日—7日)

b、新年送惊喜—爱心大换购(元月1日—3日)

c、海报换礼品—剪角来就送(元月1日)

d、好礼贺新年—购物送会员(元月1日—3日)

活动推广：

彩页、《牡丹晚报》、《商业在线》杂志、电视台、《x信息港》网站。

营造浓重的节日气氛，为新年期间顾客购物创造一个祥和、愉快的购物氛围。

发动某些厂家(经销大品牌或有意向联营厂家)做场外活动(文演、产品推广及送赠品等)，立彩虹门、升空气球、搭建活动舞台等，针对元旦参与场外活动的厂家视场地大小安徘演出顺序。(业务部联系厂家，企划部组织活动)

商场前正门(两个)悬挂四个带有“欢庆元旦”字样的大红灯笼，烘托节日气氛，喜迎顾客到来。

商场前楼体柱用带有新年气氛的写真画面包裹，颜色以红黄色为主。(可使用至春节)

设计制作一大型活动促销宣传喷绘画面，面积约为180平方，悬挂于楼体前方，内容为本次元旦系列促销活动内容概要(主题要醒目)。

楼体橱窗是商场脸面，节日布局要合理到位，既要突出商品个性，又要烘托节日气氛，给节日的商场增添一份喜庆色彩。

节日期间商场内海报展板、pop书写要带有“欢庆元旦”等字样。在正门入口主通道及超市出入口等处天花板上悬挂彩色布条来装饰卖场。

活动促销：

①寒冬送温暖—新款羽绒服热卖(元月1日—7日)

羽绒服为冬季时令性商品，现正处于销售旺季，在一楼中厅布置一大型羽绒服特卖场，展销如波司登、康博、杰奥、雪中飞、冰洁、雅鹿、红豆、冰飞、南极之星、天羽、鸭鸭、北极绒、南极人等各大品牌羽绒服，6—8折热卖(部分折扣较低厂家可与商场共同承担扣点)。

特卖场布置：

设置一大型海报展板，内容为各品牌羽绒服折扣价格。

在中厅上空悬挂一条幅，内容为“庆元旦x商城新款羽绒服倾情特卖”

各品牌货架上的pop摆放。

开辟一个专门的特卖场收银台。

特卖期间办公室工作人员到现场协助及保安人员配置情况等。

②新年送惊喜—爱心大换购(元月1日—3日)

操作说明：凭购物小票至服务台换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品己换购完，可用同价值商品替换。

③海报换礼品—剪角来就送(元月1日)

为吸引人气，烘托节日气氛，为节日期间来商场的顾客带来一份惊喜，凡凭本商场节日活动促销彩页特设定的“好礼剪角”和购物小票(金额不限)，均可到总台获赠x商城20xx年日历一本，限每人一份，赠完为止。

④好礼贺新年—购物送会员(元月1日—3日)

为更好的开辟潜在顾客源，发展会员，为商场带来稳固的消费群体，同时为春节消费高峰提供更多的客流保证，值元旦促销之际，特举行购物送会员卡活动。

活动期间凡在本商场购物满50元以上，均可免费获赠积分卡一张，不累计赠送。(已赠小票加盖已赠章，由市场部组织，配合总台实施)

活动说明：情人节是年轻人的节日，而年轻人又是商场消费主力军，为年轻人开辟更多的交流渠道和场所，不仅会给商场吸引客流，提升销售额，而且还可以升华商场人性化服务的含义，制造社会有益舆论。20x情人节处于春节前夕，在元旦期间开始做有关情人节促销活动，将期限延至情人节，可为情人节、春节期间的销售提供保证，还可以带动一月份及二月上旬的商场人气，更多的提高销售额。

在商场总台左侧靠墙处设置一情人节“爱情墙”，大小为220cm160cm。(由企划部负责装饰)

制作一批“爱情宣言”小卡片，尺寸约8cm12cm。(卡片分为正副券，有统一编号)

一大型抽奖箱等活动道具。

活动期间，凡到商场购物的情侣顾客，凭购物小票(满20元以上)，均可到总台领取一张“爱情宣言”卡片(每对情侣仅可领取一张)，由双方在卡片正券正面填写象征双方爱情的语言和名字，然后撕下副券自己存放，将正券按一定顺序粘贴到“爱情墙”上，象征着爱情，体现着永远。

⑥其他相关促销活动(如发动各联营厂家举行商品降价特卖、购物送赠品、参与厂商组织的有奖小游戏等)

本次促销活动旨在宣扬商场节日气氛，烘托商场购物氛围，吸引更多的顾客，送实惠及娱乐于大众，对商场销售的提升及形象塑造均有较大益处。

各促销措施需得到厂家支持，各相关业务部门应与厂商积极协商，方可达到事半功倍的效果。商场各部门针对本次活动应积极实行人员及物资的配合，特别是人力资源部门，应及时组织相关工作人员下到卖场协助工作的开展。

本次活动应成立专门指挥小组，由总经理为组长，统一指挥，统一调度，为活动的顺利开展做好充分的后台工作。

杂志宣传：在本地最有影响力的商业杂志《商业在线》上做一整版(彩版)广告。

报纸软文：12月30日

诉求主题：x商场新年氛围的营造及好礼的赠送!(特卖+赠送+文演+娱乐)

诉求对象：《x晚报》

网络媒体：在当地点击率最高的“x信息港”首页“行业快讯”栏目设立活动专页连接。

电视媒体：15秒配音字幕广告(节前一周，每晚播放两遍)

**商场元旦活动方案主题 购物中心元旦活动方案篇三**

一、活动说明

1、时间：xx年xx月xx日~x月xx日

2、地点：xxxx商场一楼前厅

3、主题：圣诞节系列促销活动

4、定位：

(1)与众不同，强调突破与创新；

(2)针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人(主要)的钱。

二、主要活动内容—圣诞节(或称圣诞月)系列促销活动启动仪式

1、简介

(1)时间：xx年xx月xx日(周x)或是x月xx日晚xx：xx时开始

(2)目的：以此拉开从xx月xx日至x月xx日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自xxxx商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

2、场景设置

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

(1)在xxxx商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树；

(2)作为主要活动场地，在前厅搭制异型舞台，主背景为一个卡通式的圣诞屋和夸张的大壁橱，并有圣诞树、驯鹿雪撬、雪花、靴子等相关装饰物；

(3)一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋；

(4)圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台；

(5)从中庭三楼斜拉装饰网到二楼，上悬饰雪花、礼品盒、铃铛等大小饰物；

(6)中厅悬挂超级大礼品钟，里面放置数份小礼品，小贺卡，数千只小气球(备用)。

3、场面描述

☆xx：xx起

顾客一进入xxxx商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有10名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围(部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式)。

☆xx：xx

小精灵到舞台后候场；场景音乐渲染气氛。

☆xx：xx

漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及xxxx商场圣诞月的活动内容。

☆xx：xx

(1)祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱听，天使报佳音平安夜等圣诞歌。

(2)幕后词引导小天使们徐徐而退，空中，雪花一点点变多，变大，并偶有小礼品、贺卡落下，其中一个心形礼品落在舞台上，一个小鹿装扮的精灵上前抱起，作欣喜甜蜜状此时忽然响起敲门声，小鹿顾盼四周，最后将目光停在圣诞小屋。老人呼吸、咳嗽的声音传来——(在主持人提示下)是的，圣诞老人就要出现了。小鹿蹦跳，小屋的壁橱忽然打开，欢快的音乐响起，圣诞老人拖着一个大包袱从壁橱里爬出来

(3)圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮，xxxx商场圣诞节系列活动拉开帷幕

(4)与此同时，20个小天使背着小包袱，一个接一个从小屋里的壁橱中跑出来，跑到顾客中间，从小包袱中取出心愿烛、心型卡等小礼品送给顾客，形成xx

☆晚xx：xx时

启动仪式结束。

4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与xxxx商场圣诞节系列推广活动。

三、元旦晚会

1、时间：xx年xx月xx日晚xx：xx时~xx：x时

2、地点：xxxx商场一楼大厅

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

4、节目设计说明

整个晚会分为两个部分：第一部分主题为爱与诚信的感恩，点燃希望与祝福，高雅而不失庄重。

**商场元旦活动方案主题 购物中心元旦活动方案篇四**

时间：xx年xx月xx日—x月xx日

(三)促销内容：活动期间，凡当日累计购物满xxx的顾客，可凭购物小票及电脑水单至六层总服务台领取新年豪礼一份。

第二部分店庆四吉祥

(一)平安是福果色添香：活动期间，前xxxx来店顾客可获赠吉祥苹果一个。(在正门领取)

(二)岁月年轮承载辉煌xx：活动期间，凡购物满xxx以上的顾客可获赠《万隆吉祥台历》一个。(凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取)

(三)启福迎祥带福回家：活动期间，凡累计购物满xxxx以上的顾客可获赠7寸全家福一张。(凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取免费摄影卡一张)

(四)举杯阖家欢：活动期间，凡当日累计购物满xxxx以上的顾客可获赠好伦哥免费餐券三张。(凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取)

第二阶段店庆文化活动阶段

店庆晚会方案

(一)主题：庆祝xx商城四周年店庆答谢酒会

(二)时间：xx年xx月xx日xx：xx始

(三)内容：

1、与xx电视台联合推出一期《生活大擂台》特别节目；

2、商城全体员工聚餐；

3、全员k歌

四、户外广告：xx剧院正门前广告牌一个。

五、以上所有广告宣传(《xx》除外)于活动开始前一星期或提前三天进行。

五、店面装饰计划(另附)

六、店庆日当天工作流程(另附)

七、员工培训及广播稿(另附)

八、赠品准备及活动费用预算(另附)

**商场元旦活动方案主题 购物中心元旦活动方案篇五**

迎新贺岁，元旦疯狂送

12月31日—1月03日

1、市场概况及分析

每年的元旦根据惯例，势必会引发一波新的购物狂潮，而在此期间商场和大厂商也会紧握此良机展开强势促销，以期强占更多的市场份额。

竞争对手方面，某某已日趋成熟，某某处于萌芽状态。其肯定会在元旦期间开展“一元拍卖”、“来就送，抽奖送”等集聚人气类的案子;

2、营销策略概述：

拟定由三个企划完成：

a、疯狂来就送：1月1日当天共有1500份大礼免费赠送

b、会员来店礼：

①、1月1日—1月15日当日凭会员卡获赠精美礼品商场促销活动方案

②、xxxx年1月1日(周日)—1月8日(周日)、1月14日—1月22日期间整合馆内商家为vip金卡会员推出各类特价商品。

c、会员满就送：会员购物按品类送大礼。大礼包括折叠车、数码产品、小彩电等

d、极限气球满就抽：抽奖大礼包括34寸液晶彩电、暖瓶、洗衣机、数码相机、精美礼品等构成活动以强有力的产品折扣力度、dm单密集宣传制作轰动效应，强占新华路地段元旦消费群体，预计可以吸引人流25000人。

(一)、人气活动：

1、迎新疯狂来就送

活动时间：

活动地点：外广场

活动目的：形成大排长龙的气势，提升当天的人气与买气。

活动内容：20xx年1月1日，活动事先准备大量的礼品，礼品包括手套、化妆镜、小型吹风机、耳机、马克杯等礼品。共1500份大礼送完为止。

活动预算：

制作物：300元

礼品费用：手套4元/付某400付=400元

暖瓶10元/付某400付=1000元

化妆镜2元/只某400只=200元

杯组5元/只某300只=500元

2、现场演艺活动

活动办法：20xx年1月1日下午2：00—3：00，在广场举行极限运动大赏活动，现场邀请小轮车手进行表演。并且邀请乐队进行现场伴奏。

费用演算：乐队：1200元

小轮车手：200元/人某6人=1200元

小计：2400元

备案：

30秒速递篮球赛

活动办法：xxxx年1月1日下午2：00—3：30期间，在一楼正门广场进行速递篮球挑战赛。在30秒内，球员站在2分线上进行定向投篮。10名顾客为一组。以进框最多的顾客为冠军。冠军即可获得价值20元寒冬三件套一套。

预算：

租赁球架300元/天

购买篮球5只某60元/只=300元

小计：600元

(二)、买气活动

1、十分友礼，购物满额赠

活动办法：20xx年1月1日当日，凡会员光临本店购买馆内商品凭会员卡及消费凭证即可获得心动大礼。当日共限50名，先到先得。

买床用满1000元即可获得折叠自行车一辆，共20辆某400元/辆=8000元

买电脑类商品即可获得笔记本电脑音响一套，共20套某200元=4000元

买手机类商品即可获得暖手宝一只，共50只某15元/只=750元

买服装类商品即可获得小型吹风机一只，共100只某8元/只=800元

小计：13550元

2、心跳极限，气球大抽奖

活动办法：xxxx年1月1日当日顾客不限金额购物即可参加抽奖活动。在活动区内，设置两个抽奖点，每个抽奖点上方悬挂100个氦气球，每个气球上均设有奖品名称。顾客至活动区域内，工作人员审核票据无误后，将抽奖卡发给顾客。顾客凭抽奖卡至门前气球抽奖处选中要抽取的气球线绳。气球线绳上方均加以固定，使顾客不能拉动。顾客选中气球绳后，工作人员即将球绳解开，查看气球上的商品名称。顾客即可领取奖品。工作人员遂将气球放回气球群。每位顾客凭购物发票及质保卡即可参加一次抽奖活动。每位顾客限制抽一次。

抽奖流程：

顾客购买奖品完毕—>至活动区领取抽奖卡—>至活动现场参与抽奖

当日限100名顾客参加。

奖品及费用预算：

1、24寸液晶彩电5000元/台某2台=10000元

2、500百万象素数码相机1500元/台某2台=3000元

3、mp38台300元/台某8台=2400元

4、暖手宝20元/个某40个=800元

5、精美礼品146个5元某146个=730元

小计：16930元

(三)、会员活动

vip主顾客行销活动

a、vip感恩回馈礼

目的：有力提升vip的使用价值。利用vip和周边商场形成差异化营销。

活动办法：20xx年1月1日(周日)—1月22日期间，馆内将推出各类特价商品。vip主顾客凭vip卡方可购买商品。每卡限购一件。

1月1日—1月8日推出服装类商品，每日100件。

1月14日—1月22日推出鞋类特价商品，每日100双

b、卡友新年来店礼

活动办法：20xx年1月1日(周日)—1月22日(周日)期间，卡友至本店不限金额购物即可至会员中心领取精美礼品一份。

略

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