# 有关商场促销活动策划方案怎么写(9篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-11-24

*有关商场促销活动策划方案怎么写一活动时间安排紧紧扣住中秋假期情况，同样在6日至8日之间也出现了连续三日平均营业额元，并将这种形式延续到9月8日。本次活动前期宣传费用，9月4日《刊》封底整版1000元，展板和9展架1000元，宣传费销售占比1...*

**有关商场促销活动策划方案怎么写一**

活动时间安排紧紧扣住中秋假期情况，同样在6日至8日之间也出现了连续三日平均营业额元，并将这种形式延续到9月8日。

本次活动前期宣传费用，9月4日《刊》封底整版1000元，展板和9展架1000元，宣传费销售占比1%

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在6日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通商场合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是商场在各主管营业厅悬挂“红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

1、媒体选择：

本次活动在媒体平台选择上存在不足，4日广告宣传打出，5日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在中秋前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

3、营利部门与非营利部门工作协调性差：

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

4、活动执行力差：

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的。

5、前瞻性和时尚性表现不够：

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

以上就是对此次活动的总结，希望大家吸取教训，以后做的更好。

**有关商场促销活动策划方案怎么写二**

中秋月饼销售工作结束已有一段时间，期间对于门店的销售关注较少，影响到门店销售业绩，在此向门店及员工表示歉意，同时也十分感谢门店对于志明月饼销售工作的支持以及配合。回顾中秋月饼销售工作，现对于今年月饼销售作出总结，总结工作经验以及教训，方便以后的工作的进行与操作。

从整体来说，今年的月饼销售较往年来说，无论是气氛还是销售，都呈慢热状态，市道较以前都差。但经过同事们的共同努力下，整体业绩较往年还是有增长的，当然这要归功于公司及门店所有员工的共同努力，也印证了公司“人的结构是相互支撑的，众人的事业需要每个人的参与”这以文化格言，正是同事们的共同努力下成就了这一结果，在此十分感谢公司及门店所有员工对月饼工作的支持与配合。

今年月饼工作因人数有所减少，因此我在肩负英德佛冈的销售外，还配合小市区域的销售。小市英德的销售有所增长，而佛冈因少做了鸿兴、嘉宜、辉杰三间大场，造成业绩下降得厉害，影响了整体月饼的销售，在此向公司及同事们道歉，是我自己的工作没有做好，没有跟进好客户和客情维系工作，影响了整体业绩的增长!

根据今年月饼销售情况以及与客户沟通，今年月饼销售不容乐观，因现时处于三打两建及领导班子换届时期，顾客对于送礼及收礼都比较敏感，在客观上影响了月饼的销售，很多客户反映，今年的销售比较保守，尽量以消化为主，不敢太雄心。例如小市北江货仓、文盛尤其明显，因去年拿货太多，造成后期消化不理想，今年有了心理负担，特别是文盛，今年减少两家门店，因此对于拿货十分谨慎。

根据业绩分析及销售情况，今年月饼销售在价位上呈两极分化，一线月饼的销售较好，进口饼及广州莲香楼的销售都有增长，而二线饼则是价位低的销售较好，因此今年二线月饼销售有所下降。公司考虑到品牌及去年销售状况的关系，淘汰了部分品牌，今年只做了趣香及品佳品两个品牌，品佳品今年无论是特价还是还是政策上都有很大的支持，这对于弥补少一个品牌的业绩有很大的帮助，从业绩方面要感谢品佳品厂家的支持;而趣香方面，除了价格方面较去年有所上升，利润空间也有所下降，造成我们在销售操作方面困难有所增加，如佛冈的鸿兴、嘉宜两商场费用条件太苛刻，而且结款周期太长，费用维系不了，因此放弃合作。

而且趣香厂家产品供应不足，造成单品早早缺货，也是影响业绩的一个因素，趣香因价位原因，主要销售以礼盒及特价商品为主，而厂家一早就断货，只有3个礼盒单品供应，这对于二线的销售有很大的影响，许这就是国有企业的共通弊病吧，鉴于趣香利润空间及产品供货不足的情况，建议二线多培养一两个品牌，避免让厂家牵着鼻子走，让我们处于被动的位置，如果趣香价位不断上升，而利润空间不断下降，那还不如经营莲香楼，无论品牌知名度还是利润空间，都较趣香易操作。

佛冈区域业绩下降，除了因为鸿兴嘉宜两店因素外，另外礼品店也没有合作好，胜发总体有上升，但二线的销售下降得厉害，因趣香价位问题，基本上二线团购的销售让一线月饼或者恒宝皇牌抢了去，而且胜发最后两三天还有广州酒家和进口饼，因此二线的月饼很难销售，最后因城区商品不足，而提早撤了佛冈的月饼回城区销售;通发的情况与往年相比差不多，其他礼品店和客户的广州酒家基本都是找胜发拿货，折头虽然一样，但拿胜发的货，就算以后买不了，胜发如果没货了也会找他买回来，因此风险较小，基本上佛冈的礼品店都是找胜发拿货，这是胜发的优势，服务比我们的好，印证了公司文化格言“服务的开始才是销售的开始”。

辉杰业绩则下降，今年一线饼与二线饼基本上自己去广州拿货，经过多次沟通，都是要等到商场的二线月饼销售完毕才会跟我们要货，因此没能进场。辉杰二线月饼剩余多是因为团购问题，因团购没有收订金，客人没有过来拿货，导致二线月饼太多，因此没有与我们合作。这个问题今年也发生比较多，如大众华美团购500盒、胜发团购趣香100盒，因为没有收订金而没有成交，造成公司资源的浪费及影响月饼库存的消化，造成公司压力增大，这个问题我也需要去检讨与总结，凡是团购商品，一定要与客户沟通订金问题，保证商品销售的成交。

而英德业绩的增长得益于大众超市的销售，因对市场评估不足，商品的供应有所偏差，造成大众商品构成不合理，铁盒月饼数量过多，而铁盒基本上让其他品牌低价月饼顶死，很难销售，知道后期广州莲香楼等月饼断货之后，趣香才真正开始销售，特别是礼盒的销售，要知道，广州等一线月饼的断货，相对高档的月饼基本上只有华美与趣香了，这时候才是真正的销售，而英德市场相对佛冈市场来说，一线月饼耕早断货，因此，趣香、品佳品最后的销售基本上是50-80盒每天，在我和促销员整天直落，全力以赴抓好最后的几天时间，做好月饼的销售，该商场销售较去年有了增长。

**有关商场促销活动策划方案怎么写三**

虽然中秋尚远，编者却发现，很多月饼厂商已经开始与酒店、商场洽谈，开始铺货了。今年的中秋节，月饼厂商会采取怎样的方式来促销呢？

今年9月22日是中秋节，距离10月1日仅仅7天，又值9月28日商场五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，同时为了应对某某10周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象和应对某某12年大庆的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

：9月21日(周五)——10月7日(周日)

：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

：商场及各门店

：

【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

各店中秋同步跟进

月饼+红酒 某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

：9月21日(周五)——9月25日(周二)

因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满2xx元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满5xx元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1xx0元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

国庆节、商场周年店庆：

活动时间：9月28日(周五)——10月7日(周日)

活动范围：某商场

商城及各门店

活动内容：

(一)穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，各店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

(二)购物某商场，尽享意外惊喜—“国庆购物不花钱”

时间：20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满3xx元的顾客,可凭购物发票参加抽奖,有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱,内有20个 乒乓球(其中全额返还1个,半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加 活动顾客发票上加盖“l”章，即时开奖。

(三)国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1xx0元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店5xx个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为2xx元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281xx0元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

c2系列：加20元赠送办理保额为54xxxx元的交通意外伤害保险(成本50元)。

详细规则另附

操作细则：

a、凡当日单店购物累计满1xx0元(包括超市)的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b、顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖“l”(赠品已领)章。

c、保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约：xx0张×均价35元 = 约70万元

顾客加购可回收：xx0张×均价13元 = 约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4xx0元

(四)真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送

活动时间：9月26日(周三)——9月30日(周日)

(1)7折以上商品再送大礼

当日累计满3xx元(包含3xx元)至5xx元，赠价值32元礼品一份，单

张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满5xx元(包含5xx元)至8xx元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满8xx元(包含8xx元)以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

1、 超市、特价及特例品牌除外，

2、 退换货时，要求退回赠品或等额现金。

3、 赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

(2)花好月圆同欢喜 新人购物礼上礼

凭20xx年结婚证至5f购婚庆产品

鳄鱼、博洋、皮尔卡丹、水星均有购物赠礼活动

至2f购珠宝饰品

百惠珠宝、金戈尔、瑰宝均有赠礼活动

“新”意浓浓，刷出好心情

活动时间：2xx\*年9月12日至9月28日

地点：某商场商城及各门店

活动期间，刷银行信用卡：

单卡消费金额满288元(某商场联名信用卡单卡消费金额满188元)，即可获赠招行餐刀或叉一个。

超市中秋节活动方案营销策划参考

以中秋月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售。预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

1、买中秋月饼送可口可乐

买90元以上中秋月饼送355ml可口可乐2听。（价值3.6元）

买2xx元以上中秋月饼送1250ml可口可乐2瓶。(价值9.2元)

买3xx元以上中秋月饼送xxml可口可乐2瓶。(价值13.6元)

2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次。

298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松

98元礼篮：价值40元中秋月饼+ 20元茶叶+加州西梅

3、在促销期间（9、3——9、12），在卖场凡购满3xx元者，均可获赠一盒精美月饼（价值20元/盒）。

4、在9月10日的“教师节”，进行面向教师的促销：凡9月9—10日两天在\*\*购物与消费的教师，凭教师证可领取一份精美月饼或礼品（价值20元左右的）。

1、媒体

在音乐交通频道，隔天滚动播出促销广告，时间8、17—9、12，每天播出16次，15秒/次。

2、购物指南

在9、1——9、13的“购物指南”上，积极推出各类的促销信息。

3、店内广播

从卖场的上午开业到打烊，每隔两个小时就播一次相关促销信息的广播。

4、卖场布置

（1）场外

a、在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传；

b、在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势；

c、在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅；

d、在入口，挂“\*\*购物广场 禧中秋”的横幅。

（2）场内

a、在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛；

b、整个卖场的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗；

c、在月饼区，背景与两个柱上布“千禧月 送好礼”的宣传；两边贴上可口可乐的促销宣传；

d、月饼区的上空挂大红灯笼。

5、其他支持

保健品进行让利15%的特价销售。

团体购满3xx0元或购买月饼数量达20盒，可享受免费送货。

媒体广告费：1、2万元

可口可乐系列赠品：6万

场内、场外的布置费：0、6万

月饼费用：6万

共计：13、8万人民币

1、交通频道的15秒广告，由公司委托\*\*广告制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容；预定在8月报16日完成。

2、购物指南由采购部负责拟出商品清单，市场部负责与\*\*晚报印刷厂联系制作；具体见该期的

制作时间安排。

3、场内广播的广播稿由市场部来提供，共三份促销广播稿，每份均应提前两天交到广播室。

4、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置在8月18日完成。

5、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取5xx元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月5日前完成相关计划。

6、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于8月10日前完成。

7、防损部负责卖场防损及防盗工作。

8、生鲜部负责自制精美月饼的制作。

1、若场外促销的布置与市容委在协调上有困难的，场外就仅选择在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传；

2、若在交通频道上的宣传不能达到效果时，可选择在报纸等其他媒体上进行补充宣传；

3、市场部应进行严格的跟踪，对出现的任何异样及时进行纠正。（本方案只作为参考，细节可以根据本地风情人文，消费情况而定）

**有关商场促销活动策划方案怎么写四**

20xx年春节前一个月，在厂方大力促销下，在各二批商，分销商和我们商场全体同仁的共同努力下，我们的产品销量比去年同期相比又提高了一个阶梯，又一次实现了新年的开门红。仅我们分销渠道就销售了xx7295箱，xx14930箱，xx5560箱，xx930箱，xx335箱，xx122箱，xx10箱。共送出加油卡1019500元，xx515条。

这次活动搞得比较成功，效果也是立竿见影的。体现在以下几个方面：

一、整个系列产品销量的提高，特别是销量从xx年初的下滑状到这次的扭转超过了xx年的销量峰的一个月，甚至赶上了xx年销量最辉煌的同期销量。

二、产品市场氛围的营造和拉动，在xx年初，海之蓝处于低迷状态，而竞品珍宝坊迅速占有市场，当时我们还在担心后路何去何从，经过一年的努力，海之蓝终于扭转了这个劣势，重新主导了市场。

三、这次活动，在商场的正确掌控下，产品的流向趋于良性，资金回笼及时，各分销商积极主动配合这次活动的开展。

但是在过程当中也存在着几个问题值得我们思考。

一、对于复杂多变的市场，我们没有一个合理的数据来预测到较为准确的总销售量，导致了在活动进行中销量不断提升，我们再次向厂方追加销售计划数字。我们以后要建一个销量档案，每个月的，每年的，促销期间的和自然销售的。这样的话对整个数据分析，对比。也能对市场有一个动态的了解和下次做活动的销量数据预测的依据。

二、由于商场这次活动销量的组成有二批商，团购商，乡镇渠道和分销渠道。在活动面市前没能做一个比较完善的销量细化分割，导致了最后的实际销售数据有3个单品高于厂方核报数量。在以后的活动前，我们要有一个具体的数据分割方案。

三、执行不到位。执行力差的问题体现在梦系列的活动上，在活动初期，我们要求各分销商：凡是有梦系列消费的必须要在第一时间向各维护经理登记备案方可参加此次活动。但是由于种种原因，执行不到位，最后处于失控状态。这也反映了我们业务人员的执行力不够。这样给我们督查带来了很大的难度。这一点在以后的活动中要，如果不能执行到位的我们宁可放弃。

四、产品的价格问题。在产品做促销前，我们本来很担心价格。但在商场的正确掌控下，价格并未见明显异常。而价格却一路走低。在去年10月份调价前，市场成交价能在每瓶255元左右，但在这次活动中，市场成交价最低只有225元-228元每瓶，即使现在活动结束，价格也停留在每瓶240元左右，又回到了调价前的价格。以后搞这样的活动要借鉴这次海之蓝的掌控手法，不要给市场留有太多的库存，有计划的控制发货量。不为了销量而做销售。

五、数据的核报工作没有及时衔接，十天一次的滚动销量报批厂方没有及时跟进。以后再有这样的全方位大活动要有专人来负责这一数据的统计和上传工作。

预计在节后的一个月时间里，销量会有所下滑，建议在市场库存不多的情况下对做一个跟进活动，让市场的氛围继续热起来。

**有关商场促销活动策划方案怎么写五**

x月30日-x月7日圆满完成了“国庆不愁价”促销抽奖活动。活动通过司领导和广大的商户老板的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

活动时间：20xx-x-24~20xx-x-07。

活动主题：国庆不愁“价”。

活动对象：全市市民。

活动方式：降价打折买赠抽奖。

卖场形象：卖场装饰以白色、粉色为主题，凸显xx家居的高贵与特别。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上抽奖箱，给顾客进门第一印象就是“划算！有东西送！”，并在大厅搭建舞台，突出这次活动的重要性与氛围。

一、宣传方式

报纸（10月24/25日：时光广告2期内版本，费用总计8300元），dm单页（5万份，安排工作人员发放，单页费用7800），电台（10天，102.8电台，费用7200元），公交电视（10天，4920元，160台车），短信（8天，105000条信息，费用2800元），拱门2座，空飘6个，场内舞台布置。

二、分析说明

此次活动取得全公司各部门的积极配合。工程部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障；人事部和物管部及营销部在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

三、总结

1、整体情况

业绩统计上看，本次促销没有达到预期效果，预计活动期间营业额110万，实际售卖85万，达成率仅63%。客流统计，09月30日、客流157人；10月1日-7日，客流分别为：250人、305人、288人、545人、258人、296人、325人。

活动期间客流不理想，平均人303人/天。活动人流量和天气原因有很大的关系。

出现以上情况原因在于：

1、宣传媒体推广时间较短，活动前9天才正式确定活动开始，前期筹备时间过长，真正的活动推广时间较短。

2、公交广告视频可以做得更好，所有媒体推广时间过短，不能让客户充分理解xx家居促销活动内容。

3、dm单发放的效果有待提高，商场人员储备上需要更多人手投入到活动中，整个活动上常出现人员监管不到位情况，使整个活动的执行效果严重打折。

4、扫楼效果不理想，搜集回来的客户信息总共才157个，而花费的费用高达3680元。

5、宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角；

6、商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。除了服务员自身素质不够高以外，和商场没有培训也有关系，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

**有关商场促销活动策划方案怎么写六**

亲爱的顾客朋友们：

欢迎光临利福家超市南门店。

利福家超市南门店为了更多地让利给广大顾客朋友们，从11月份起，每天都有不同的惊爆价商品在场内促销。我们将推出不同的促销方案，让消费者得到更多的优惠，真正享受在利福家超市消费更省钱。此次活动促销时间20xx年11月1日至8日。

5l金龙鱼调和油，六十四块五1桶;红富士苹果，两块五毛九1斤;南丰蜜桔，一块六毛九1斤;柚子，一块九毛九1斤;柿饼，四块五1包;水煮花生，三块八1斤;大白菜，四毛九1斤;小白菜，九毛九1斤;240g双汇弹脆肠，四块八1包;270g双汇润口香甜王，四块五1包;54g双汇台式烤肠，一块九毛九1包;绿豆，四块二1斤;土豆，九毛九1斤;洋葱，八毛九1斤;银鹭花生牛奶，三十五块1件2.2公斤奥妙全效洗衣粉，十七块五1包;750ml夏士莲洗发露送400ml夏士莲洗发露，三十六块五1套;90g佳洁士草本水晶牙膏，一块九毛九1盒;1.5公斤浪奇洁能净洗洁精，九块九1桶;750ml+250ml六神沐浴露，二十七块五1瓶。140g黑人茶倍健牙膏，七块九毛九1盒。还有更多特价商品供您选择。

活动期间，特价商品、大米、食用油、香烟、牛奶除外，一次性消费满88元，送购物手拉带一个;满128元送480ml唯特沐浴露一瓶;满188元送1千克汰渍洗衣液一瓶。数量有限，送完为止。

商场促销广播稿三：商场服装促销广播稿（402字）

顾客朋友您好!

欢迎光临红红红内衣商场。成都红红红内衣商行是西南地区最大的内衣贸易商行，本商行集批发、零售、连锁、加盟为一体，商品品类超过4000多种，经营面积达20xx多平米，三十多个名优品牌强势入驻，汇集绯格贝缇、奥丝蓝黛、六月玫瑰、雪妮芳 、俏丹娜、春娜、纵捷、伊彦、雅安莉娜、彩田、花仙子、美百年富妮来、花丛丽影等众多知名品牌。

为回报广大消费者，商行重磅推出，名优新品低至一折品牌体验活动

现在您只需花一件文胸的钱就能得到一套最新款文胸

花一套睡衣的钱就能得到两套睡衣

是的!您没有听错，您还在犹豫吗?

省钱就是--现在，

红红红，让您省!省!省!

买内衣不用东奔西走，红红红内衣商行应有尽有!同样的价格，这里质量最好，同样的质量，这里价格最低，绝对心动，铁定超值，机会难得，不可错过，买的实惠，买的合算。

红红红内衣商行热忱欢迎广大新老顾客的光临，祝所有路过的、来过的、看过的、买过的朋友度过一个祥和愉快的一天。

**有关商场促销活动策划方案怎么写七**

本次促销活动从20年1月1日至20年2月29日，共计58天。据了解，商超与去年同期相比有一定的增长，销量重点拉动是以及等商超的重点店面为主，活动方案效果表现一般。

据市场了解，今年春节整个商超红酒市场有一定的萎缩，但主要体现在礼盒方面。我商场通过去年的产品结构调整与完善、店面客情关系的维护、促销队伍的建设，配合经销商的活动方案，取得了一定的业绩。

本次的促销活动形式主要分为四大类：

一、现场特价销售：

主要体现系统共计12个单品，累计单品特价次数18次。此活动形式，迎合了广大普通顾客的心理需求，市场反应比较好，在一定程度上有效的拉动了销量。但同时，也存在一点负面影响，降低消费者的品牌忠诚;增加消费者对价格的敏感度;影响消费者对商品的品质认可。

二、堆头、端架

堆头与端架不仅仅是体现在销售上，更体现在他的宣传与展示方面，吸引顾客，从而指引顾客到此类商品或者与之相配的产品上。整个春节期间，我商场在超市的堆头与端架未能按照当初方案逐一落实到位，但几个重点店相继有了一定的补充，也起到了一定的宣传与销售促进作用。

三、上刊

一种单品的宣传广告，既有特价又有宣传。我商场产品主要做了、俩个单品。此活动形式，有效地提高了销量，增加了顾客的可信度。据卖场实际情况，现场顾客有一定的自点量。

四、返现

返现类活动也属于一种间接让利的促销方式，虽然表面价值偏小，但对于消费者来讲是最实惠的促销。整个活动期间，我商场产品主要针对各个单品，单品返现手续比较麻烦，且只能针对有促销员的店，相对受众面比较小。整体限额促销返现相对比较弱。

总之，我们要灵活掌握各个活动形式的优缺点，从顾客的实际需求出发，尽量利用其优点，回避不利方面，从而做出最优化的方案，实现销量与品牌同步发展的格局。

同时，葡萄酒市场竞争异常激烈，尤其是、三大品牌，在地区根深蒂固，已经在顾客心中潜意识的形成。在每次的旺季促销活动中，采用高费用投入(各个店做堆头、端架、上刊)，重点店面人海战术、次类店人员覆盖，促销方式灵活，主打产品突出、礼盒更新速度较快，切合市场实际，迎合消费者。

我通过这段时间的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方，我就从以下几点说说我的看法：

一、与系统谈判我商场人员信息封闭，未了解到一手信息。导致整个决策过程时间较长，都处于未定状态，所以商超系统以及经销商临时的决定，短时间内难以拿出最优方案，影响较大。鉴于此，以后再做促销方案时，我们到底应该采用那种模式，显得非常重要。

二、我商场产品价格体系不完整，表现在单品二三十几元的无法做活动，和做活动都成二十几元，三十几元又空白，无法填补。应进一步加大售价在20到60元之间，尤其是30到50元之间的单品，可采用经销商低利润的方式，用出厂价高的单品，这样消费者受到了实惠，单瓶价格也相对提高。礼盒价格在90元左右销量最大，而我商场礼盒价位很高，再加上品牌宣传的缺乏，走不了量。

三、促销员，尤其是临促，应当加强培训，尤其是葡萄酒知识与个人店里行为方面。临促作为应急人员的补充，应当提前做好准备，建议在旺季来临之前加强产品与销售技巧的培训，尤其是在店里接待顾客与引导顾客，应加强与长促交流，总结，必要时可采用长促带临促的方式，学习一段时间，等到旺季再分配到各个具体店面。

四、除进一步加强重点店面的日常维护外，还应加强次类店的销售，尤其是销售旺季，以拉动整体销量。目前，在整个商超中，重点店面的销量占很大比重，但是其他次类店仍然有一定的客流量，尤其是在销售旺季，更是值得注重。据了解，我们的酒在旺季在这些店有一定的自流量。如果对这些店面加大投入，尤其是旺季临促，会大幅拉动该店的销量。

五、针对淡季以维护市场份额做市场为主，加大店内堆头、端架、上刊等广告宣传引导销售，并将旺季的产品功能诉求，逐渐转向侧重于品牌认知，力争淡季的广告投放能够最大水平地提高商场葡萄酒产品的知名度，迎接销售旺季的到来。只有这样，才能更好的为旺季提高销量奠定基础，也为品牌的长期培育客户基础。

在、的阴影下，我们每销售一瓶酒都很困难。因此，我们只有根据市场具体情况，结合自身实际情况，进一步革新营销思路。把工作做透、做细、做精，进一步提高工作效率，在产品陈列、卖场客情、产品结构、促销员管理方面做好我们的工作。

**有关商场促销活动策划方案怎么写八**

x月x日圆满完成了促销抽奖活动。活动通过公司领导的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

活动时间：

活动主题：

活动对象：全市市民活动方式：降价打折买赠

卖场形象：卖场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。促销活动总结范文。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的“奖”字，给顾客进门第一印象就是“划算!有东西送!”

宣传方式：报纸，单页夹报，张贴海报，发放宣传单，拱门，场内宣传

分析说明

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障;综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

总结

a。业绩统计上看，本次促销没有达到预期效果，预计活动期间营业额100万，实际售卖63万，达成率仅63%。客流统计，较为理想的是4月29日、4月30日和5月1日劳动节放假3天，客流分别为：213人、248人、340人，活动其他期间客流较为平稳，平均120人次/天。

原因在于

1、宣传时对九开家居没有名确的凸显，导致客流量1/10的顾客看到宣传直接到了三站;

2、宣传的时效性没有达到，一个是宣传时间段，所有的宣传都是在活动前3天开始的，有的甚至于活动同期，再者宣传的时间没有提前预留出来，活动内容的宣传至少要提前3-4个周，应当给顾客一个了解过度的一段时间;

3、宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角;

4、商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。促销活动总结范文。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。虽然，在活动之前举行过统一的营业员培训的，但是效果不佳，在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。

除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

b、活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为xx元(其中尾款为73400元)：售卖较好的;另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于商场标示不明，没有对顾客做好引导(正在改进中)。

c、活动成本，此次活动奖项，根据销售额设置如下：，合计x元;提点x元。

d、此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

另，活动期间要求导购人员沟通上做到三大主动：

1、主动介绍，宣传公司的促销活动情况及优惠活动;

2、主动解答顾客的疑问;

3、主动加强与顾客的沟通。

通过顾客对商场的认知度调查来看，各种宣传的途径都带来一些顾客群，但主要有：通过报纸，小区广告及周边居民了解到的居多。被朋友介绍过来的顾客也占有一定比例，所以建立顾客档案和建立推荐机制是必须的。建立顾客档案，是想通过对老顾客的维护让其为商场带来新的顾客;建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到商场，拉动销售。

从活动现场来看，今年的家具行业形势确实受到一定的影响，销售平稳，没有高潮，调查过几家较大的家居商场，情形也是如此。但是潜在的刚需顾客还是有的，就看我们怎么去发觉和如何去培养顾客。当前应提升商场商品的档次和规范提升营业员行为和素质。根据节日时间，提前将策划方案做出。大的节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解情况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，通过询问征求更多的建议。

**有关商场促销活动策划方案怎么写九**

今年的天气较好，大大地促进了商场的人流活动及购买欲，我们商场从x月x日到x月x日短短三天的销售额比去年猛增了30%，这其中一方面有天气的帮助，另一方面我们促销准备工作做得好，做得早，从而激发了人们的购买欲。

活动时间安排紧紧扣住假期情况，同样在x日至x日之间也出现了连续三日平均营业额x元，并将这种形式延续到x日。

本次活动前期宣传费用，x月x日《刊》封底整版x元，展板和x展架xx元，宣传费销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与xx公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是xx公司在各主管营业厅悬挂和印刷的500份宣传单页，不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

1、媒体选择：本次活动在媒体平台选择上存在不足，xx日广告宣传打出，29日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

3、营利部门与非营利部门工作协调性差：

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

4、活动执行力差：

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

5、前瞻性和时尚性表现不够：

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

活动时间是，但是实际上从四月中旬就开始了。

首先是四月一整个月的

1.将前期好的活动延续。在去年的十一和今年的过年期间都开展过预存订金活动受益顾客任然会继续预存同时也会给我们带来他们的亲戚朋友。不仅顾客受益我们也能锁定顾客防止了顾客的流失

2.规范驻点宣传人员加强宣传力度驻点员工都必须将工作服穿戴整齐戴好工牌这样可以使顾客对我们产生信任感不会认为我们是挂羊头卖狗肉。另外宣传不再是守株待兔而是主动出击。发宣传单页给客人并详细介绍活动内容。

3.针对不同的小区主推的活动力度也不同。老社区主要是以以旧换新活动为主鼓励客人现场交旧并一次性办理交旧登记客人一旦交旧为少麻烦和顺利拿到以旧换新费用都一定会到卖场购新的。新社区以预存订金为主新搬入的客人都是要装修要结婚的一次性会购买全套家电就让客人预存订金不仅可以翻倍使用而且还能现场领取赠品优惠多多。

其次是卖场活动

每天都是从早上8：00一直营业到晚上12：00左右。

是亲朋友好友和会员的团购夜，是驻点社区的团购夜，是业主的团购夜，只要凭有效证件就可以领到打折卡一张。另外加上家电顾问全程陪同购物，帮助客人选择适合的家电为顾客争取最大的价格优惠和赠品力度。

为了能更好的服务顾客分散人流卖场增加了多处收银台发放赠品处、打包处、办理会员卡处、套餐接待处也分了不同的地点。这次我被安排在套餐接待处主要任务是如果有人来买家电套餐就马上给家电顾问打电话。因为顾客很多，家电顾问们手头都有不少的单子实在是分身不暇，这时候经理如果批准了就可以由我来接待。

1.秉承公司的经营理念“创新经营贴心服务”。在接到有人需要家电顾问的时候最短时间联系到家电顾问为客人服务如果联系不到立马顶上事先经经理批准不能让客人久等。因为我们也是经过长期培训的在做不到最好的情况下做到顾客满意是我们的宗旨。

2.配合各个部门顺利的完成销售和服务。因为人太多了每个柜台、收银台还有总台都挤满了人。在等待客人缴费的期间发现有客人与客人、客人与收银员之间产生轻微的摩擦就主动上前劝阻使收银手续的办理更加流畅虽然只是接待购买家电套餐的客人但是接待台摆在总服务台旁所以当有人来咨询也会主动帮助服务台接待分散人流量使工作更好的开展。

3.做好每一笔销售不让顾客流失。虽然是第一次接待套餐但是要力求做好。遇到不清楚的事情要立马询问资质久的员工、柜长和经理千万不能自作主张。搞不定的单要申请资源但是也要视情况而定，如果客人要求过分了超出了底线也只好跟客人说抱歉了。 这次xx活动搞下来人确实有些累不过也学到了不少的东西还是值得的。以上是我活动期间的个人总结，不当之处敬请谅解。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！