# 春节商场促销活动方案

作者：情深意重 更新时间：2025-06-04

*春节商场促销活动方案7篇春节前的活动档期是新一年的销售旺季，也是各商家促销活动最为丰富和火爆的档期。多多范文网小编：情深意重 小编为大家整理了春节商场促销活动方案，分享给有需要的朋友。春节商场促销活动方案（精选篇1）活动主题：缤纷时代...*

春节商场促销活动方案7篇

春节前的活动档期是新一年的销售旺季，也是各商家促销活动最为丰富和火爆的档期。多多范文网小编：情深意重 小编为大家整理了春节商场促销活动方案，分享给有需要的朋友。

**春节商场促销活动方案（精选篇1）**

活动主题：缤纷时代、冬日情怀

活动内容：

活动1

全场商品3折起

部分商品限量特卖活动期间，全场商品3——8折销售(六楼百元街全场8折)，对于部分不能进行折扣销售的品牌，也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售，每天限量销售3——5件(原则上按成本价销售)。

注：

1、活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;

2、厂家或供应商要根据实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折;

3、业务招商主管和客务员要对“调高售价再打折”情况进行严格监督，一经发现虚假打折情况公司将按相关规定严肃处理;

4、限量销售商品由业务招商部给出专用编码，商场只扣缴2%的广告费，其余费用不再扣缴;

5、活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算;

6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动;

活动2

购物送券、超值实惠

活动期间，凡当日在1——5楼累计购物满300元(现金部分)送60元礼品券(b券)，满600元(现金部分)送120元礼品券(b券)，以次类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计);

活动期间，在1——5楼累计购物满500元(现金部分)(活动期间消费金额均可参加累计)，再送50元全场十足抵用券(a券)，满1000元送100元全场十足抵用券(a券)，以此类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计)。

注：

1、活动期间所送礼品券(b券)由商场和接受方各承担50%;

2、足金、铂金、名表、部分化妆品、裘皮及特卖商品不参加满500送50十足抵用券(a券)活动;

3、活动期间所送赠券(a券)全部由商场承担(限参加活动1的厂家或供应商);

4、在活动期间即不打折销售又不进行商品限量特价销售的厂家或供应商，将按销售额与商场各自承担满500送50赠券(a券)的50%(特种商品：足金、铂金、名表、部分化妆品除外);

5、赠券(a券)、礼品券(b券)领取地点：6楼促销服务台;

6、赠券(a券)、礼品券(b券)领取时间：当日营业时间;

7、促销服务台在发放赠券(a券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领赠券”章，并收回收银机制小票第二联(粉色);发放礼品券(b券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领礼品券”章，并收回购物小票顾客留存联;

8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动，再参加赠送活动;

9、不接受礼品券(b券)的品牌商务必在本档活动开始前3天提出书面申请，经业务总监、营销总监分别审批后，在财务备档，并现场明示后方可有效;

活动3

吉祥年、欢喜月

幸运日在活动期间，在4号门附近设3个抽奖箱(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在我商场1——5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则：

1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动;

2、摸中“吉祥年”乒乓球者方可继续摸取“欢喜月”乒乓球，摸中“欢喜月”乒乓球者方可继续摸取“幸运日”乒乓球;

3、单张机制小票累计满300元限摸一次，超出300元部分不在重复累计。

奖项设置：

1、摸出“20\_\_年”字样乒乓球者或“20\_\_年”字样乒乓球者者，可获得vip银卡一张及十足抵用券(a券)20元;

2、摸出“12月”字样乒乓球者或“1月”字样乒乓球者，可获得vip金卡一张及十足抵用券(a券)600元;

3、摸出购物当天日期者(如在27日购物，摸中有“27日”字样乒乓球者)，可获得vip金卡一张及十足抵用券(a券)3000元;抽奖事项：

1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动

2、顾客抽完奖后，工作人员需在收银机制小票和购物小票顾客留存联上分别加盖“已抽奖”章，抽中奖项者按奖项级别分别加盖“吉祥年”、“欢喜月”、“幸运日”章;

3、促销服务台在发放完奖后，收回收银机制小票第一联(白色联)并做好登记;

4、抽奖地点：4号门(肯德基侧);

5、抽奖时间：当日营业时间;

6、领奖地点：6楼促销服务台;

7、领奖时间：当日营业时间;

活动4

楼百元街酬宾送礼

活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(20\_\_年12月21日—20\_\_年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份;12月29日、30日、31日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份;1月1日、2日、3日每天9：30——10：30，六楼百元街头饰区全部6折。

注：

1、顾客凭购物小票顾客留存联进行消费金额的累计;

2、免费礼品发放处：6楼扶梯口。

顾客参与流程：

消费金额超过300元的顾客，凭完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)到商场4号门参加“吉祥年欢喜月幸运日”抽奖活动到6楼促销服务台按消费金额(现金部分)领取相应赠券(a券)、礼品券(b券)。

特别提示：

1、本档活动期间，各收银台需要打印两联收银机制小票;

2、活动期间，vip卡折扣功能暂停，但积分累计功能正常使用;

3、其它活动实施要求及各部门工作要求安排请参照以前同类活动通知。

**春节商场促销活动方案（精选篇2）**

活动目的：吸引目标顾客，尤其是女性顾客的目光，激发顾客的购买力，促销卖场销售的增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度。

活动时间：×月×日—×日8：×—18：×活动期内，凡在本商场超市购物的女性顾客(无论金额多少)和在本商场购物满×元的男性顾客，即可参加大转盘一次，如果你转中的时间正是你购物的时间段，我商场将赠送您相应的三八节礼品，奖品多多，幸运多多，一票限转一次。

时间设定(每×分钟为一单元)：

8：×——9：×赠蒙牛牛奶×盒

9：×——9：×赠蒙牛牛奶×盒

9：×——10：×强生婴儿滋润沐浴露×ml

10：×——10：×赠蒙牛牛奶×盒

10：×——11：×美加净柔润护手霜×g

11：×——11：×赠万基女人缘美颜口服液×盒(×ml×4)

11：×——12：×美加净柔润护手霜×g

12：×——12：×天成当归阿胶乌鸡精×盒(×ml×10)

12：×——13：×赠蒙牛牛奶×盒

13：×——13：×厦士莲洗发露×瓶×

13：×——14：×赠蒙牛牛奶×盒

14：×——14：×强生婴儿滋润沐浴露×ml

14：×——15：×赠蒙牛牛奶×盒

15：×——15：×血尔口服液(×ml)

15：×——16：×赠蒙牛牛奶×盒

16：×——16：×赠沙宣加强造型啫哩×ml

16：×——17：×赠蒙牛牛奶×盒

17：×——17：×赠夏士莲洗发露×瓶×

17：×——18：×赠蒙牛牛奶×盒

18：×——18：×强生婴儿滋润沐浴露×ml

18：×——17：×赠蒙牛牛奶×盒

19：×——19：×美加净柔润护手霜×g

19：×——20：×赠蒙牛牛奶×盒

20：×——20：×赠万基女人缘美颜口服液×盒(×ml×4)

预计每天每个时间单元送出的赠品×盒，机动费用×元

备注：企划部须根据客流等情况，将赠品赠送数量尽量控制在预示之内，(如控制好时间、参与人数等)，若有赠品赠送数量高于预计数量，必须使超出费用在机动费用×元以内。活动时间以购物小票上的时间为标准，商场保留活动的一切解释权。

**春节商场促销活动方案（精选篇3）**

一、 活动目的：为迎接十一黄金周的到来，提升商场在节假日的人气和美誉度，提高销售。

二、 活动时间：9月30日——10月7日

三、 活动主题：举国同欢庆 大家都高兴

四、 活动内容：

(一)欢乐重磅送——全场7折起，满200送300(B券)

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，顾客来我商厦购物，在全场7折起的基础上单张电脑小票累计购物满200元送300元B券，满400送600元B券，多买多送，依次类推。

(二)欢乐家庭颂—— 国庆七天乐 7级大礼送不停

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，凡在商厦购物的顾客，当日购物累计满不同的购物金额，享受不同级别的礼品赠送，具体细则如下：

当日购物累计满57元 价值5元的精美礼品(特殊商品满570元)

当日购物累计满500元 价值15元的精美礼品(特殊商品满1200元)

当日购物累计满800元 价值20元的精美礼品(特殊商品满1800元)

当日购物累计满1200元 价值25元的精美礼品(特殊商品满2500元)

当日购物累计满1800元 价值40元的精美礼品(特殊商品满3200元)

当日购物累计满2400元 价值80元的精美礼品(特殊商品满4000元)

当日购物累计满3000元 价值120元的精美礼品(特殊商品满5800元)

特殊商品包括：烟酒、黄铂金、家电、手机、名表、数码产品、健身器材等惯例商品。

(三)欢乐惊喜颂——国庆中秋礼上礼 晚间赠报大行动

活动时间：9月30日—10月7日 18：00——营业结束

活动内容：

活动当天晚间18：00—营业结束，顾客在我商厦购物满400元(特殊商品满1000元)即可获赠20\_年度全年都市报纸，每天限赠100份报纸，赠完为止。

(四)欢乐实惠颂——品牌专场特卖会

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，1—4楼层卖场推出2个品牌在价格、款型区别与其他商场进行专场特卖会。

(五)欢乐美丽颂——时尚靓丽日化展

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，知名日化品牌开展国庆大展销，同时购物满200元赠送50元的B券。

(六)欢乐团圆颂——丹桂瓢香\_x

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，顾客在我商厦单张电脑小票累计购物满98元，购月饼享受9折优惠;满198元，购月饼享受8折优惠;满298元，购月饼享受7折优惠。

注：中秋月饼长廊位于一楼大门口外走廊。

(七)欢乐生活颂——超级宝宝故事会

活动时间：9月25日—10月29日

活动内容：为丰富少儿的业余生活，提升\_x的美誉度，联合合肥故事广播共同举办“\_x杯”超级宝宝故事大赛，由合肥故事广播负责全程跟踪报道。

具体细则：

1. 报名时间：9月26日——9月30日

地点：\_x一楼总台 合肥故事广播三楼办公室

条件：3岁—8岁的小宝贝

2. 比赛时间：

初赛：10月01日—04日 下午16：30——18：00

复赛：10月14日—15日 下午16：30——18：00

决赛 ：10月 29日 (具体时间待定)

3.比赛地点：\_x商厦(具体地点待定)

4.投票方式：

(1)活动初赛开始，可以对您喜欢的小宝贝以及他所讲的故事进行投票。

(2)可以到\_x一楼总台领取选票一张(每人限定一张)，背面写上您所喜欢的小宝贝的选手号及姓名，投入投票箱中，比赛结束时做出相应的票数统计。

5.评选方式：比赛阶段，采取公众投票和专家评选相结合的方式(各占50%的比重)，决定每次的晋级宝贝及最后的获奖宝贝。

6.优秀宝贝推荐：故事广播《童话亮晶晶》节目主持人可与各个幼儿园联系，幼儿园老师可推荐优秀的小宝贝来参加故事会，得奖的小宝贝及推荐老师可获得相应的奖励。

(八)、欢乐激情颂——精彩演出秀不停

活动时间：10月1日——6日

活动内容：活动期间，2、3、4楼层卖场部安排厂家进行场外演出展示。每天2场，上下午各一场。

活动细则：

1.场地设置在一楼北大门口舞台;

2.演出活动与金饰卖场的演出活动交叉进行;

3.演出由各楼层卖场负责，2、3、4楼层每个楼层负责2场。

4.其余6场演出由一楼负责安排。

**春节商场促销活动方案（精选篇4）**

一、活动背景

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”.并逐步发展成为零售企业的龙头老大

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

二、活动目的：

1.基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.

2.营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.

3.长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一.

三、目前营销状况：

1.市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.

2.产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全.

3.宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮.

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多.

五、价格策略：

1.以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品.

2.给予适当数量折扣鼓励多购.

六、促销策略：

1.综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.

2.保持本土化经营.

七、广告宣传：

1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售.

2.并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则.

3.在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价.

4.注重卖点的广告宣传即pop广告.

八、公共关系：

1.建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系.

2.企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转.

3.设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.

4.赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象.

5.邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式.

九：营业推广：

1.实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务.

2.对消费者促销：赠送样品减价推销.

3.把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额.

十、物流配送：在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转.

十一、策划方案各项费用预算：

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

十二、分析预测：

感想

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估.而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传.也分析了市场的状况.可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人来组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写.这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的.

一个企业要让自己的活动变得很成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有力由此来获取更多的利润.并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己只是从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书.而策划书对一个企业也是非常重要的企业活动的成功与否在于策划书写得好与否.

**春节商场促销活动方案（精选篇5）**

活动主题：欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

活动目的：稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

活动时间：20\_\_年1月27日—20\_\_年1月31日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间：20\_\_年1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20\_\_年\_\_\_\_台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；

2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：年到福到礼送到

活动时间：20\_\_年1月27日—20\_\_年1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：1、卡片需加盖分场专用章；

2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；

2、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；

3、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；

4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；

5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：庆元旦贺新春送大礼

活动时间：20\_\_年12月31—20\_\_年1月18日

活动内容：凡在\_\_\_\_超市活动店购买“\_\_\_\_、\_\_\_\_”系列纸单张收银条金额满20元即可凭收银小票领取价值2。8元的\_\_\_\_情侣皮夹面子1条，满40元领取2条，单张收银条最多领取2条

操作方法：

赠品直接送到配送中心物资库，由物资库进行统一配发至相关活动店，并记录所发赠品数量分量

1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；

2、营销部整理收银小票明细发物资库，物资库按照明细表回收分场未送完赠品，统一退供货商；其中出现的数量短缺由分场自行承担损失金额；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动四：\_\_\_\_、\_\_\_\_影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间：20\_\_年1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元 免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元 免费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1、\_\_\_\_超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传\_\_\_\_影楼的特色服务。

2、\_\_\_\_影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上\_\_\_\_影楼宣传册，顾客凭此据均可在\_\_\_\_影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到20\_\_年1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

**春节商场促销活动方案（精选篇6）**

一、活动背景

为了更好地利用春节这一传统节日，开展假日营销，规划以“豪礼迎新年，春节购车七天乐”为主题的暖场活动。该活动在4s店进行，目的是在春节期间将新老客户吸引到4s店，提升4s店集客量，促进年节期间的成交。

二、活动目的

通过本次活动，以4s店为依托，为品牌聚集人气，提升品牌形象、扩大知名度,促成客户成交，增加销售量，拉动销售，增加客流，降低库存，通过活动拉近消费者买车的距离，提高4s店的品牌形象。

三、活动主题：

豪礼迎蛇年春节购车七天乐。

活动时间：20\_\_年2月1日---2月23日。

活动地点：4S店展厅。

活动对象：已购车老客户、有购车意向的潜在客户。

四、活动考核

1、活动期间每个销售顾问任务5台车，约客数20批，未完成订单或约客目标80%的扣200元/人。

2、达标奖：活动期间销售量达到5台车的销售顾问奖励600元。

3、活动期间销售量达到7台车的销售顾问奖励900元。

4、活动期间销售量达到10台车的销售顾问奖励1600元。

**春节商场促销活动方案（精选篇7）**

促销商品 ：

1、年货一条街要求：

1)1月8日起开始销售， 1月\_\_日完成全部年货进场工作。

2)应季推出各种年货、烟酒、礼品、礼篮、南北干货、茶叶、糖果、饼干、保健品等。 3)1月10日前完成年货礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1)以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。 (根据堆头大小指定)

3)空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4)自选礼篮商品价值180元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“年货、礼篮”一条街当中。

3)烟酒促销商品：长城红、人头马、各式红酒、百年糊涂、其他白酒、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王

4、南北干货

1)南北干货为年货重点，可现金采购散装南北干货用于包装成中英自有品牌。

2)主要海味特产、香菇、发菜、红枣等。

3)多选礼盒装的南北干货。

5、保健品

1)随着新品种大量引进，各店增加保健品陈列位置，规划保健品专区

2)保证以下知名品牌在所有卖场内都有销售 ——万基、康富来、喜悦、鹰牌、天成

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找