



商场38促销活动策划 方案

x x x x x x x x x x

1 引言

3 活动主题与内容

5 预期效果与评估

7 活动预算与资金筹备

9 效果评估与后期工作

2 活动背景与目标

4 活动策划与执行

6 活动宣传与推广

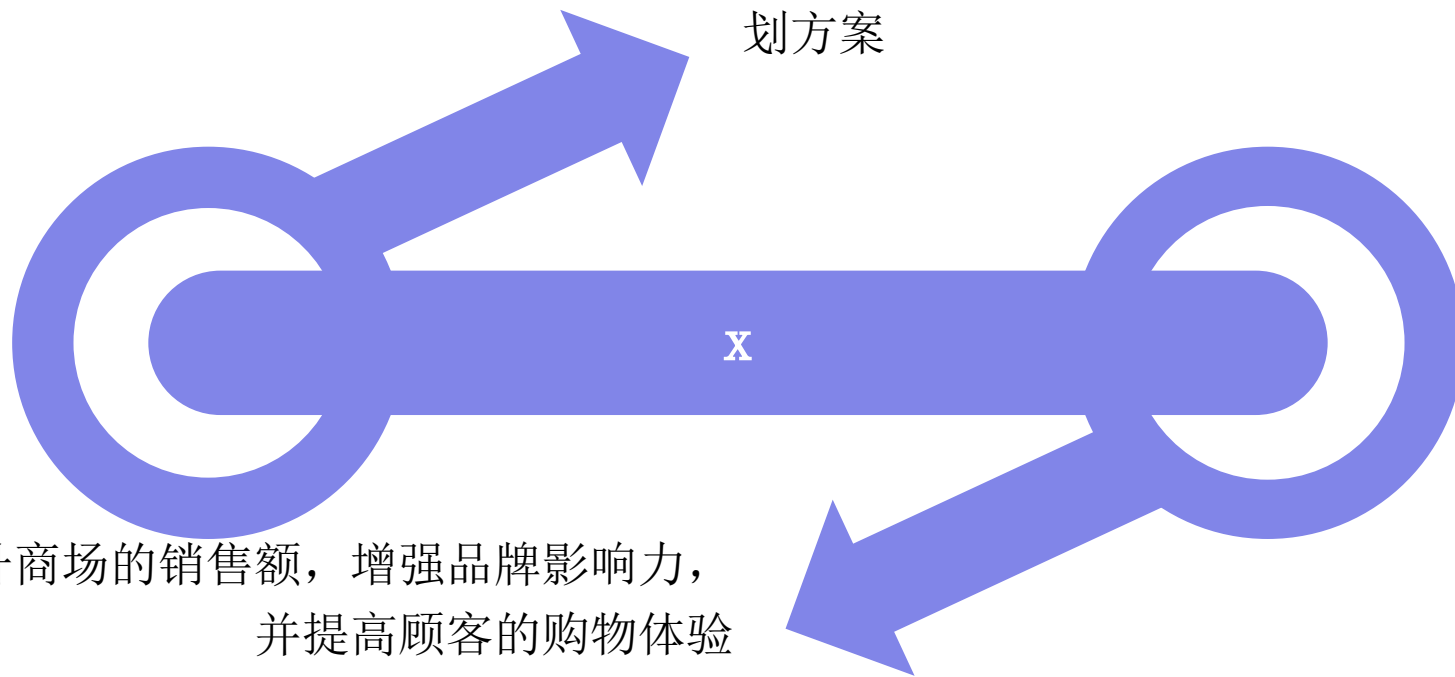
8 安全与风险控制

10 总结

引言

1

今天我将详细介绍我们即将举办的商场38促销活动策划方案



此次活动旨在提升商场的销售额，增强品牌影响力，
并提高顾客的购物体验

2

活动背景与目标

引言



活动背景

随着消费市场的日益竞争，我们需要通过举办具有吸引力的促销活动来吸引更多的顾客。38节作为一个特殊的日子，具有独特的促销意义

活动背景与目标

活动目标

- ▶ 提升商场销售额
- ▶ 增强品牌影响力
- ▶ 提高顾客的购物体验
- ▶ 促进顾客与商场的互动和忠诚度



3

活动主题与内容

活动背景与目标

活动主题

- "爱她，就给她最好的——"
- 38节特别促销活动"



活动主题与内容

活动内容

- ▶ 商品促销：针对女性消费者，推出服装、鞋包、珠宝、化妆品等商品的折扣促销
- ▶ 满额赠礼：购物满一定金额即可获得精美礼品或优惠券
- ▶ 互动游戏：设置互动游戏区，让顾客在购物之余享受娱乐
- ▶ 新品发布：推出新品发布会，吸引顾客关注和购买
- ▶ 特色服务：提供免费化妆、美甲等特色服务，增强顾客的购物体验



4

活动策划与执行

活动策划与执行

活动策划

- ▶ 时间安排：选择在38节当天及前后一周进行活动
- ▶ 场地布置：商场内设置促销区、互动游戏区等，营造浓厚的节日氛围
- ▶ 宣传推广：通过广告、社交媒体、短信推送等方式进行宣传推广
- ▶ 人员安排：合理安排工作人员，确保活动的顺利进行



活动策划与执行

活动执行



前期准备：包括场地布置、商品准备、宣传推广等

中期执行：活动期间，确保活动的顺利进行，及时解决出现的问题

后期总结：活动结束后，进行总结评估，总结经验教训，为下一次活动提供参考

5

预期效果与评估

预期效果与评估

预期效果

增加商场的销售额

提高品牌知名度和影响力

提升顾客的购物体验 and 满意度

增强顾客与商场的互动和忠诚度



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/558057021103007003>