

XX 百货激情舞月天，折扣无极限企划方案

一、活动主题：折扣有理，美丽无罪—欢乐女人月

二、活动目的：

- 1、有力抢占节后市场份额
- 2、提升员工及供应商信心
- 3、打击竞争对手士气

三、活动时间： 3 月 1 日—3 月 28 日

四、活动内容：

1、主力营业推广活动

*活动 1--全馆狂送级数礼-200 元起送，狂送大礼

操作说明：本公司收银条分为四种。流行商品用红色（店徽）收银条，高贵商品用蓝色（店徽）收银条，婚纱摄影、美容美发、餐饮、电子游戏世界用白色（店徽）收银条，超市用绿色（店徽）收银条。本公司参加级数送礼的收银条为购买流行商品的红色（店徽）收银条和购买高贵商品的蓝色（店徽）收银条；不参加级数送礼的收银条为白色（店徽）收银条和绿色（店徽）收银条。

A.流行商品级数赠送规则

凡当日购买化妆品、女装、女鞋、女包、流行表、女内衣、女什品、男装、男鞋、男包、男内衣、男什品、运动用品、休闲服饰、床上用品、家用品、礼品、文教用品、童装、童鞋、童车、玩具等流行商品，累计单张 100 元以上的红色收银条满 200 元，凭收银条及所购商品即赠送级数赠品。流行商品的级数赠品分为 200 元、400 元、600 元、800 元、1000 元、1200 元、1400 元共 7 个级数，每级 4 款，任选其一。赠品以现场实样为准，如有送完，另补等值赠品。红色收银条只能与红色收银条相加，不同颜色的收银条相加无效。

B.高级商品级数赠送规则

凡当日购买钻石珠宝、贵表、精品、电子辞典、照相器材、大小家电、灶具、热水器、通讯器材、特卖场等高贵商品，累积单张 100 元以上的蓝色收银条满 800 元，凭收银条及所购商品即赠送级数赠品。流行商品的级数赠品分为 800 元、1600 元、2400 元、3200 元、4000 元、4800 元、5600 元共 7 个级数，每级 4 款，任选其一。赠品以现场实样为准，如有送完，另补等值赠品。蓝色收银条只能与蓝色收银条或大小家电销货收据相加，不同颜色的收银条

相加无效。单张收银条或销货收据大于 5600 元时，以 5600 元计。

***活动 2--化妆品 5 重大赠送**

化妆品 5 重大赠送。

- 1、单张 100 元以上的收银条参加级数赠礼活动
- 2、单张收银台每 100 元送化妆品专项抽奖券 1 张 3 月 1 日 21 时 1 楼当场开奖
 - 一等奖 1 名 送折扣券 3000 元
 - 二等奖 2 名 送折扣券 2000 元
 - 三等奖 3 名 送折扣券 1000 元
 - 幸运奖 100 名 送美容套组
- 3、单张 200 元以上收银条每 200 元送 30 元折扣券
- 4、单张 100 元以上的收银条，可参加广播对号幸运中奖
- 5、单张 100 元以上的收银条送精美水杯和餐饮联票

***活动 3--信用卡消费，每 200 送 20**

凡使用银行信用卡消费，购买流行商品（范围参考流行商品级数赠送规则），凭单张 200 元以上的红色收银条和 POS 单每 200 元送 20 元折扣券。（5 楼赠奖处领取）

***活动 4--满百送又礼又券**

当日购物，凭当日单张 100 元以上收银条送精美水杯一个和餐饮联票。（5 楼赠奖处领取）

***活动 5--大小家电，有礼有券**

购买大小家电，除参加级数赠礼活动外，再送丰厚折扣券。大家电（彩电、冰箱、洗衣机、空调、音响、摄像机）单件 1000 元以上，每件送 100 元折扣券；

小家电（手机及配件除外）单件 200 元以上，每件送 20 元折扣券。（5 楼赠奖处领取）

***活动 6--广播对号，幸运中奖**

凡当日购买流行商品（范围参考流行商品级数赠送规则），单张 100 元以上的红色收银条，可参加广播对号幸运中奖。每天开奖 12 次，分别为 11: 00、12: 00、13: 00、14: 00、15: 00、16: 00、17: 00、18: 00、19: 00、20: 00、21: 00、22: 00，每次从 0-9 共 10 个数

字中开出 3 个幸运数字。凡红色收银条号码末尾数字与购买时段广播开出的数字相同，既每 100 元送 10 元折扣券（单张红色收银条最高限送 100 元折扣券）范围参考流行商品级数赠送规则）

公关活动：1%公益金爱心奉献活动

在 3 月 1 日—3 月 28 日市期间，我们将在商场内举行“聋哑学校、盲校盲人作品展览”。针对这一特殊群体在他们的领域里自强不息的生活学习情况，将在这一期间举办“1%公益爱心奉献活动”，您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的 1%作为爱心公益捐献给这两所学校，来提高他们的学生生活质量，届时我公司还将抽出 10 名幸运客一起走访这两所学校，共献一片爱心。

网站推广：

- 网上拍卖。提前预约办理网上拍卖所需的手续，在客户交纳了一定的保证金（50 元）之后，向用户提供登录帐号、登录密码，在网站推广期（3 月 1 日—3 月 28 日）的每个周六、周末在网站上举行网上拍卖，借此吸引网民和普通消费者登录网站。网上拍卖的商品要能够引起震撼，性价比合理，以电脑、网络、电子产品为主。（需一定的费用投入）

- 通过网页弹出窗口，产生随机码，所有见到随机码的登录用户，凭本人身份证、所见随机码、登录时间到总服务台特惠价购买相关商品。（推广期 3 月 1 日—3 月 28 日，需一定费用投入）

- 有奖征集祝福语活动。通过 EMAIL 征集对家人、朋友、同事、等祝福语，凡通过 EMAIL 参加此次中秋国庆祝福语编辑的顾客均可获赠会员卡一张，并可以免费为自己的朋友办理一张会员卡。

现场活动部分

1、浪漫经典图片展：

翻印放大一批浪漫经典图片（如巴黎广场之吻，魂断蓝桥等）一些知名爱情图片并加以文字说明，在共享空间以看板形式展示，并配有一大背投影电视播放爱情故事片。

2、浪漫经典故事片回故展

组织一批浪漫经典故事片或磁带做特价。

并举办购物 100 元以上赠 2 张浪漫经典故事片回故展活动的门票，免费在一个区域播放爱情

故事片或与某影院合作，搞爱情故事片专场。

3、心心相印——同心锁鉴证浪漫爱情

利用月亮老人的雕像，举办此次大型推广活动，平时，有些恋人会利用结婚等事情在月亮老人雕像两边铁链上挂锁，利用情人节这一卖点，组织订做一批有特色心形同心锁，并可免费刻上所需的名字，下方统一刻有字样，制造卖点扩大影响。

五、活动预算部分

（一） 报纸：

02/27 周末彩色半版：

03/01 晨报 10.5 彩通：

03/01 快报 10.5 彩通：

03/05 文化周刊：

03/10 商界大观彩色 10.5 通栏：

03/12 晨报彩色 10.5 通栏：

03/12 晚报彩色 10.5 通栏：

03/13 晨报彩色 10.5 通栏

03/14 快报彩色 10.5 通栏

（二） 电视、广播：

电台：（03/01 起） 600 元/天*10 天=6000 元。

（三） 次主干道和居民小区过街条幅：

240 元/条/10 天*150 条=36000 元。

（四） DM 海报：

30000 份*0.4 元=12000 元

（五） 卖场美陈：

包柱： 3500 元

防风门： 2500 元

吊旗： 450 份*6.5 元=2925 元

圆吊牌： 10000 份*0.25 元=2500 元

墙面喷绘： 1.18 米*4 米*10=2832 元

（六） 流行气氛：

周年庆员工胸章：1500*2 元=3000 元。

气球飘带组合：600 组*8 元=4800 元。

户外大面积地面铺底地贴：100 平米*60=6000 元。

观光电梯内流行布置：2000 元。

（七）软广告：2000 元