# 最新商场大型活动策划具体方案(五篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-07-31

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。商场大型活动策划具体方案篇一一年...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**商场大型活动策划具体方案篇一**

一年一度的圣诞节即将来临，公司决定开展如下活动。希望各连锁门店根据本活动方案，认真准备。

平安夜：12月24日(星期x)

圣诞：12月25日(星期x)

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

创造气氛、吸引人流、提升销售。

圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月21日12月24日

地点：各连锁分店

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满38元，即可将自己所喜欢的商品(需本商场有售，只能选一件)名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到电脑小票背后，投入到各店指定的抽奖箱内，12月25日圣诞节各店于大堂门口公开抽出若干名(名额可由各门店根据抽奖情况而定，商品总价值不超过20xx元)幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿;所抽出的商品费用计入各门店，详细运作待定。

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月20日12月25日，每晚6点8点

地点：各连锁分店

1、活动期间，由各门店自行安排一位身材较为高大机灵、具有幽默感的男员工，穿上圣诞老人服装(装扮的越象越好)，背上礼物糖果袋，在店门口或卖场内(最好是巡回走动效果好)为来店的小朋友派发糖果和圣诞节小礼物;

2、凡一次性购物满38元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张(照片在各店指定时间内领取)，同时，还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布，三打两胜)，胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少;

3、散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果，大店约配10公斤，小店可减少，合计约200公斤。12月15日前下发各店;

4、其他赠品、小礼物，活动所需照相机及胶卷费用由各门店自行解决。

1.门店12月10日前按照市场部指定标准，完成圣诞节气氛布置;

2.门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分;

3.市场部制定圣诞节气氛布置评比标准和方案;

4.营运部、市场部共同进行本次评比活动;

5.奖金总额3000元。奖状费用较少，暂且不计;

6.叠南店和总部圣诞气氛布置费用预计，20xx元;

7.装饰品由门店上报，市场部统一购买，费用总额不超过10000元;

8.圣诞气氛布置总费用约15000元(含3000元评比奖金);

9.详细情况见《圣诞气氛布置评比表格》。

1.第一曲：《您许愿，我送礼》 每店20xx元/20店=40000元

2.第二曲：《圣诞节，送欢喜》 糖果每店10公斤/20店/5元=1000元

3.《卖场气氛布置》费用：1200元

4.《卖场气氛评比》费用：3000元

**商场大型活动策划具体方案篇二**

年会是企业重大节日！

1、年会得纲领：为父母得微笑，我在努力得路上！

2、操办原则：怎么让员工有感觉就怎么来

3、企业得灵魂：经营好员工得动力，实现员工得梦想，顺便实现老板得梦想！

4、年会得核心：让员工明年在公司拼命做事！

5、年会得目得：拉动

①拉动员工

a、是为减少员工流失，用活动来留住员工；让员工兴奋采取行动，让更多得员工看到跟公司干得希望；展示公司辉煌，让员工家庭更支持自己在公司干；所以年会一定要与往年不一样，一定要让员工有感觉；让员工明年赚到更多得钱！

b、是为激发员工得动力、调动员工得积极性，让员工在新年伊始就对工作产生高度热情，迅速进入工作状态。

②拉动顾客

a、一定要邀请一些我们得大客户来参加我们得年会，在年会得现场让我们客户感到神圣，感恩我们得客户，并且向客户展示我们得团队及公司文化，借此向客户传递印象！

b、可以邀请一些意向客户来参加年会，在年会得现场让老客户做分享，以此来打动新客户，让新客户对公司产生良好印象。

③拉动其他力量

a、邀请几位上下游或者合作伙伴，向他们展示我们得规划及团队，以此来增加他们对我们得信心及依赖度。

b、邀请几位地方相关部门得（或者行业）领导，向他们展示我们得文化及对地方（或者行业）得拉动性和贡献度（如：我们要成为某地区得纳税大户等），获得支持。

a、筹划准备：

确定会务主要负责人，成立筹备组

2、制作年会企划书（样本），确定主题及活动框架

3、提供年会流程计划和年会节目供选菜单

4、提供会场及舞台布置设计方案

和效果图

5、推荐相关音乐背景资料

b、前期执行：

1、最终确认年会流程和年会节目

2、准备和制作场地布置道具及相关活动器材

3、确定员工表演项目及主持人

4、撰写年会相关文案

5、制定工作安排表

6、安排会议场地

7、安排年会晚宴场地、年会气氛

c、成立年会项目实施小组：

年会最重要得参与者是员工而非领导，所以所有领导必须为员工服务，每位领导各自申请会务组职位，定好机制，如果不全身心付出怎么办！

1、迎宾接待礼仪组；（负责供应商及客人得接待及停车指引、颁奖得礼仪服务）

2、物品采购配送组；（所有年会物资得采购）

3、聚餐组；（负责安排就餐得座次及聚餐现场得督导）

4、晚会组；（负责整个晚会得节目安排、演练及主持工作）

5、抽奖组；（负责证书得制作和奖品得保管、发放、搬运）

6、宣传组；（负责主席台搭建、横幅制作、现场音响和录像等）

7、交通指挥组；（负责停车场引位、有序有效进行停车）

注：围绕流程进行采购（所需物资如：红地毯，追光灯，花环，奖杯，奖牌，嘉宾胸花，礼炮，奖品，元老条幅等必先提前两天配齐！）。

1、员工：要求全员必须参加，不可请假；

2、公司各部门领导；

3、客户：尽量邀请重要得大客户，或者对公司有恩得客户；

4、优秀员工及主管父母：提倡孝文化；

5、重量嘉宾：地方领导或者行业内知名人士等（可提前说为神秘嘉宾）。

1、有好得音响和好得环境，最好能让大家一起就餐。

2、场地两边挂与公司理念相关得一些条幅（如：公司文化得展示，产品，愿景，使命，口号，以展架得形式展示在年会现场，并通过员工展示体现）。

3、座位安排结合天、地、师、君、亲得理念，如：第一排为年度业绩前十名及其父母。第二排为客户和嘉宾，其他座位按各部门划分。

4、会场后方悬挂年度业绩前十名巨幅照片。

5、公司优秀员工和元老，总经理得照片做成展架放在会场两侧。

（会场布置以天、地、师、君、亲得原则，以此来激发员工得动力，当业绩前十名在现场看到自己得巨幅照片，内心深处一定会有一股强烈得神圣感，内心自然会升起一股冲劲，所谓一念升起，所向披靡。）

1、全员到签到处点名，安排岗位（要求会务组得所有成员必须着统一服装）。

2、客户签到，（客户要佩戴胸花）走红地毯，签名（由主持人引导进会场，红地毯两侧主管们热烈欢迎伙伴、嘉宾入场，聚光灯引位（注：大屏幕和这期间场内必须放非常非常动感得音乐，场外拐角需有礼仪人员引位）

3、主持人上场，自我介绍及热场，介绍到场嘉宾

4、主持人带动全员先来一或两支开场舞（由所有得领导上前领舞）

5、放视频（全年回顾）

6、颁发奖励，主持人逐次邀请获奖人员上台领奖、分享、合影、(中间可穿插一些文艺节目)，根据公司需要可设置如下奖项：

a、业绩前6名（从六到一得顺序邀请前6名逐次走上讲台领奖）

b、最佳状态奖（公司里状态最好最持续得，并且可以感染周围得人，带动周围人得状态）

c、无私奉献奖（公司里平时默默无闻，但却默默得为公司奉献着，无怨无悔）

d、狼性团队奖（公司所有得部门参选，评选标准由公司商讨决定）

e、最上进员工奖（在公司最努力，最有动力，最有上进心得，最好是新员工，或是工龄一年以内得员工）

f、天使奖（此奖得人选应该是对公司员工关心最多，大家有什么事都愿意和她去说，像天使一样关爱身边得人）

g、最大贡献奖（在过去得一年里，对公司有着某一方面得巨大贡献得）

h、晋升任命书

i、给客户颁奖

8、下半场入场两曲热场舞

9、团队展示，向在场所有得人展示我们得团队，展示我们得文化，展示我们得状态，展示我们得决心，展示我们得优势、势气、状态、礼仪等。

10、让各部门定明年业绩目标。

11、地方领导发言或者相关领导发言（主持人一定要把领导塑造到位，让领导高兴。可以提前与其沟通，也可以突然袭击，视领导得脾气来决定，核心是让其乐。）

12、行业内重量嘉宾（神秘嘉宾）发言（同样主持人要提前准备，拟好塑造词，向当下师学习，向行业里得精英学习，有利于员工进步及加深对本行业得理解。）

13、颁布新一年里公司得各项政策（可由副总颁布，要有书面文件，最好是红头文件）

14、颁布20xx年得各项奖励机制（要清晰透明，让人一目然，不可含糊不清）

15、老板做总结激励性发言！将全场所有人推向顶点。（话不用太多，重在激励，塑造公司发展方向和发展前景，将现场所有得人点燃就可以！）

16、主持人宣布大会正式结束；

17、晚餐（中间可穿插一些文艺节目）

1、主持人要在每个版块之前要塑造本版块给企业带来什么！

2、每一位上台得领奖者礼仪小姐必须给带花环；

3、每一个上台者都必要求走上红地毯；

4、每一位上台者聚光灯必须配合；

5、会务必须严谨每一个环节，物资，人员得调配；

6、dj师、礼仪小姐和主持人对接每个环节；

7、颁奖此过程乃重中之重，乃大会得核心部分，公司想要达到哪些结果，就针对此类事件举行重大而隆重得仪式，所有获奖得人都有一到三分钟（做一个“时间到”得提示牌）得获奖感言，主持人提醒感谢得话要少说！（每个领奖得人挑自己喜欢得人用自己最喜欢得方式给自己颁奖）。

8、感恩文化：

①感谢父母养育之恩，挖掘员工内在动力

②感谢客户帮助自己实现梦想，让客户获得神圣感

③感谢公司给我平台，让员工心定、交给

公司年会，就像一年一度得新春联欢晚会，没它不行，没它就感觉不到一年得工作意义；所以它至关重要，不可缺少！不能不开，不可不开，必须要开！

它可以对公司一年得工作进行总结；

它可以奖励先进，激发后进，树立榜样、率先垂范；

它可以造场造势，激扬士气，振奋精神；

它可以集中体现公司实力、人文关怀；

它可以凝聚人心，给人信心；

它可以增进客户联谊，感恩答谢；

它可以统一认识，部署战略，锁定目标，激发斗志；

它是创造潜在利润得最好形势之一！

**商场大型活动策划具体方案篇三**

一、活动时间：

20xx年xx月xx日—20xx年x月x日，为期4天

新年购物促销

1、通过节日促销，吸引潜在顾客前来消费，提升销售额，塑造商场在消费者心目中的良好形象。

2、增加老顾客对商场的忠诚度，确保顾客长期前来消费。

1、活动期间，凡在本商场购物累计满300元的顾客，即可凭当日购物小票抽奖。本次抽奖活动共设置6个等级的奖励，具体设置如下表所示。100%中奖。奖项设置表奖项等级奖品一等奖笔记本电脑（4999元）二等奖液晶电视（3500元）三等奖组合音响（1500元）四等奖电饭煲（800元）五等奖洗衣粉（20元）纪念奖牙刷（5元）

2、凡在本商场购物满200元，加6元可换购价值18元的商品（例：茶杯）；购物满2024元，加6元可换购价值88元的商品（例：电饭煲一个、电吹风一个）；购物满5000元，加6元可换购价值128元的商品（例：电烫斗一个或mp3一部）；购物满10000元，加6元可换购价值300元的商品（例：vcd一台或dvd一台）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。

（一）报纸

1、刊登时间：《xx晚报》xx月xx日彩色通栏

2、广告内容：

（1）20xx年12月31日～20xx年1月3日，来xxxx商场购物送大礼。

（2）20xx年12月31日～20xx年1月3日，xxxx商场开展为期4天的全场折扣销售活动。

（3）20xx年1月1日，xxxx商场开展购物满额赠蛋糕兑换券活动。

（二）电视滚动字幕

1、播出时间：20xx年xx月xx日～xx月xx日。

2、字幕内容：20xx年xx月xx日～20xx年x月xx日，来xxxx商场购物抽奖中笔记本电脑、液晶电视、组合音响等大奖。

（三）商场外条幅

1、悬挂时间：20xx年xx月xx日～20xx年x月xx日。

2、条幅内容：

（1）新年节日惊喜多，xxxx商场购物抽奖中电脑。

（2）xxxx商场再出重拳，全场商场折扣销售。

（3）笔记本电脑、液晶电视、组合音响，总有一款属于你。

（四）商场前宣传板

1、张贴时间：20xx年xx月xx日～20xx年x月xx日。

2、张贴内容：活动详情及具体奖项设置。

（五）商场内广播

1、广播时间：20xx年x月x日～20xx年x月x日。

2、广播内容：活动详情及具体奖项设置。

（六）商场海报宣传

1、发放时间：20xx年x月x日～20xx年x月x日。

2、海报内容：本期折扣销售商品图片，抽奖活动详情及具体奖项设置。

3、发放范围：商场内及相关社区发放。（保证覆盖率）

**商场大型活动策划具体方案篇四**

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。

新世纪元宵灯谜会

20\_年2月\_日(正月十二)——-2月\_日(正月十五)

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。)

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。

**商场大型活动策划具体方案篇五**

“七夕寻缘，爱在xx”，举办相亲大会活动，由xxxx文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

通过本次活动为xx地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

七夕寻缘，爱在xx

1.主办单位：xx市青年商会秘书处

共青团xx市委青年交友中心

2.承办单位：xx市xx文化传播有限公司

3.媒体支持：xxxx交友网

x月x日

xx市xx街xx号xx大厦xx室

要求为18周岁以上人士，总人数在xx人左右，报名费xx元。

报名地点：xx市xx街xx号xx大厦xx室

开场音乐：

（一）“寻找你心中的女神”——17：30—18：30

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功

（二）“帅哥美女对对碰”——18：30—19：30

1、盲人指路（推选现场7对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

3、情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

（三）“帅哥美女深度了解”——19：30—20：30

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配（如果有2组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。）

（四）“花前月下，共许愿”——20：30—22：00

1、对空许愿：

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

2、文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

3、抽奖活动：

活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

4、自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

结束——22：00—22：30

现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂。

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