# 商场春节活动策划方案创意(11篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-06-15

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。商场春节活动策划方案创意篇一目的：促进年货销售，增加购买量。内...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**商场春节活动策划方案创意篇一**

目的：促进年货销售，增加购买量。

内容：

年货您买了吗?20xx人人都发!只要在xx买年货买满68元以上就可得到抽奖券1张，136元2张，以此类推!多买多送!得到奖券就有机会发财了!奖项设置：

一等奖1名，奖名牌冰箱1台+现金xxxx元+10元礼篮1个+利是封20个

二等奖2名，奖彩电1台+现金200.8元+10元礼篮1个+利是封10个

三等奖5名，奖微波炉1台+10元礼篮1个+利是封10个

四等奖18名，奖名酒2瓶+10元礼篮1个+利是封10个

幸运奖60名，奖10元礼篮1个

安排事宜：

1、奖品陈列在服务中心前面，并标明奖品的价值。

2、奖品外包装贴奖字和标明几等奖。

3、礼篮要喷字《中英礼篮，贺年xxxx》或加中英标志

4、奖品旁贴活动喷绘

5、宣传到位：卖场内挂画20张，场外喷绘，活动巨幅，dm宣传等

6、抽奖注意事项：1-4等奖念出全部号码，幸运奖是一等奖的后两位号码，只要号码中含有一等奖的后两位号码，即可中的`幸运奖。

7、奖品为双份，分两次进行。

目的：增进服装销售。

内容：

买服装送现金，满100元以上送20元，200元以上送40元，100元以上不足200元送20元，其他以此类推。多买多送!

100元加送奖券1张，200元2张!多买多送!奖项设置同上。

安排事宜：

1、奖券准备。送奖券由服装收银赠送。

2、送现金登记表准备

3、送现金负责人：服装部，防损监督。

4、卖场宣传挂画20张。

内容：

凡在xx商场购物前100名顾客，均送财神画1张，早来早送!龙年好运!

安排事宜：

购买财神画600张。

内容：

新年好运全家福到!xx祝广大市民新年好运福禄双收。只要您在活动期间全家来到中英可得到超大全家福1张，现场免费拍照。2天后到服务中心领取，购物满68元赠送精美镜框1个。龙年好运全家有福，叫你的全家快来吧!全家福要求：最少人数3人，夫妻携带1名小孩，最多人数不限。每户1张，无底板，可拷贝数码照片。

安排事宜：

1、拍照背景：正门旁，设计“喜庆中国年!吉祥20xx!xx巨献!”字样和底图

2、广告公司相纸数码喷绘，35元/张

**商场春节活动策划方案创意篇二**

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案：满100送150(年货券)

xx年x月x日——xx年x月x日

活动期间，在商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，赠券与现金一并退还顾客。

**商场春节活动策划方案创意篇三**

活动期间，凡到我商场购物，即可参与此活动;两天内累计购物金额最高的顾客即可获得我商场赠送的元宵团年饭一桌。您可以带上您的亲朋好友，共享温馨的`团聚时刻!

1、顾客凭2月12日及13日的电脑小票至一楼服务台登记购物金额，并留下电脑小票作为稽核凭证。

2、顾客登记时，需留下姓名、身份证号等，获奖者凭身份证领奖。

3、活动截止时间为20xx年2月13日下午四点，本商场将于20xx年2月13日下午五点以海报形式将获奖名单公布在商场大门口。

4、获奖者可获得我商场送出的“团年饭免费卡”一张，凭卡至本商场三楼“桂林人”美食广场可享受免费“团年饭”一桌。

配合部门：

财务部与桂林人协商从我商场划帐，抵扣200元的包席费用。

1、活动费用：

类型内容预计费用(元)备注

sp折后买200减50供应商承担营运部根据专柜情况调整扣减力度，公司原则上不降扣点

pr1、迎春纳福，财神送红包20xx现金券

2、十五闹元宵，购物送年饭!200

小计2，200其中现金券20xx

2、美陈费用：

项目规格内容数量费用(元)

门头(写真kt板)6.92mx1.1m春节、元宵、情人节2620

门柱(写真)3.37mx0.84m春节活动6510

大看板(喷绘)3.6mx7m春节活动1380

小看板(喷绘)2.8mx1.7m元宵、情人节180

电梯挡板(写真kt板)2.4mx0.9m春节、元宵、情人节2175

一楼吊挂(写真kt板)1.8mx0.6m春节活动6260

活动标识(写真kt板)0.45mx0.45m专柜张贴(菱形)1201000

不可预计费用1000

小计4，025

3、媒体费用：

内容尺寸面积单价折扣数量折后价

短信10000600

电视广告新闻60分5-7天3000元

小计3，600元

活动费用：2，200元

美陈费用：4，025元

媒体费用：3，600元

一至二月份促销活动费用总计：9，825元(其中现金券2，000元)

备注：两个月费用9，825元，含春节、元宵、情人节三大节日促销及包装费用

**商场春节活动策划方案创意篇四**

20xx年春节前夕

xx珠宝全国各地专店/柜

“大声说sorry”美丽心灵假面秀

夫妻和情侣间的隔阂来自于猜疑和不能坦诚相见，加上中国人在情感表达上的含蓄，导致了更多的猜疑和隔阂，我们的“善美”和“信守”两款系列钻饰的诉求都在情感上，我们要从情感上消除这种猜疑和隔阂，达到“善美”和“信守”的目的，同时为了更好的提供给人们一个消除这种猜疑和隔阂的机会，我们策划了这次“大声说soryy”美丽心灵假面秀，使人们勇敢地对自己的爱人说出“sorry”来，同时又通过假面不暴露隐私，从而使夫妻或情侣之间隔阂全消和坦诚相待，突出“善美”和“信守”的\'情感诉求。

1.造势宣传：

(1)1月2日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是《“大声说sorry”美丽心灵假面秀等你来》，12月24日—30日接受活动报名，参赛者必须到xx专柜现场报名(无论是否购买都可报名)，参与活动者登记报名后领取假面和参赛号码(一对夫妻或情侣一个号码);

(2)在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2.活动程序：

(1)上午9：00-9：30现场珠宝模特秀，模特佩带首饰为“信守”、“善美”系列钻饰;

(2)上午9：30-9：50请当地歌手现场演绎《信仰》(张信哲原唱)、《想你的365天》(李玟原唱)的歌曲等等;

(3)9：30-9：55向观众散发选票(一半是选票，一半是xx珠宝的宣传页);

从9：55开始1号参赛者戴假面上台，主持人即兴采访(问题如：参赛者年龄?当前是什么关系?结婚、谈恋爱几年了?家庭情况如何?等等);

(4)1号参赛者戴假面相互对双方说“最sorry的一句话(或一件事)”，主持人主要在此过程中起引导作用;

(5)接着2号、3号……参赛者类似1号参赛者进行现场秀;

(6)11：30-11：50现场秀结束，收取观众选票(只收选票的那部分，xx宣传的部分不回收)及在公证员的监督下统计选票，同时艺人演唱《爱就一个字》(张信哲原唱)(也可现场播放录音带);

(7)11：50主持人公布获奖者，奖项设置如下：

最深情情侣奖：1名奖信守系列首饰一套及圣诞礼物一份;

(8)以《明天更美好》或《同一首歌》谢幕。

1.珠宝模特秀：300元x5=1500元;

2.艺人现场演唱费：6000元;

3.奖品(信守系列钻饰)费用：4000元左右;

4.x展架：65元x2=160元，条幅：150元，假面：10元x20=200元;

5.场地布置费：1000元左右;

6.选票：0.5元x500份=250元;

7.媒体宣传费：5000元左右;

8.总计：18260元。

另：

活动控制与推广问题说明：

1.参与本次活动加盟伙伴选择好方案后不得在活动过程中随意更改活动细则，如需更改须和xx珠宝推广总部联系，取得总部认同后方可更改;

2.网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好“造势”宣传;

3.注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的;

4.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;

5.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、顾客反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

6.印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

**商场春节活动策划方案创意篇五**

新春\"满100送150\"、清仓过大年春节活动方案营销企划处20xx年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，大型商场将推出\"满100送150(年货券)\"、\"大清仓，过大年\"促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在大型商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得大型商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在大型商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在大型商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及xx珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;

7)赠券有效期：发券时间截止到xx月xx日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到xx月xx日;

8)大型商场保留对此券使用的`最终解释权。

1、活动时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、春节活动方案：新春佳节即将到来，大型商场推出\"大清仓，过大年\"促销活动，活动期间大型商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持，大型商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年最低价让利消费者。

**商场春节活动策划方案创意篇六**

春节是一年当中最重要的节日，对于客流量较大的超市业态，即是不做活动生意也不会淡，但是在有竞争的情况下，好的企划方案不仅是提高客单价的有效途径，同时也是增强顾客好感度，提升企业美誉度的良好契机。

在做方案之前，我们可以把前来购物人群按购物的目的性分为三大类

第一类：普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物。

消费高峰从腊月二十三开始到腊月三十。一般消费金额在50、100或200不等，所购商品主要是柴米油盐和特色年货，那么针对这类人群一定要在采购上下大功夫把一些相对实惠的民生用品或是比较有特色的年货精品采回来，这样在宣传环节可以把这些做为主推产品，吸引顾客前来购买。企划方案可以从提高客单价入手，以100为单位进行操作，从而达到提高销售的目的。当然为了突出春节的喜庆气氛，活动可以溶趣味性和参与性于一体给顾客留下深刻的印象。

第二类：普通百姓家庭为走亲访友而准备的烟酒副食类礼品。

消费高峰应該在正月十五之前。因为走亲访友一般会带至少两样礼品，我们可以考虑捆绑销售的方案，但是根据以往的经验，要捆绑销售的商品一定得是畅销品，而且必须得让顾客感觉实惠，例如火腿肠+牛奶+方便面+桶油=？钱或牛奶+桶油=？钱等，可以定为两件套，三件套，四件套等，要么从价格上给予优惠，要么以实物买赠的形式。为了突出\"套\"这一亮点，可以把这几件东西做上同一标示或系上飘带等，增加喜庆的气氛以促进销售。

第三类：个别单位的大宗团购。

消费高峰期从进入腊月便陆续开始，针对这一群体，往年我们仅仅做的是宣传口号，没有明确的优惠措施，今年可以尝试把不同金额的团购优惠在dm单上详细的进行宣传，明码标示，刺激销费。

经过以上分析，搞清楚目标客户群的不同消费特点，今年的春节要从年货宣传入手，把活动时间拉长，并且把活动内容多样化真正突出\"节\"的气氛，实现老百姓开心购物，享受实惠的心愿。

佳美精品年货节

xx年2月10日（农历十二月二十三）——————3月5（正月16）

说明：可用作公交车前后的`宣传、一店前厅入口、一店店内气氛、各店对联等

2月10日开始

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断！

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字\"福\"联一个（共20xx个送完为止）

2月7日——————2月17

新年送吉祥，新年有\"礼\"年年有\"鱼\"，风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条！

2月7日——————14日

我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少！

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

2月18日——————2月27日（初一至初十）

新年到福运到，佳美让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是\"福\"运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名（1名）二等奖：500元礼券5名（2名）三等奖：100元礼券（3名）四等奖：50元礼券20名（10名）五等奖：20元礼券50名（30名）

2月7日——————2月27日（初十）

团购满20xx元送价值50元的xx一件

团购满3000元送价值99元的xx酒

团购满5000元送价值150元的xx酒

团购满10000元送价值280元的xx礼盒

**商场春节活动策划方案创意篇七**

年官送财之买年货大抽奖！再送新年礼篮！

促进年货销售，增加购买量。

年货您买了吗？20xx人人都发！只要在xx买年货买满68元以上就可得到抽奖券1张，136元2张，以此类推！多买多送！得到奖券就有机会发财了！奖项设置：

一等奖1名，奖名牌冰箱1台+现金20xx元+10元礼篮1个+利是封20个二等奖2名，奖彩电1台+现金200。8元+10元礼篮1个+利是封10个三等奖5名，奖微波炉1台+10元礼篮1个+利是封10个四等奖18名，奖名酒2瓶+10元礼篮1个+利是封10个幸运奖60名，奖10元礼篮1个安排事宜：

1、奖品陈列在服务中心前面，并标明奖品的价值。

2、奖品外包装贴奖字和标明几等奖。

3、礼篮要喷字《中英礼篮，贺年20xx》或加中英标志

4、奖品旁贴活动喷绘

5、宣传到位：卖场内挂画20张，场外喷绘，活动巨幅，dm宣传等

6、抽奖注意事项：1—4等奖念出全部号码，幸运奖是一等奖的\'后两位号码，只要号码中含有一等奖的后两位号码，即可中的幸运奖。

7、奖品为双份，分两次进行。

ii、年官送财之服装满100送20现金！再抽奖！目的：增进服装销售。内容：

买服装送现金，满100元以上送20元，200元以上送40元，100元以上不足200元送20元，其他以此类推。多买多送！100元加送奖券1张，200元2张！多买多送！奖项设置同上。安排事宜：

1、奖券准备。送奖券由服装收银赠送。

2、送现金登记表准备

3、送现金负责人：服装部，防损监督。

4、卖场宣传挂画20张。

iii、年官送财之购物送财神！内容：

凡在xx商场购物前100名顾客，均送财神画1张，早来早送！龙年好运！安排事宜：

购买财神画600张。

**商场春节活动策划方案创意篇八**

大吉大利开门红，志邦开门送现金

20xx年1月30日——2月6日

(备注：1月30日和2月4、5日为活动的爆发期，活动地点可设置主场(如合肥的形象店)，主场活动时间可以延长至当天晚上9:00)

志邦厨柜全市各大连锁专卖店

(各销售单元可自行设置)

1、开门送红包：600元现金红包等你来抢

活动期间预定并交纳1000元定金，即赠送600元开门红现金红包。

2、欧州风情：仅售x元/套

活动期间，原价x元/套欧州风情套餐，现仅售x元/套

配置：3m地柜+3m台面+1.2m吊柜+zbom烟机+zbom灶具(配置：a类吸塑+法兰石台面)

3、加200抢20xx

活动期间，定单加200元现金即可获赠20xx元新年购物券，可用于购买zbom电器、水槽或功能用具。

4、全场疯狂折扣：

活动期间美厨/名仕系列和人造石，国产石英石折御庭系列和进口石英石折

1、活动时间：仅限20xx年1月30日至2月6日，预交1000元定金有效;

2、前期预定未签单的用户需重新交纳定金才可享受本次活动优惠，同时前期的优惠活动不能同时享受，参加本次活动的用户20xx年7月31日前签单有效;

3、参与本次活动的用户，预定金不退;

4、套餐每米加x元可换哥德堡石英石，超出套餐尺寸按正价折核算;

5、通过志邦官方网站报名活动的客户，可免费抢得20xx元新年购物券;

6、本活动最终解释权在法律允许范围内归志邦厨柜所有;

(特别说明：1、本次政策要区别于3.15的.活动政策，尽量少进行电器捆绑，让客户不好进行政策对比;2、本次活动的20xx元购物券不可和其他政策同时享受，例如：不可在3.15的政策之上再使用此券。3、各地可设置客户的进店有礼奖，不论订单与否均可获赠价值50元左右的订单礼品。)

1、活动时间规划：

活动阶段活动规划

时间内容

抢抓意向阶段20xx年1月12日—20xx年1月29日各渠道和店面抢抓一切可以购买的客户信息，并对意向客户高度关注

预定阶段20xx年1月30日-2月6日(30、4、5日为爆发期各志邦专卖店集中订单

2、宣传安排：

形式信息传达方式发布时间负责人内容

意向客户跟踪短信1月19日各地总负责人人人短信群发：官方提醒春节期间注意安全

短信1月20日各客户负责人私人提醒春节回老家注意安全

短信除夕夜1月22日各客户负责人拜年短信私人祝福

短信年初一1月23日各客户负责人志邦官方拜年短信祝福

短信年初二1月24日各客户负责人私人祝福回娘家

短信年初六1月28日各客户负责人私人提醒春节返程祝福，并告知活动内容

电话年初六1月28日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

短信年初七1月29日各客户负责人私人提醒上班工作顺利，并告知活动内容

电话年初七1月29日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

电话年初八1月30日各客户负责人电话确认客户是否来?何时来?哪天来?来?

店面包装年初六1月28日各地市场负责人包装氛围+活动信息发布

备注：

1、意向抓取每日分解，每人均有日指标。

2、过程维护全员营销，全国各销售单元全体同仁，均需上下同心，确保执行力!

3、物料安排

**商场春节活动策划方案创意篇九**

春节是一年当中最重要的节日，对于客流量较大的超市业态，即是不做活动生意也不会淡，但是在有竞争的情况下，好的企划方案不仅是提高客单价的有效途径，同时也是增强顾客好感度，提升企业美誉度的良好契机。

在做方案之前，我们可以把前来购物人群按购物的目的性分为三大类

第一类：普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物。

消费高峰从腊月二十三开始到腊月三十。一般消费金额在50、100或200不等，所购商品主要是柴米油盐和特色年货，那么针对这类人群一定要在采购上下大功夫把一些相对实惠的民生用品或是比较有特色的年货精品采回来，这样在宣传环节可以把这些做为主推产品，吸引顾客前来购买。企划方案可以从提高客单价入手，以100为单位进行操作，从而达到提高销售的目的。当然为了突出春节的喜庆气氛，活动可以溶趣味性和参与性于一体给顾客留下深刻的印象。

第二类：普通百姓家庭为走亲访友而准备的烟酒副食类礼品。

消费高峰应該在正月十五之前。因为走亲访友一般会带至少两样礼品，我们可以考虑捆绑销售的方案，但是根据以往的经验，要捆绑销售的商品一定得是畅销品，而且必须得让顾客感觉实惠，例如火腿肠+牛奶+方便面+桶油=xx钱或牛奶+桶油=xx钱等，可以定为两件套，三件套，四件套等，要么从价格上给予优惠，要么以实物买赠的形式。为了突出\"套\"这一亮点，可以把这几件东西做上同一标示或系上飘带等，增加喜庆的气氛以促进销售。

第三类：个别单位的大宗团购。

消费高峰期从进入腊月便陆续开始，针对这一群体，往年我们仅仅做的.是宣传口号，没有明确的优惠措施，今年可以尝试把不同金额的团购优惠在dm单上详细的进行宣传，明码标示，刺激销费。

经过以上分析，搞清楚目标客户群的不同消费特点，今年的春节要从年货宣传入手，把活动时间拉长，并且把活动内容多样化真正突出\"节\"的气氛，实现老百姓开心购物，享受实惠的心愿。

：xx年2月10日(农历十二月二十三)—3月5(正月16)

广告语

欢乐佳美中国年购物惊喜不间断

说明：可用作公交车前后的宣传、一店前厅入口、一店店内气氛、各店对联等

(一)新春到，\"福\"送到!活动时间：2月10日开始购物送福送到家，福运连连，惊喜不断!

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字\"福\"联一个(共20xx个送完为止)

(二)新年送\"鲤\"年年有\"鱼\"活动时间：2月7日—2月17

新年送吉祥，新年有\"礼\"年年有\"鱼\",风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条!

(三)特别企划xx情人节专版活动时间：2月7日—14日我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少!

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

(四)新年\"福\"运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：2月18日—2月27日(初一至初十)

新年到福运到，佳美让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是\"福\"运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名(1名)二等奖：500元礼券5名(2名)三等奖：100元礼券(3名)四等奖：50元礼券20名(10名)五等奖：20元礼券50名(30名)

(五)团购价低更有礼，财运吉祥送到家!

活动时间：2月7日—2月27日(初十)

团购满20xx元送价值50元的xxxx一件

团购满3000元送价值99元的酒xxxx

团购满5000元送价值150元的酒xxxx

团购满10000元送价值280元的xxxx礼盒

**商场春节活动策划方案创意篇十**

佳美精品年货节

x年2月10日（农历十二月二十三）-3月5（正月16）

欢乐佳美中国年购物惊喜不间断

说明：可用作公交车前后的宣传、一店前厅入口、一店店内气氛、各店对联等

（一）新春到，\"福\"送到！

活动时间：2月10日开始

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断！

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字\"福\"联一个（共20xx个送完为止）

（二）新年送\"鲤\"年年有\"鱼\"

活动时间：2月7日-2月17

新年送吉祥，新年有\"礼\"年年有\"鱼\"，风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条！

（三）特别企划--情人节专版

活动时间：2月7日-14日

我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少！

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

（四）新年\"福\"运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：2月18日-2月27日（初一至初十）

新年到福运到，佳美让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的.赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是\"福\"运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名（1名）二等奖：500元礼券5名（2名）三等奖：100元礼券（3名）四等奖：50元礼券20名（10名）五等奖：20元礼券50名（30名）

（五）团购价低更有礼，财运吉祥送到家！

活动时间：2月7日-2月27日（初十）

团购满20xx元送价值50元的xx一件

团购满3000元送价值99元的xx酒

团购满5000元送价值150元的xx酒

团购满10000元送价值280元的xx礼盒

**商场春节活动策划方案创意篇十一**

x月x日—x日春节期间

在现场设免费试吃台，商场为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的春节。机会难得，请勿错过!

⊙活动道具准备：粽子、绿豆糕试吃品，电锅一个、试吃台1个，托盆3个，一次性塑料杯20条(小)、牙签2盒;

⊙注意现场整洁和卫生;

⊙现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

活动2：商场粽香飘千里，情系千万家

活动时间：x月x日—x日春节期间

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满200元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个(每天限200个);凡于活动期间于本专卖店一(提供)次性购物满500元，即可凭电脑小票到服务中心领取“寿、禧”咸蛋一盒(六个装)(每天限100个);凡于活动期间于本专卖店一次性购物满1000元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄、寿、禧”包一个(粽子1个、咸蛋一盒)(每天限30个);赠品数量有限，送完为止。

⊙活动赠品进行生动性陈列，并于赠品上贴上“福、禄”、“寿、禧”、“福、禄、寿、禧”字样;

⊙员工严格登记赠品的派送情况。

活动3：商场“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于x月x日下午14：30—17：30于本专卖店设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时商场将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时商场将把你包的粽子于春节(x月x日)上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的.顾客均可得到商场送出的精美礼品一份。

商场春节促销活动策划9

20xx年春节即将到来，如何做好春节活动方案，搞好促销，不但能为一年的出售博得头彩，而且可让全年的出售任务有了保底的成本。而好的春节活动方案是不仅能助你在20xx年春节促销大战中取胜，更能让你的商场营建出售淡季中的旺季。下面是一篇20xx年春节活动方案供您策划春节活动方案时做为参考。

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处20xx年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的年货，某某商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案一：满100送150(年货券)

1、活动时间：20xx年月日——20xx年月日

2、活动内容：活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满20xx、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：

1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;

7)赠券有效期：发券时间截止到月日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到月日;

8)某某商场保留对此券使用的最终解释权。

节活动方案二：大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间：20xx年月日——20xx年月日

2、活动方案：新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持，某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年让利消费者。

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