# 2024年开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案(14篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-12-19

*开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案一1、迎接五、一旺季，品牌宣传造势2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件3 搞好客情关系(本人4月份调到该商场)迎五一，容声冰箱大优惠：24、4、24―25(实际操作效果好，延长到4、2...*

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案一**

1、迎接五、一旺季，品牌宣传造势

2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件

3 搞好客情关系(本人4月份调到该商场)

迎五一，容声冰箱大优惠

：24、4、24―25(实际操作效果好，延长到4、27)

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、 人员、物料的支持。

2、2日在钦州商场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。

3、22日检查库存和现场物料

4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五、一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

2、8款样机输出：1款特价机163g、2款上量机18a、138a、2款新品171d、186sm、1款电脑表现162ay、活动主销机型29s(联合国节能金奖)、1款形象机226ay3

活动费用：包装三轮车(5辆)2元、运输费用5元、临时促销3元/天×2=6元，共31元(场地有商场申请)。

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41、2%。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为“五、一”旺季做了充分的`宣传，就“五、、一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号(29s、163g等)就开始断货影响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。)

4、使钦州商场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的29s。(意外收获)

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案二**

活动背景分析：

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升银座商城的企业形象及以文经商的特点，银座应该举办与节日相应的.各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升银座的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”五一节日主题系列活动，活动方案如下：

一.系列活动主题：

1.五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2.心系千千结，十万爱情大展示

3.迎五一旅游大礼回馈会员

4.春季时装周

5.打折促销活动

6.印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

二.活动时间：

1.五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月1日――5月5日

2.心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日――5月5日

3.迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日――5月7日

4.春季时装周：20xx年5月1日――5月5日

5.打折促销活动：20xx年5月1日――5月7日

三.系列活动范围：

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店

.系列活动内容：

(一)五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

①5月1日――5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

②凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④凡当日累计消费正价商品满120xx元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

⑤凡当日累计消费正价商品满20xx0元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送，注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000――20xx0元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线尽显温馨

五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与成都人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。施细则：

①五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

②每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

情侣旅游套票价值200×5=1000元;宣传活动x展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：银座商城

为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至20xx年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的银座会员，于20xx年5月1日――5月7日期间，可凭银座会员卡、及身份证到总

台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布)

第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人×3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案三**

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

xxx的目标消费群

20xx年x月x-x日，根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动最大量接触消费者。

全国xxx零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高xxx在当地的销售业绩和知名度。

运用强有效的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

五一3+1天狂欢购

xxx各系列特价产品

为完成年前库存换季清销工作，本次五一促销活动策划以向消费者让利为主要操作手段；为了展示xxx品牌产品线的完整性，向消费者传达一线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一定的销售量。

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的.方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

1、曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过xxx产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、现在来买，立刻送！（第二重礼）五一4天，指定产品均享受五一快乐价！新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何xxx产品满200元送内裤一条，折上再送！

3、特款特价，特别送！（第三重礼）：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送！（第四重礼）：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

温馨提示：到xxx专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的也可以参加抽奖游戏活动。

奖品设置：一等奖价值400元的美容护肤品（也可用价值比较高的xxx产品替代）

二等奖xxx彩棉内裤一条或等值xxx产品

三等奖xxx袜子一双或等值xxxt产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地平时销售情况预估而设定名额，抽奖工具选择使用手机微信营销功能，这样，无需购买和制作抽奖游戏道具，就能够进行抽奖，同时商家在后台还能够查看抽奖数据，省去了管理的人工成本。再者，乐乎网络的手机微信营销功能其中的抽奖玩法有多种可以选择，成本最低也不过198元，可以说是有很高的性价比了。

除了上述说的抽奖活动方案，还可以用商家店内的电子屏幕进行乐乎现场大转盘抽奖，只需要点击2次空格键就可以完成抽奖游戏了。同时，在商家店门口放置一个电视屏幕，同步展示抽奖过程，有利于吸引更多顾客进店购物。总之有很多创意的抽奖活动方案，可以在五一促销活动中为你争取更多的盈利。

注：购买特价品不再参加买赠活动，购买特价品和参加买赠活动的同样可以参加抽奖游戏活动。买赠指买正品、新品达到多少金额，送内衣或线衫一套/件，赠品可从特价品中选出一部分不做特价销售，专门用于赠品。

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页；

2、活动点于4月30日门店或专卖点营业结束在门店内或专卖点内悬挂活动主题吊旗，张贴海报，用于吸引消费者驻足观望并烘托主题促销活动氛围；

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个（x展架或其他物料）；

4、活动面积至少保证50平米以上，五一活动策划可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

场地要求：场地中央可搭建t型台，后面制作的大型背景喷绘，可以走秀，表演节目，t型台周围放几个模特，花车10-20节围在周围.货品全部放在花车与t型台之间.现场所有能利用的地方都要有xxx的广告喷绘，以制造良好的现场氛围.

本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有xxx明显标志。

2、活动检查人员：

活动执行期间，debest各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案四**

1、活动背景：6月19日是一年一度的父亲节，中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

2、活动目的：唤醒人们心中的重老意思，提醒人们节日的`到来同时抓住相关的热点商品，全力促进销售。

3、活动时间：20\_年6月17日――19日（3天）

4、活动主题：礼赞父亲、孝感天下

父爱如山、孝行天下

5、活动宣传语：父爱像山一样沉重，父爱是世上最厚重的爱，拥有它，你就拥有了世上最伟大的一笔财富，在父亲节来临之际让我们一起祝福伟大的父亲

6、活内容：

（1）三楼男装 开心购物 六级好礼献老爸

活动期间17日――19日大厦男装全场5折起，会员购物折更低。

满200元――399元 送洗衣皂一块

满400元――599元 送保鲜膜一卷

满600元――799元 送洗洁精一瓶

满800元――999元送保鲜膜一卷+新玛特洗衣皂一块

满1000元――1999元 送纸抽一提（三盒装）

满元以上 送国际品牌科尔达干红葡萄酒

父亲节（15日）持宣传单购三楼男装再减15元现金。

（2）靴鞋、针纺、4楼运动休闲、超市一楼服饰男士相关商品一律感恩价并赠送礼品（折度业种自定），同时持男装商场的信誉卡购靴鞋、针纺、4楼运动休闲、大商超市一楼服饰各业种要在原折扣上再降，折度无法下降的赠送礼品。

（3）珠宝、洗化、钟表：开展男士金饰品展主推15克以上的金项链、钻饰针对男士打出4折，洗化推广男士专用的护肤产品同时营销部制作kt板宣传男人更要用护肤产品的消费意思。钟表主推国际名表，国内表折销售。

（4）食品业种主推高烟高酒名茶及各类营养品，同时联系zippo的供应商建立礼品推荐区（三楼箱包可考虑下楼）推广zippo、瑞士军刀、腰带、皮带、手机套、钱包、腰包、背包、挎包、表、太阳镜、花镜、钢笔等男士小用品

心系父亲、不忘母亲：女鞋、女装、针纺（文胸、夏季内衣）推出十二大品牌（每天四个）的名品特买会，折度低于7折。

特别活动：会员购物畅享更多服务

（1）活动期间，凡大厦会员到购物满200元即可获得影楼提供的全家亲情照、父亲绅士照和俱乐部的健身卡等礼物。

（2）父亲节当天，会员购男装、男鞋双倍积分，持会员卡购物更可享受全场最低折扣

带着父亲看奥运：

凡于活动期间在大厦百货和超市店购物满额即可参加抽奖活动，购物单张小票满200元（超市满100元，贵重商品珠宝、黄金课件下载、进口表、家电、皮衣、裘皮商品单品满1000元）抽奖1次，以此类推，最多限抽奖3次；

活动全程共设五个奖项

一等奖3名奖奥运助威团套餐（秦皇岛-北戴河-北京奥运联线游）

二等奖5名，奖李宁全套奥运装备（5件）

三等奖8名，奖价值500元的奥运特许纪念品一套；

四等奖30名，奖价值65元的奥运特许商品福娃一个；

五等奖50名，奖价值30元精美纪念品一份；

活动要求：

1、本次活动是针对男士的一次营销活动，请男装业种认真落实商品，确保商品款式新颖、折度到位。

2、其他业种确保在原折扣上再降，活动前期禁止私自降折并只能针对男士赠送礼品。

广告宣传：

1、《日报》5月11日――13日每天名片大

2、《广播电视报》5月11日彩色通栏

3、《日报》5月11日――12日名片大

4、电台、电视台5月10日连续播出；

5、dm宣传单2万份

6、正门小幅商品信息喷绘；

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案五**

这个夏天让你的美如花般绽放

20xx年5月1日至20xx年5月5日

所有顾客！

专柜及玉兰油前面旁边的位置。

宣传单、场外布置kt板、等物料宣传。

新会员招募，品牌宣传。

活动期间，由资深护肤师为你免费防晒，免费眼部护理，免费面部护理，让你的皮肤轻松享受阳光的洗礼！让你的美如花般绽放！

1、凡购买丸美系列任何产品两瓶,即可获赠一张刮刮卡，获得一次100%中奖的抽奖机会；

2、凡购买丸美系列任何产品四瓶，即可获赠两张刮刮卡，获得两次100%中奖的抽奖机会；购买越多，中奖越多，100%中奖！

3、丸美（金沙海蓝）嫩白防晒买200送100！

凡购买丸美（金沙海蓝）嫩白防晒系列产品满200元，

返100元现金券用于购买丸美（金沙海蓝）嫩白防晒指定产品。

凡刮中五等奖，即免费获得价值98元的丸美巧克力丝滑系列五件套体验盒一盒；

巧克力丝滑洁面乳5ml

巧克力丝滑水7ml

巧克力丝滑乳5ml

巧克力丝滑精华2ml

巧克力丝滑眼乳霜2ml

凡刮中四等奖，即免费获得价值168元的丸美高机能激白系列精致四件套礼盒一盒；

高机能激白洁面乳15ml

高机能激白培养水15ml

高机能激白日霜10g

高机能激白隔离霜5ml

凡刮中三等奖，即免费获得价值308元的丸美小黑瓶egf修护

液一瓶

凡刮中二等奖，即免费获得价值794元的丸美弹力蛋白精华系

列(三件套)礼盒一套；

弹力蛋白洁面精华120ml/188

弹力蛋白特润精华20ml/318

弹力蛋白晚霜50g/288

凡刮中一等奖，即免费获得价值1098元的丸美金沙海蓝ol专

业防晒(六件套)礼盒一套；

金沙海蓝冰河洗颜泥100ml 148

金沙海蓝冰河保湿喷雾60ml 158

金沙海蓝冰河修护凝露60ml 208

金沙海蓝眼部防晒乳15ml spf19 218

金沙海蓝嫩白防晒乳45ml spf18 pa++ 168

金沙海蓝激白防晒精华隔离乳45ml spf30 pa+++ 198

会员入会特别好礼：不需购买任何产品只要按要求登记成为丸美《爱美会》会员（必须登记资料齐全）每人可获赠刮刮卡一张，获得一次100%中奖的抽奖机会！

注：必须是精品店其他化妆品品牌vip女性会员。

凡刮中纪念奖，即免费获得丸美日本胶原紧致系列试用装1袋；凡刮中三等奖，即免费获得15ml丸美巧克力丝滑洁面乳一支或5ml

巧克力丝滑隔离霜一瓶；

凡刮中二等奖，即免费获得价值98元的丸美巧克力丝滑系列五件套

体验盒一盒；

凡刮中一等奖，即免费获得价值168元的.丸美高机能激白精华系列精

致四件套礼盒一盒；

卡姿兰促销活动方案（5.15.5）

活动地点：（金平店，龙湖店，澄海店贴柜活动，龙湖店做促销活动。）

活动主题：这个夏天让你的美如花般绽放

活动时间：20xx年5月1号5月5号

促销活动位置：专柜及玉兰油前面旁边的位置

活动对象：所有顾客

活动目的：宣传卡姿兰，提升商场销售。

活动宣传语术：

难道你不想让如花般的自己绚丽绽放！

来吧！智美时尚卡姿兰，让你梦想成真!!

活动期间，由资深化妆师为你免费修眉，免费化妆，为你量身打造适合你的妆容，让你的美如花般绽放！

注：

a活动期间，凭宣传单页每人限免费领取价值10元的零暇疵润活弹力粉底乳试用装一包！

b每日限前100名领取，送完即止。

c领取日期：20xx年5月1日5月5日止。

活动促销方式：

活动期间，有买就有送！

惊喜一：购满109元送大眼型妆专业化妆工具a：专业睫毛夹1个,卸妆乳小样1个。

惊喜二：购满208元送大眼型妆专业化妆工具b：睫毛夹+眉剪+眉夹+卸妆油小样四件套1套。

惊喜三：购满328元。送大眼型妆专业化妆套刷1套

惊喜四：购满468元。大眼睛专业潮包一个

指定产品额外大赠送！

买丝缎美型唇膏（69）或心动诱人唇彩（59元）送化妆棉一盒。

买防晒润白粉底液，防晒润白粉饼送晒后修复凝露一瓶。

温馨小贴士：炎炎夏天，如何更好的保持一个美丽的妆容？

皮肤容易出油，汗水一不小心就会“冲”掉精心化的妆容。

使用收缩水、乳液、眼霜以及含防晒功效的隔离霜，调养肌肤，增加对皮肤的呵护。除了使用基本护肤品外，还可以根据皮肤的特点增加每周一次的脸部调理，用温和的护肤产品做去除角质等肌肤清洁护理工作，只要及时吸汗，及时补妆，并使用专业的补妆方法，即使是在40度高温下，就能够保持最佳妆容的！

赠品有限，赠完即止，快快抢购吧！！

7人（专柜3人，公司促销4人）

5天30000元，人均消费300元。20人x300元x5天=30000元。

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案六**

活动主题：爱妈绝招--网络故事征集。

活动时间：xx年5月1日―5月15日

活动内容：

在门户网站先发制人，提前预热，利用门户网站、搜索引擎在网上牵头搞互动目标传达。诱发两端消费人群同步关注，同时又宣传了网站，一举三得。活动的注意事项：

1、强调网站的合理安排，广告支持整个“快乐母亲，健康妈妈”主题的贯穿。

2、站布置的设计、统一的风格、标语的出现等。使活动之间加强互相的`配合，做到整合传播。

3、妈妈，您辛苦了！在这属于您的节日里，我衷心祝愿您身体健康，平安快乐！

母亲节当天网上购物的母亲赠送康乃馨一支，所有商品9.5折并上门送货。

4、所有的征集到的故事都在网站栏目上发表由网友选取一个最优秀的故事。

奖品设置：

一名特等奖，奖品是电饭煲一台。

费用预算与效益

提供奖品：150元

效益：成单金额1000元，可以保证点击率的提高。

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案七**

促销指的是企业通过一定的方式向顾客传递信息，并与顾客进行信息沟通，以达到影响消费者的购买决策行为，促进企业产品销售为目的的营销活动。促销在产品上市前以及产品的成熟期尤为重要。20xx年的五一将至，家具企业也都想在这个寒冬之后的第一个黄金小长假有一番收获，那么，制定一份科学而实用的促销策划便必不可少。

家具企业通过各种传媒进行信息传递，刺激消费者的购买欲，扩大产品的销量。广告是家具企业用来直接向消费者传递信息的最重要的促销方式。

家具企业推

销人员直接与顾客接触与洽谈，向顾客宣传产品，从而达到促进家具企业产品销售的目的。

直接针对产品采取的.促销活动，在短期内能引起顾客与有关经营者对其产品注意，从而扩大产品的销售。

家具企业为获得人们的信赖，树立企业或产品形象，用非直接付款的方式在各种媒体上发布商业新闻，广播电视报道等进行的宣传活动。

不同类型的目标市场上，销售促进的特定目标各不相同。建立目标是其它一切工作的基础，没有目标就失去了工作方向与行动的动力。

工具的选择决定于以下因素：市场类型、销售促进目标、竞争状况、外部环境等等。

销售促进工作方案的制定，应注意以下问题：

1、选择与确定方案对市场及顾客的刺激程度。

2、选择对象，确定是哪类人，哪些团体。

3、选择合适的媒介。

4、选择合适的机会。

5、合理地进行资金分配，以便采用最有效的方式进行。

实施促销方案时，要认真注意市场与顾客的反应，不断对实施过程进行监控，并及时进行工作的调整。

通过对促销活动开展前后的销售情况的比较可以对效果做出评估，也可以参考一些调查结果。通过进行评估，可以进行工作的改进，以更好地适应市场需要。

服务促销是以消费者为中心与出发点，通过周到的服务使顾客得到实惠，通过服务促销可以提高企业的声誉，可以把顾客吸引到企业的周围，建立长期稳定的经济联系，可以使市场的渗透顺利实现，并通过准确的信息反馈，不断完善与更新产品。服务促销包括以下方式：

1、售前服务

为尚未确定是否购买企业产品的顾客提供前期服务，比如停车场，产品介绍，答疑等。

2、开放式商场

方便顾客选购，为顾客提供方便，可直接进入，随意挑选。

3、订购服务

订购可以方便顾客，更大范围地扩大销售。

4、设计服务

如果顾客对所购买物品的尺寸与规格有特殊要求，可以为顾客设计订做。

5、送货服务

解决顾客的困难，送货上门。

6、售后服务

为顾客提供方便，帮助进行安装、调试及维修。

7、培训服务

为顾客提供使用、保养、维护的知识。

8、保险服务

在提供产品的同时,为顾客办理保险。

联合促销包含两个方面，一方面是指企业联合起来共同开展促销活动;另一方面是指企业通过联合，加强自身的经济实力、竞争能力与市场地位，并借此推动促销工作的开展。联合促销使某一个企业单独无法开展的促销活动能够得以实现;大大增加了推广产品的品种、规格、款式、更为齐全，分担了企业的资金压力。

优惠券是企业给予持券人在购物或消费时享受折扣价、特惠价或换取某种赠品的凭证。它分为零售商型优惠券与厂商型优惠券两种。具有以下作用：

1、扭转产品下跌的局面，刺激消费。

2、稳定旧客户，并吸引新客户。

3、推荐新的产品与品牌。

4、扩大产品的销售量

免费样品是将产品直接送到消费者手中的一种促销方式，它能更直接更有效的刺激消费。有助于扩大品牌影响力，建立新的营销网络，吸引新的顾客与开拓经销区域。

竞赛与抽奖是一种通过让顾客参与而刺激消费的方式，它能够很好的调动客户的兴趣，达到促销的目的。

是通过包装物赠送赠品，以达到吸引顾客，推销产品的目的。

运用促销宣传手段提升品牌知名度，制定详细的促销方案，巧妙地运用促

销形式，能很好地提高产品的声誉，扩大企业的影响，赢得更多的顾客。使企业的营销业绩更快地增长。

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案八**

活动方案主题：国庆特别奉献――零点打烊乐无眠幸运购物赢大奖

活动具体安排：

中华鼓王布30余人的锣鼓巨阵（直径2米），中层干部及员工台阶列队观看升旗。8：40-8：50，经警清场，观看升旗（此次升旗增加队列表演）；9：00结束。

男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋满300元立减100元，满600元立减200元（封顶），不跨部门、不跨柜组累计。会员刷卡不打折，但可积分。

1、价值升级：电脑降幅30%，主流笔记本低至三千元。

2、服务升级：笔记本终身免费服务（限软件、送修）。

3、礼品升级：购电脑送mp4、盛大易宝、mp3、优盘等精彩好礼。

10月1日20：00-22：00，央视绝活川剧大变脸等。

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块（零售15元，成本9元）；超过500元赠50元礼金券（超额部分不累送）。礼金券10月7日前使用有效。

1、vip会员刷卡购物，所有商品双倍积分奖励！

2、所有消费者在新亚商城购穿着类、针纺织品、洗化用品满200元，家电、电脑、手机、照相器材、健身器材、mp4、mp3、学习机、首饰、自行车、电动车、保险柜（箱）满500元，赠抽奖卡1张，多买多赠，上不封顶。奖品为价值4990元的手提电脑1台，共计8台（个人缴纳奖品税）。10月8日电脑摇奖产生幸运顾客，10月9日发布中奖公告。

门前活动包括正门舞台活动和东广场大棚促销。采取申报制，原则上每个部门只能申报使用1天，而且舞台活动和大棚促销要同时举行。具体办法如下：

1、申报10月1-3日使用的\'，一是活动方案要好，影响力度要大，二是能够全部承担舞台、音响、背景制作等费用。

2、申报10月4-7日使用的，舞台、音响费用由公司承担。

3、申报时间：9月16日前报企划部。

氛围、造势：

1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦。

2、电脑旗舰店做学生x昭示牌20个（活动主题），戴“新亚电脑旗舰店”绶带。

3、一楼月饼赠领处布置。

4、楼身巨幅、正门横幅、门前靠牌。

5、广场舞台活动。

6、包柱。

7、营业大厅中庭节日氛围布置。

宣传办法：

1、9月26日日报、晚报、商报、快报软文宣传。

2、9月27日日报、晚报、商报、快报软文宣传。

3、9月28日日报、晚报、商报、快报、广电报整版广告。

4、9月26日-10月7日人民台、交广网广告。

5、9月26日-30日5万份dm入户、下乡、小学校散发。

6、9月26日会员短信广告。

7、10月8日日报、晚报、商报、快报国庆营销实况报道五、夜晚十点派送红包满三送四满五送五。

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案九**

1、xx电器有限公司成立19周年，为更好的证明了xx的实力，传达xx的经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金（无论是在电视广告、报纸、单张上）全力反搏；国美电器欲于国庆前后在xx开业；大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3、为了减少xx电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。

综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

1、活动主题

国庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到；（具体时间：9月24日――9月30日）

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。（具体时间：9月28日――10月5日）

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现xx辉煌历史。

3、活动时间：9月25――10月5日

xx各连锁店（包括xx店）

总监督： 总负责部门：销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人：各分店店长（监督人：销售管理部、采购部）

各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品最主要定位在

a、库存量较大、急需处理商品

b、其它商家主推商品及公众敏感性机型

c、我司主推商品

d、厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

活动最主要针对国庆期间光临xx电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可让市场部统一购买或让各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

活动最主要针对国庆期间在xx电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店让\*\*负责联系券，xx店让\*\*负责联系，xx店让\*\*负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

最主要根据厂家在我司活动期间所推出的优惠政策配送的.赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前让采购部根据厂家赠品配送政策

及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、5日（星期六、日）开展老总签名售机活动，活动形式：签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。（具体内容根椐采购部提供的资源再来安排）

a、活动时间：9月24日――26日；10月1日――3日

b、超低价商品明细表（仅供参考，具体让采购部确定）

价位 商品 数量 单价 合计 亏损

1元 风筒 5台 20元 100元 95元

1元 烫斗 5台 30元 150元 145元

1元 电话机 5台 30元 150元 145元

1元 风扇 5台 40元 200元 195元

1元 微波炉 1台 280元 280元 279元

1元 dvd 1台 280元 280元 279元

1元 彩电 1台 600元 600元 599元

总计 1760元 1737元

3店共 5280元 5202元

两天共 10560元 10404元

c、超低价抽号券2种领取途径：

（a）、每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。（凭单张排队）

（b）、9月24日―10月3日各分店每天购物满1000元以上即送1张，每天最多送出50张，每店至10月3日通过购物最多送出550张

d、方法：9月24日―26日；10月1日―3日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子让各分店美工负责制作并在箱子上书写“xx商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：派发前让行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序（廖总事先安排），派发人员：文员、财务人员。

e、美工在活动前书写抽奖明细海报（活动开始前日晚在店门口划出“领取现金抽号券及购买超低特价机”排队处，并拉起排队隔离绳墙。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛

f、超低价抽号券让市场部设计，数量4000张，各分店平分，让行政专员负责盖店章并负责暂时保管，于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人：行政专员、文员、财务人员

g、所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，让其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，让现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h、当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并让美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，让现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i、活动开始的前一天晚上（营业结束时），各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚让各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j、在派发超低价购物券前让现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中让售后中心安排维修师傅（4人）维持现场秩序。

a、活动时间：9月24日――26日；10月1日――3日

b、活动地点：xx各连锁店

c、活动方式：购物抓现金

d、方法规则：

（a）、活动期间凭本公司购物满1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次；购物满10000元以上可抓三次，最多三次。

（b）、抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据让抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

（c）、顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。（须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等）

e、美工在活动前书写抓现奖明细海报（活动开始前日晚在店门口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f、各分店美工负责各分店抓现金箱；行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

a、活动时间：9月24日―25日、10月1日―2日、10月4日―5日

b、活动地点：xx各连锁店店门外

c、活动形式：根据厂家提供的文艺资源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系活动。

d、场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响（调试）、产品展示为主。

e、采购部根据厂家回复情况与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f、司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品（糖果火为主）要提前让市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

a、活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难让绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b、活动时间：9月24日――10月5日（如消费者反应强烈可继续实施）

c、活动主题：xx电器放心服务全方位体验；

d、活动内容：（a）、售前服务体验；（b）、售中服务体验；（c）、售后服务体验。

e、活动详解及分：

a、售前服务：最主要是指免费接送消费者，目前在家电零售行业免费接送在xx还未曾见过，在超市行业已早实施，推出此项业务最主要基于：创造xx首家，制造舆论效果，从侧面提升xx的影响力；费用不是很大；突出x

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案篇十**

xx大促销

一、深呼吸海的味道

在4月28日到x月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(x个店共x0名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(x个店共xx名)各奖美的吸尘器一个

二等奖x0名(x个店共x0名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖x00名(x个店共x00名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折自己做主

在4月27日到x月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的.顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装抢购活动。

服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、xx惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“xx”倾情大回馈

4月28日至x月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

x月x日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、x公斤大米、x00ml食用调和油。

四、超市“xx”部分特价商品：(略)

xx期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归某超市所有)

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案篇十一**

相对于母亲，父亲羞于表达自己的爱。他们常把爱放在心底。母爱有声，父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

礼赞父亲，孝行天下

20xx年6月xx日

1、赠送生日蛋糕：

凡6月xx日出生的父亲凭有效证件可在xx店享受购生日蛋糕6折优惠。

2、喝啤酒的比赛：

在大厦店换购处持本商场当日单张xx元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

3、五颜六色闯关中大奖：

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满xx元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

（1）奖品设置：

特等奖：任选服饰一件；

一等奖：送指定商品一个

二等奖：购买商品在打8折；

三等奖：购买商品在打7折；

（2）活动细则：

a）在商场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的`乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

b）只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色球代表四等奖。

4、为父亲父亲赢奖

在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖！

（1）活动细则：

a）从现场围观的观众当中选择5―7对父子，小孩子的年龄应该在4----7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。

b）将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。

c）当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

d）如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份（xx元左右）。

1、《xx》6月xx日名片大宣传。预算金额：xx元

2、电台6月xx日某一时段（待定）播出。预算金额：xx元

3、纸质宣传单xx份。预算金额：xx元

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案篇十二**

1、作为专做小朋友生意的商家来说，小朋友虽然不是唯一但当然是最重要的消费群体，在这些小朋友身上有很大的消费潜力，作为父母的大部分消费都是围绕着他们的子女而展开。

2、六一儿童节促销可主要围绕儿童服装鞋帽等/玩具/学习用品/影像光碟/儿童运动品等展开，同时因为儿童消费一般都是由家长带领，也可推出一些针对其父母展开的一些附带商品促销。

给儿童一个特殊的时间来享受来自父母、社会的关爱，营造一个童话般的世界。让孩子们的梦想成真，同时提升商场内儿童用品品牌的知名度，通过活动带动销售。

1、儿童靓装闪亮登场。

六一儿童节欢庆酬宾特别企划，童装鞋帽区、玩具、书店、文化用品、卖区数十种品牌商品联手热卖，上百种应季新品任你挑选，全面商品全面让利，价格优惠(建议招商部通知调整节日期间的售价，以最低的 装扮节日中最漂亮的宝宝，以此活动提升销售。(可在中央大厅举办儿童用品特卖会。)

活动时间：

5月29 6月1日。

活动地点：

商场内各儿童用品卖区。

活动宣传：

企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外、pop海报的\'制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

2、儿童新款服装流行秀。

因今年的六一儿童节当天是星期二，相对的客流量会减少，加上儿童节当天孩子们会参加学校内组织的活动，也不能外出，商场可将六一儿童节的活动提前到5月29、30日的周六、周日来举行，这两天，客流量大、孩子家长也会带着孩子来休闲购物，届时可参与商场内的各项活动，以及提升销售。

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案篇十三**

快乐儿童节儿童好礼大放送

20xx年x月x日至x日

“孩子是祖国的未来”，儿童节现在不仅仅是孩子的节日，更是家长的节日、也是绝好的商业机会;不仅仅能带动人气、促进相关商品的`直接销售，而且能构建良好的企业形象、增强品牌的势能。

1、少儿遥控车大赛：x月x日开始报名，x月x日开始布场熟悉场地及赛道、x月x日上午开始预赛、x月x日晚上参加决赛;(黄州商场、黄商购物中心同时进行)。活动说明：

a、指定赛道、指定路线、跑完一圈;时间最短为获胜者;

b、可自带遥控车也可用商场提供的赛车参加比赛;

c、遵守比赛规则听从裁判安排维护好现场的秩序;

d、跑完整个赛道一圈时间不得超过4分钟超过为淘汰;

e、在比赛过程中不得用自己的遥控器控制干扰比赛人员，否则取消比赛资格。

活动名次：冠军(1名)：价值200元遥控车一台亚军(2名)：价值150元遥控车一台季军(3名)：价值100元遥控车一台

2、陀螺战斗王挑战赛：x月x日开始报名、x月x日开始布置场地试练、x月x日开始挑战、以优胜者为挑战者、连登挑战者10局可获得儿童节礼品一份。截止x月x日晚x点x分的胜利者为冠军获得者，奖品：黑暗蛇妖攻击型脱落一套(含托盘一个)(在黄商购物中心门前举行)。

3、邀请幼儿园小朋友参加庆“六一”儿童专场(x月x日至x月x日期间);

4、厂商儿童节文艺汇演(各部门经理在x月x日前报到办公室徐德胜经理处登记、安排具体时间。

5、商品促销辅助活动：(快乐儿童节、开心转奖人人有礼)

a：x月x日至x月x日在黄商两卖场购物满61元可参加转奖;多买多转单票3次封顶;100%中奖。

b：奖品设置：一等奖：61元儿童节购物礼券一张;二等奖：跳绳或望远镜;三等奖：智慧魔方一个;四等奖：毽子或口哨。一个重要说明：本次转奖活动力度比较小、要求各个部门向厂商支援拿出强有力的商品促销价格或折扣6.1折至8折;(以儿童用品为重点，内容精、力度大)。

6、特别的宝宝特别的爱：x月x日当天出生的小朋友可到黄商两卖场领取儿童节礼品。

7、x月x日各个部门商品促销内容交广告部、x月x日开始电视字幕集中宣传。

**开学季商场促销活动方案 三八妇女节商场促销活动方案篇十四**

举国欢腾庆五一，开心购物去

5月1日―5月7日

联合3―4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的`促销活动。

太阳伞若干（供应商自备），氢气球8个以上（供应商自行广告宣传备用）、气拱门一条（20米）、外场展区（4个）、服务台前展区（其它品牌）、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区（舞台、音响设备）

1、最后胜利（5月1日―7日）

采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档20―30样商品，超低价起拍。

时间从上午9：00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动（与英才音乐学校联合举办）

2、风情万种（5月2日）

内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深（5月3日）

婚纱展现场模特表演

4、人生风采（5月4日）

摄影展

现场展出摄影作品；设置一处景点，现场免费拍摄（1人限拍1次）；免费化妆会；美容美发专家咨询会。

5、爱我中华（5月5日）

“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童（3岁）凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

以“锦锈中华”为主题作画一幅。

一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线（5月6日-7日）

模仿秀卡拉ok大赛

分为少儿组（童声放送）、青年组（明星大挑战）、老年组（老有所乐―戏曲票友之夜）三组

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

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！