# 元旦节超市活动方案优秀7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-23

*活动方案能够确保活动的安全措施和紧急应对计划得到充分考虑，活动方案写好了，能够提前安排活动的评估和总结工作，为下一次活动的改进提供经验，职场范文网小编今天就为您带来了元旦节超市活动方案优秀7篇，相信一定会对你有所帮助。元旦节超市活动方案篇1*

活动方案能够确保活动的安全措施和紧急应对计划得到充分考虑，活动方案写好了，能够提前安排活动的评估和总结工作，为下一次活动的改进提供经验，职场范文网小编今天就为您带来了元旦节超市活动方案优秀7篇，相信一定会对你有所帮助。

元旦节超市活动方案篇1

一活动目标：

1、正值元旦来临之际，通过本次活动培养幼儿对节日的认识，对中国文化的了解。

2、通过活动培养家园工作的友谊和谐。

3、通过活动培养幼儿团结协作的意识，增强幼儿舞台表演的经验。

二活动时间：20xx年12月31日 晚18点18分

三活动地点：泰山饭店影视厅

四活动主题：欢欢喜喜过大年

五设计思想：一连串迎新年的福娃们送来了亲切的问候；

一首崇尚童真，展现童真的感人诗篇；

一幅孩子眼中最美最和谐的最生动的画面；

一个放飞孩子探索、表现的广阔舞台；

一出由孩子用心演绎的大型元旦庆典——“欢欢喜喜过大年”。

六节目顺序：

1 晚 18:18——18:30开场舞蹈：由师生表演《欢庆大秧歌》拉开帷幕5分钟（大约时间）

2 18:30——18:40园长致新年贺词 15分钟

3 18:40——18:50 《新东方娃娃送福来》 8分钟

4 1 8:50——18:57 《相声》 7分钟

5 18:57——19:07 《 宝贝课堂》 10分钟

6 19:07——19:13 歌伴舞：《好运来》 15分钟

7 19:13——19：20 家园互动游戏：找好运15+颁奖仪式：新东方幼儿园20

10学年全勤宝宝6名，爱心园丁7名十佳家长10名，

8 19:20——19:30 小品：《选演员》 10分钟

9 19:30——19:33 《妞妞看戏》 3分钟

10 19:33——19:40 《真心英雄》 5分钟

11 19:40——19:47 《ｈｉｇｈｂａｂｙ》 7分钟

12 19:47——19:51 《亲子操》 4分钟

13 19:51——19:57《园舞》 6分钟

14 19:57——20:00谢幕 合影留念 3分钟

15 家长有秩序的接小 朋友（中大班每个家庭派一名家长在指定位置接孩子，小班的家长稍等，暂时原位不动）

第二部分 演职演员名单

一．《欢庆大秧歌》指导教师：卢燕飞张晖

幼儿名单：（中一班全体幼儿２６人）

杨明奇魏亿杰尚一硕胡明达王雅琪李金怿王睿懋付开心吕政昊王淑琛陈煜琳刘志远刘柯寒尚绪钊时东惠雷王子涵于欣羽刘函聿高雅丽刘宇景元玺王茜茜陈浩洋

梁俊宇宁一可刘艺璇

教师名单：卢燕飞韩敏亓翠云张晖吴娟魏洁周娜张龙清张玲于秀华

陈楠赵永平刘创王磊 赵帅

二．《新东方娃娃送福来》（大拜年＋福娃）指导教师：黄荣韩敏 周娜张玲

幼儿名单：（大一班全体幼儿２１人）

李林馨徐若冰赵一鸣魏莱杨静怡亓香凝吕宇轩杨德鑫

苏欣羽张泽瑞齐宇豪许钰亭蔺汉卿林振寰林喆涵吴欣政

焉永祥王思远王子正赵博远高翔

（小小一班１６人）

田子杭李雨泽柳闰升刘静怡崔蕴嘉候旭彤宋小龙王一尧

苏冠赫孙若涵燕艺许培煜许汉文苏默林董袁亓政涵

（小小二班２０人）

王华卿卢子睿徐飞扬李丰年程海粟毕睿哲何乐为时晨曦

胥斐然孔令晨马依佳运王宇成黄小寒张润航许鹏宇杨西河

张嘉桐李金燕田梦圆

三．《相声》指导教师

：柳园长

幼儿名单：（大班２人）王思远赵一鸣

四．宝贝课堂

1《春晓》（大班６名）指导老师 ：张晖

杨静怡魏莱杨德鑫徐若冰林喆涵李林馨

（中班１０名）

杨明奇王雅琪王淑琛刘柯寒王子涵于欣羽刘函聿高雅丽刘艺璇陈煜琳

2唱古诗：指导教师：于秀华 张文杰（小一班１６名）

李文元段宇宁陈华康郭阳瑞桑横轩任云琪李荣正赵瑞晨

魏荣达陈中盛苑逢春梁子艳张嘉译何佳华王世祥苗佳怡

（小二班１３名）

李志昕毕小萌张浩瑞杨新锐梁珈毓尚子琪亓岳中云

徐天琪吕宜和李俊林姜一番王占颖

跳古诗：指导教师：陈楠 韩敏

（小二班６名）

高玉慧段惜林张克妮周子墨刘静林张浩瑞

（小一班６名）

马瑞阳吕艺璇李铭辰王兆韩韩方军刘一诺

画古诗：指导教师：王磊 亓翠云 李凤 （小班６人）

赵延至孙浩然王俊赫钟姗昵卢军彤李美玉

（大中班４人）苏欣羽亓香凝王茜茜李金怿

五．歌伴舞：《好运来》胥曰菊卢燕飞

颁奖仪式

1全勤宝宝名单， 王熙熙，王梓涵，于新雨，王雅琪，高翔 林喆涵

2爱心园丁：

张龙青 张玲，孙燕，陈楠楠，韩敏，张晖 赵帅

3 十佳家长

1张磊2徐宗剑3 周婷 4 孙宝泉。5 雷华6李丹7 张燕琴 8 刘艳丽9 孟凡玲。10 张蕖蕖

六．小品：《选演员》指导教师：黄荣

教师名单：张龙清于秀华韩敏张晖张文杰

七．《妞妞看戏》指导教师：卢燕飞

幼儿名单：杨明奇王雅琪陈煜琳刘柯寒于欣羽高雅丽刘艺璇

杨静怡魏莱杨德鑫林喆涵

八．《真心英雄》指导教师：王磊刘创赵帅

幼儿名单：（中班８人）

尚一硕王睿懋吕政昊尚绪钊刘隽宇景元玺梁竣瑜宁可

（大班６人）

张泽瑞亓宇豪许钰亭吴欣政赵博远高翔

九．

?ｈｉｇｈｂａｂｙ》（牛奶歌＋猫鼠同乐）指导教师：韩敏于秀华

幼儿名单：（小二班２２人）

赵衍智刘静林段惜林徐天琪孙浩然高玉慧姜一番梁珈毓毕小萌周子墨王占英亓炎耿原杨新锐王俊赫张克妮

李志新吕宜和尚子琪岳中云张浩瑞

（小一班８人）

李美玉吕亦萱苑逢春李文元苗佳怡李荣正张嘉逸任云琪

十．《亲子操》指导教师：胥曰菊张晖

幼儿名单：（中大班２０人）

徐若冰赵一鸣杨静怡吕宇轩杨德鑫蔺汉卿林振寰

焉永祥王思远王子正

杨明奇魏亿杰胡明达李金怿付开心刘志远时东

惠雷于欣羽陈浩洋

十一《园舞》指导教师：卢燕飞

教师名单：（１０人）

卢燕飞张晖吴娟魏洁周娜张龙清张玲于秀华

李雪梅韩敏 李雪梅

十二谢幕

１． 园舞的老师退后

２． 亲子操的家长手拉孩子上舞台

３． 参加《ｈｉｇｈｂａｂｙ》演出的孩子由老师手拉上场

４． 园务会成员上场

十三 家长接幼儿（听主持人统一指挥

元旦节超市活动方案篇2

一、活动目的

结合xxx20xx年度营销规划，制定并实施元旦活动营销方案，以增加超市聚客力和商品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。

二、活动主题：

欢度元旦

三、活动原则

制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的购物气氛。

四、活动内容

4、1活动时间

20xx/1、1～20xx/1、3

4、2促销形式

4、2、1促销主体

选取220个品种（家电另外）dm特价商品，整个活动期间每天大量推出足量供应的特价、捆绑、赠品装商品，突出季节性商品、生鲜食品、粮油食品、常用日用品、季节性服饰、新产品等具有吸引力的商品，让顾客得到广泛的实惠；

4、2、2促销热点

每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的`吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；

散装大米1月1日、1月2日、1月3日，超低价销售，1、02元/斤（其余时间1、05元/斤），使活动掀起两个高潮。

4、2、3促销陈列

设专门的促销区域，对促销品类进行相对集中陈列，设计特色装饰，突出卖点，以特价、赠品、服务、视觉来拉动消费；

4、2、4厂方促??

采购部与营销部提前联系规划好供货商自办的促销活动，对于供货商举办的特殊的、力度大的或较新颖的促销活动，给予积极配合和宣传（包括广场演出和dm宣传）。

4、2、5专题促??

心动商品惊喜价——优质低价想不到的实惠，活动期间，每天限量推出几十种超特惠商品回报给您，真正惊爆惊喜，物超所值。

有行动就有赠送——活动期间，每天购物超过80元的顾客，可凭当日购物小票（单张，不累计）到服务台领取贴心礼物一份。

生日同庆，有礼相送——生日为1月1日的顾客，凭身份证可在1月1日到服务台免费领取蛋糕一个。

触“电”有礼——为庆祝四周年店庆，xxx店、xxx店、xxx店、xx店联合推出家电促销，高品质低价位，惊喜多重奏，好运滚滚来。

dm幸运大抽奖——1月1日—1月3日，每天购物一定金额者，持店庆活动海报印制的抽奖卡（每人限填一张，以身份证号码为准，复印无效），可到各店服务台投卡参加店庆四周年幸运大抽奖活动，12月5日10时在xx店门前广场统一开奖，产生一等奖2名，各奖29寸彩电一台，二等奖10名，各奖微波炉一台，三等奖30名，各奖床品一件，甜蜜奖200名，各奖礼品一份。

4、3分工

4、3、1采购部11月20号前确定促销商品的品种、数量、力度，取得供货商支持；赠送及dm抽奖活动赠品11月24日前确定，在活动前一天联系送货至各店服务台；

生日蛋糕xx店300份、其它店各200份，共计900份由面包房提供（独立包装，提前一天送货至门店服务台），

4、3、2营销管理部于11月22日前策划出活动整体方案，作好广告宣传准备，dm拍摄、制作，条幅制作，广告设计；

负责12月5日广场抽奖仪式布置，联系演出乐队；

4、3、3各店管理部在服务台设置dm投卡箱，张贴介绍dm抽奖活动的大号海报（注明活动规则、员工不得参加、本活动由公证处公证等内容），12月5日9：00前将抽奖箱完整地送到服务台，中奖名单产生后立即通知分店。

4、3、4卖场部根据活动方案和采购部具体活动通知的要求做好商品陈列、pop悬挂、现场服务；

4、3、5管理部11月23日前上报营销管理部各店店庆装饰计划，营销管理部确定统一意见，分店执行；

4、3、6保安部维持好活动期间营业秩序；

4、3、7后勤部配合12月5日广场活动的舞台布置。

元旦节超市活动方案篇3

为欢迎各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

一、活动目的

1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，进步校园超市在学生心目中的信誉度和佳誉度。

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的消费群，限度。

地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点

时间：20xx年3月1日――20xx年3月10日

地点：校园超市内

四、活动主题

“尽享超低价，新学期巨献”

五、活动方式

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精巧套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机（1名）；一等奖：超市500元购物卡（3名）；二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元（5名）；三等奖：高档毛巾一条（20名）。

2、价格促销，活动期间生活必须品一律打七折，食品类一律八折。

3、购置，将品牌化拆品和睡衣做为促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

六、广告配合方式

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台；

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报；

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单；

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

七、前期筹备

人员安排：

（1）安排足够数量的效劳人员，并佩带工做卡或绶带，便于识别和引导效劳；

（2）现场要有一定数的秩序维持人员；

（3）现场征询人员，销售人员既要分工明确又要互相配合；

（4）应急人员（一般由指导担任，如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置）。

元旦节超市活动方案篇4

活动主题：

新年新景象，x好礼多

活动目的：

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

氛围布局：

全面围绕“新景象，送好礼”活动主题展开布置。（卖场节日气氛、特卖场布置等）（时间：元旦前三天内）

1、促销时间：

20xx年11月28日————20xx年01月2日

2、促销主题：

元旦送礼乐翻天

3、促销商品组织：

①、dm版面安排：8p，促销商品70支。

②、dm商品安排：

4、促销商品活动

①、冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

②、圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

③、元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

④、元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

⑤、生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

5、活动促??

元旦送大奖，购物更疯狂！

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1）、活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。（特价除外）

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2）、奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xxxx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1。5元=15000元

3）、操作细则：

a、奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和xx店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c、一等奖奖品分别陈列到xx店和xxx店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

7、气氛布置

1)、门店12月20日前按照企划部指定标准，完成元旦节气氛布置；

2)、门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分；

3)、营运部、企划部、门店共同进行本次活动检查；

4)、装饰品由企划部统一购买，费用总额不超过10000元

5)、促销广告媒体支持

6)、活动分工：

各门店：

（1）提前对全体员工对本次活动内容进行培训工作。

（2）促销期间通过现场叫卖，营造卖场的良好气氛，海报商品及各类促销商品陈列要有量感做到丰满突出。

（3）海报商品的选择，协助采购定货。

（4）各档海报商品及春节相关商品陈列到位。

（5）监督客服中心促销活动之日起，活动内容及特价信息滚动广播。

（6）维护活动现场秩序，保证活动顺利进行。

（7）活动效果的评估与分析

行政部：

（1）超市外围广场使用审批协调。

（2）其它外联保障工作。

采购部：

（1）dm商品的`选择与定货。

（2）元旦促销商品采购。

（3）礼品及糖果找供应商赞助。

（4）确定档期dm商品明细提交。

后勤部：

（1）保证活动期间灯光，设备的正常运作。

（2）音响设备调试。

（3）负责购买所有活动所需要的耗材。

防损部：

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

收银课：

（1）对收银员进行活动内容培训要求员工熟悉掌握促销活动规则。

（2）熟悉限量抢购商品。

（3）告诉顾客最新促销活动信息。引导顾客参加活动，从而增强购买力。

财务部：

活动的费用统计核查工作。

企划部：

（1）活动方案的策划与执行，dm海报的设计和印刷跟踪。

（2）活动的宣传，整体宣传内容的设计各制作跟踪。

（3）负责各门店的气氛布置与指导工作。

（4）整体活动的跟踪与协调。

（5）元旦节广播稿拟定。

（6）活动效果的评估与分析。

信息部：

（1）负责做好dm商品的变价工作。

（2）负责活动期间收银设备检修。

总经办：

（1）负责所有活动的审核工作。

（2）所有活动整体的协调与监督。

（3）活动的费用审批。

元旦节超市活动方案篇5

活动主题：

元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受＂满1000元即送100元现金＂的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、六六大顺

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字2024，摸全2024的顾客，奖励现金66元，摸到2024数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜

xx七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：1000元-1499元可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：xx七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客3名以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字＂恭贺新年＂，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型＂福＂字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的＂恭贺新年＂字样，方盒下边有坠穗。购置大型的xx两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

元旦节超市活动方案篇6

一、促销活动时间

20xx年x月x日—20xx年x月x日

共七天（x日—x日）

二、活动主题

千僖迎新，半价返还

三、活动内容

主要活动：千僖迎新

半价返还：

1.7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的.方式返还；

2.单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

3.正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；

4.1月26日（初一）开始，至2月5日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5.购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6.家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

（二）可行性：

七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

1.男女装特卖场；

2.儿童商场购物送图书；

3.厂方促销活动。

四、活动推广

1、报纸广告；

2、电台广告；

3、现场横幅；

4、现场彩灯；

5、发派传单；

6、电话通知。

五、费用预算（略）

元旦节超市活动方案篇7

活动时间：20xx年12月29日

活动重点说明：

元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。(本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。迎元旦时间选择是20xx年12月29日-31日，29日是星期六，周末促销可以借助“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是20xx年1月1日-1月3日

促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一)二元家电惊爆大放送

20xx=20xx+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

\*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地\*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二)20xx朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

操作说明：

\* 此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤

哄抢现象。

\* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三)新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看;同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

\* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20xx年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

\* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

\* 活动地点：门前广场

(五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10-100元的商品

操作说明：

\*元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

\* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成

;同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

\* 邀请公证人员现场公证。

\* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

\* 邀请有关新闻媒体到场采访。

(六)会员感恩大回报

活动时间：20xx年12月20日-20xx月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

会员大抽奖或积点兑奖活动。

会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商

品，并用现场pop海报标明是会员特价。

开展新卡换旧卡活动和优惠

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com