

# 2023 促销活动策划方案 7 篇

## 促销活动策划方案 篇 1

### 一、漳州 XG 建材城市场招商状况分析

目前，XG 建材城一期卖场 30000 余平方米，已基本完工，招商率接近 60%，品牌高中低均有，参差不齐，交通配备已落实，开业即能到位。物流、餐饮、娱乐设施等相关配套陆续到位。但入场装修情况不容乐观。主要体现在各区域品牌“大家”对 XG 的信心不足，不敢轻易进场装修，导致众多商户观望不前，严峻的问题摆在 XG 的面前，给这些“大家”打一针“强心剂”已刻不容缓。

由于开业时间再次延迟，之前的广告推广令我司陷入尴尬、进退两难的地步，给消费者造成“狼来了！”的心理。在商家眼里，诚信全无，势必加大招商难度和进场装修难度。我们现在要做的就是尽最大的努力来淡化此次开业时间延迟带来的不利影响。因此开业前宣传推广的关键点在于重新塑立 XG 建材城在商户内心的良好形象，鼓励签约客户进场装修，促成重点意向客户签约，顺利开业。

### 二、开业前活动运作

主题 1：XG 建材城联谊答谢酒会

时间：6 月 20 日

地点：待定

活动对象：签约客户、重点意向客户

活动目的：告知商户延期开业，加强商户信心，主力招商。

主题 2: XG杯漳州公安 5 人篮球争霸赛

时间: 7 月-8 月

地点: 待定

活动对象: 公安各部门

活动设立: 淘汰赛, 每个县、区决出第一名, 共 11 支队伍, 抽签分 AB 两组 PK 决出每组第一名、第二名, A1 VS B2、A2 VS B1, 胜出的争夺冠亚军; 或者四支队伍循环赛决出冠亚军。

活动目的: 赞助政府部门活动, 借助媒体宣传优势, 提升 XG 建材城形象。

主题 3: 家装企业、装修师傅联谊座谈会

活动时间: -8

活动地点: 建材城办公室

活动内容: 邀请厦门、漳州著名家装公司著名设计师、装修师傅联谊座谈 活  
动物料准备: 会员卡前 100 张, 每人精美礼品一份

### 三、开业活动

1、团体购物 XG 行, 快乐装修乐不停参加活动者可享受以下四大权益:

1) 可享受本建材城商家提供的特惠团购价

2) 可享受本建材城营销中心提供从报名到购物整个过程的专业导购服务

3) 即刻有精美礼品送上

4) 在符合活动要求的情况下, 可参加开业当月系列活动其他大抽奖活动

2. 家装购物 XG 来, 名牌家电往家抬

活动时间：-9 共 14 天

抽奖时间：第七天和第 14 天

活动内容：活动期间，凡在 XG 建材城购物每满 200 元的消费者，均可向所在商家索要抽奖券一张，按要求填写抽奖券上的信息即可参与每周抽奖活动，有机会赢取小家电(热水壶、电吹风、豆浆机等)微波炉、电磁炉、冰箱、液晶电视等大奖。奖品设立：XG 建材城将于每周送出 200 台小家电(热水壶、电吹风、豆浆机等)、50 台微波炉、50 台电磁炉、30 台冰箱、5 台液晶电视。

特别告知：所有奖品只能于抽奖活动当日现场领取，若中奖消费者当日未能到现场领取，即视为自动放弃其所抽得的奖品。

### 3. 购物在 XG 大奖等你拿

活动时间：-9 共 10 天

兑奖时间：每日的 16:30

活动内容：活动期间，凡来 XG 建材城的消费者，每人均可获得抽奖券一张，详细填写登记信息后就可参加抽奖。

奖品设立：XG 建材城将于每日送出一等奖 1 个 4999 元的 XG 建材城购物代金券；二等奖 2 个 1000 元的 XG 建材城购物代金券、3 个 500 元现金；三等奖 10 个 50 元现金；幸运奖 50 个 20 元现金

特别告知：活动最后一天将抽出终极大奖：1 万元 XG 建材城购物代金券一张。

### 4. 购物装扮家，名车夺回家

活动时间：-9-1~-10-7

抽奖时间：-10-7 下午

活动内容：活动期间，凡在 XG建材城购物每满 200 元的消费者，均可向所在商家索要抽奖券一张，按要求赶写抽奖券上的信息即可参与每月一次汽车抽奖及 10 月 7 日的终极抽奖活动。

奖品设立：2 部 QQ 车，1 部本田飞度车，1 部标致 307。

特别告知：所有车辆只能于 10 月 7 日终极抽奖活动现场领取，若中奖消费者当日未能到现场，即视为自动放弃其所抽得的车辆。

#### 5. 家装材料慈善拍卖会，XG商品质优又实惠

活动时间：-9 每周末下午 14: 00

活动内容：由 XG建材城内商家提供拍卖商品，每件商品不论原价多少，在活动中均以 1 元为起拍价，现场参与竞拍者可由低往高自由叫价，以现场最后、最高叫价为竞拍者获胜标准。拍卖之所得全部做为 XG建材城慈善资金，用于慈善事业。提供商品之商家可获得 XG建材城提供的相应的广告、新闻支持。

#### 6. 优惠大风暴，让利大行动

活动时间：-9-1~-9-31

活动内容：当天全场购物满 5000 元，满百返还 8 元；当天全场购物满 10000

元，满百返还 9 元；当天全场购物满 15000 元，满百返还 10 元；

当天全场购物满 0 元，满百返还 12 元

#### 7. 主题：用心关怀，凭证优惠

时间：-9-10 教师节

策略：针对特殊人群，给予适当优惠

操作方式：针对教师、离退休人员、退伍军人等特殊人群，给予适当的购物优惠。并在留取资料后，节假日送上更多的一份祝福！

#### 四、 后续活动

(10月上旬—10月下旬)

##### 1、10月 XG行，团购乐不停

参加活动者可享受以下四大权益：

？可享受本建材城商家提供的特惠团购价

？可享受本建材城营销中心提供从报名到购维由企划部统一印制，加盖 财务章有效。

◆由客服部负责发放，发放时需记录缴款单号、购物金额及专卖店，并请顾客签字；◆发放前应在顾客缴款单上加盖“券已发”章；

◆本券使用时，仅限购买灯饰、布艺窗帘、墙纸、厨电四个类别商品，满1000接一张，抵200元，接二张抵400元，单店限接5张封顶。◆使用日期：6月1-6日，过期作废

◆本活动费用承担：

A 1000元现金券由商户全额承担

B 200元灯饰抵扣券费用由商户全额承担。

##### 活动二、满额就送

格力柜机、iPad2、空调扇等豪礼

活动期间，凡在 \_\_\_\_\_ 累计消费满以下金额即可到总台兑奖处，领兑相应奖品：累计实际交款金额满5000元即可获赠精致台灯一个(110元) 累计实

实际交款金额满 10000 元即可获赠 品牌空调扇一台(500 元) 累计实际交款金额满 30000 元即可获赠 品牌洗衣机一台(1200 元) 累计实际交款金额满 60000 元即可获赠 1.5P 格力空调一台 (2300 元) 累计实际交款金额满 80000 元即可获赠 iPad2 一台 (3000 元) 累计实际交款金额满 100000 元即可获赠格力柜机一台 (4900 元)

活动规则:

◆请凭\_\_\_\_\_《缴款单》、《商品买卖合同》在 1 楼总服务台参与本活动;缴纳定金或全款均可参加本活动, 单笔购物金额以缴款单列明的实收金额??。我们将在十点抢购时间里在 X 区推出 X X 抢购商品, 价格暂时保密, 请需要的客户即刻前往??

5、主题: 厨卫质量周活动

策略: 以厨房、卫生间的相关建材产品为造势噱头

操作方式: 墙砖地砖, 厨具洁具是房屋装修的先头大事, 既要美观价格合理,

更要长久耐用, 借“厨卫质量周活动”之名, 搞类似于“地板节”

之类的促销活动, 从而达到以质量打头阵而不是以价格打头阵的促

销效果。

6、主题: XG建材城地板节

促销活动策划方案 篇 2

一、活动说明

二、主要内容——启动仪式(简介、场景布置、内容描述、说明)

三、主要内容——平安(节目说明、亮点介绍、节目单)

四、主要促销方略(\_\_\_\_商场心愿活动、神秘的圣诞老人)

五、媒体计划

六、相关费用报价(场地设置、演出节目)

一、活动说明

1、时间：11月26日~12月25日

2、地点：\_\_\_\_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：11月26日(周五)或是11月19日晚19:30时开始

(2)目的：以此拉开从11月26日至12月25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\_\_\_\_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\_\_\_\_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、驯鹿雪橇、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

☆ 19: 00 起

顾客一进入\_\_\_\_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)。

☆ 19: 20

小精灵到舞台后候场；场景音乐渲染气氛。

☆ 19: 25

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

☆ 19: 30

(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，\_\_\_\_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，形成高潮……

☆ 晚 20: 10 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\_\_\_\_商场圣诞节系列推广活动。

三、平安夜晚会

1、时间：12月24日晚21:00时~24:10时

2、地点：\_\_\_\_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；

第二部分主题为“欢乐共享海的热情”，格调热烈、狂喜与满足。

5、抽奖及游戏(奖项设置)：奖项要多，大奖要有足够的分量，整个晚会活动期间，圣诞老人与小精灵们贯穿之中，游戏与抽奖是活动双方沟通交流的基本形式，游戏不但娱乐性强，观众的参与热情也高，再加上丰富的礼品及礼品发放形式，肯定会带来极佳的现场效果。每一个大奖都来自圣诞老人的神秘包袱，并现场真实的颁发，使圣诞老人的传说在现实演绎中表现得淋漓尽致，亲切热烈，将观众与\_\_\_\_商场紧密合成一体。

#### 6、晚会亮点

★开场：以音乐、雪花等营造气氛，主持人开场，幽默诙谐地从壁橱里请出圣诞老人并索要礼物，圣诞老人声情并茂，不小心将包袱掉在地上，转身去拾，结果背对观众的屁股处裤子破开，一个白色的圆蛋掉了出来，寓意圣诞(生蛋)快乐，主持人捡起蛋，将之作为一个抽奖箱或重要道具，放在显眼位置，好多的大奖的出现都将与其有关，圣诞老人从原处返回，让观众产生一种期盼，只要圣诞老人爬出来就会有礼物，或大奖出现。

★结尾：结尾时，在 23:59 分开始倒计时。音乐与钟声共同配合，倒计时开始前大厅大礼品钟下降，主持人邀请嘉宾圣诞老人，圣诞老人在主持人的调侃下一点点脱去圣诞装，最后露出美丽的脸，原来是时装皇后。主持人再邀请嘉宾\_\_\_\_商场公司总经理，两位嘉宾共同敲响钟声(摇绳子的形式)，在数到“0”时，装饰网及周边的众多小铃忽然荡漾开来，(与舞台保持 3 米高左右，上用细线固定)声音清脆动听，同时背景音乐渲染，慢慢静下来——

(数秒钟后)正当人们的视线要转移时，大钟下面遮口打开，无数个小礼品，数千只小气球，小卡片从里面由缓到快由少到多倾泄而出，伴随钟的摆动，由上

同时地面礼花炮向空中燃放，使现场气氛达到最高点，所有人欢呼成一片，主持人和宾朋与顾客相约。

★亮点节目：搞笑版圣诞老人现代舞，原汁原味巴西风情舞，赞美诗，大型服装展演——共享\_\_\_\_商场，等。

## 7、晚会节目单

### 商场圣诞演出节目单

#### 第一幕 圣诞祝福

19:00--1、男、女主持人致开场词(人数：2人、时间：4分钟)

19:04--2、圣诞老人携圣诞小精灵惊奇幽默大开场(人数：13人、时间：8分钟)

说明：响起《铃儿响叮当》的乐曲，扮做各种卡通形象(或统一圣诞礼服)的圣诞小精灵们从各个角落跑出来，手捧圣诞蜡烛聚集在舞台上，在钢琴的伴奏下唱圣诞歌，音乐徐徐降低声音，只听壁炉传来敲击声，圣诞小精灵们东张西望，然后一齐涌到壁炉前，这时圣诞老人从壁炉里爬出，并拖出他的大包袱……

圣诞老人发表逗趣演讲，然后同圣诞小精灵一起进行圣诞礼物大派送……

19:12--3、中国历代服饰展演——《太平盛世》(人数：9人、时间：10分钟)

说明：青岛国际啤酒节选美大赛获奖佳丽身穿特色蜡染服饰出场，倾情演绎青春原野的活力气息，富于理想色彩的太平景象尽收眼底。

19:22--4、歌曲——《星语心愿》、《一个人的精彩》、《铃儿响叮当》(人数：1人、时间：13分钟)

说明：王\_\_\_\_—全国青年歌手大赛最佳新人奖。

19:35--5、萨克斯独奏--《祝福》《茉莉花》(人数:1人、时间:8分钟)

说明:李\_\_\_\_—全国西洋乐器音乐大赛优秀奖.

19:43--6、幸运抽奖——三等奖(15分钟)

### 篇 3

“促销”是指短期的宣传行为,目的是鼓励购买的积极性,或宣传一种产品,提供一种服务。在零售业中促销活动是购物中心、广场、百货商场策划出的主动自我推销的一种方式,除用以吸引人流,还可以塑造企业、商场的形象。

#### 一、工作职责

1、企划部经理:本着扩大公司销售额的目的,负责协助和指导所有对于达成公司预期销售和毛利有帮助的促销工作。

2、宣传主管:负责本公司各种对外、对内宣传广告工作及种展览活动的计划和执行。

3、装饰主管:负责商场内外各橱窗和促销场地的装饰,制作 SIGN和 POP。

4、特别活动员:按照公司的促销策略、组织、计划、实施各种特别活动。

#### 二、促销的时间及主题

一月份:元旦迎新活动、新春大优惠、春节礼品展、除旧迎新活动、结婚用品、礼品展、年终奖金优惠购物计划、旅游商品展销。

二月份:年货展销、情人节活动、元宵节活动、欢乐寒假、寒假电脑产品展销、开学用品展销、玩具商品展销、家电产品展销。

三月份：春季服装展、春游烧烤商品展、春游用品展、换季商品清仓特价周、“三八妇女节”妇女商品展销。

四月份：清明节学生郊游食品节、化妆品展销会、礼品展。

五月份：劳动节(5/1)活动、夏装上市、清凉夏季家电产品节、母亲节商品展销及活动、端午节商品展销及活动。

六月份：儿童节(6/1)服装、玩具、食品展销及活动、考前补品展销、考前用品展销、饮料类商品展销、夏季服装节、护肤防晒用品联展、热带水果节。

七月份：欢乐暑假趣味竞赛、商品展销、暑假自助旅游用品展、父亲节礼品展销、COOL在七月冰激凌联合促销、暑假电脑促销活动。

八月份：夏末服饰清货降价、升学用品展销。

九月份：中秋节礼品展销、教师节、敬老礼品展销、秋装上市、夏装清货。

十月份：运动服装、用品联合热卖、秋季美食街、大闸蟹促销活动、金秋水果礼品展、国庆节旅游产品展、重阳节登山商品展、入冬家庭用品展、羊绒制品展。

十一月份：冬季服装展、火锅节、护肤品促销活动、烤肉节。

十二月份：保暖御寒用品展销、冬令进补火锅节、圣诞节礼品饰品展销、岁末迎春商品展。

### 三、如何策划购物中心、百货商场、超级市场的形象促销

(一)主题活动：主题活动的目的主要是提升整个店铺的形象和气氛，或提高某种商品的短期销量。

(二)公益活动：公益活动一般在商场所在的社区参与社区的建设或其它活动。此活动一般是非盈利性的，但可增强商场的亲和力，保持商场在社区居民中良好的社会形象。

#### 四、如何成功策划购物中心、百货商场内的商业促销活动

1、新品上架

2、限时特价销售

3、派送赠品

4、赠送包装

5、加量包装

6、抽奖活动

7、积分卡或积点兑换

8、返还和优惠券

9、系列商品展销

10、以旧换新

11、公司内部销售竞赛

五、把握时机商场、购物中心做促销活动，策划为先，最重要的是宣传与推广

促销的基本目的是要提升业绩，树立商场的价格形象，巩固老顾客对商场的忠诚度，开发新的顾客，增加市场的占有率。有效的宣传媒体通常有以下几种。

1、电视

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/238131104004006045>