

最新五一节促销活动文案标题(十四篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/be404ec0377deb1f215461a7405a92e5.html>

范文网，为你加油喝彩！

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

五一节促销活动文案标题篇一

二、诗歌花语、完美母亲节

三、爱心行动、完美助残日

四、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵：**商场在五一消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限（活动时间：5月1日至5月7日）

"五一"期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的`一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分"旅游套餐"和"假日套餐"

"旅游套餐"是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

"假日套餐"针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出"黄金周健康谱"。

5月1日"劳动光荣餐"为滋补系列

5月2日"开锣首席餐"特色系列

5月3日"玩美心情餐"绿色系列

5月4日"时尚青年餐"营养系列

5月5日"青春飞扬餐"美容系列

5月6日"开心、玩转餐" 休闲系列

5月7日"归心似箭餐" 调节合胃系列

每日食谱不同（主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售）。

b、开锣时刻、争分夺秒（活动时间：xx年5月1日至xx年5月7日止）

活动内容：实质是限时抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，（数量有限，抢完为止）

（注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效）。

内部注意：内部员工及员工家属不得参与本次活动，违者必纠，所有抢购商品均为纸条放在盒子里（盒子为密封）堆放在抢购堆头上，顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品，每天限抢300份商品。

c、玩转价期（活动时间：xx年5月6日晚20：00开始）

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场

商品拍卖会，1元起拍。

五一节促销活动文案标题篇二

一、活动主题

xx汽车五一大放“价”xx优惠xx元，xx优惠xx元！

二、活动时间

20xx年4月29日xx5月7日

三、活动目的

大部分意向客户等到五一期间购车，为了化的消化xx豪华型、xx库存，利用此次促销活动，刺激消费者的.购买需求，从而提高终端销量。

四、活动政策

- 1、xx尊贵型优惠xx元，活动价xx元
- 2、xx舒适型优惠xx元，活动价xx元
- 3、xx豪华型优惠xx元，活动价xx元
- 4、f3标准型优惠xx元，活动价xx元
- 5、xx豪华型dvd版优惠xx元，活动价xx

五一节促销活动文案标题篇三

一、活动主题

五一大促销

二、活动内容

1、深呼吸 海的味道

在xx月xx日到xx月xx日期间，凡在某超市各分店购物满xxx元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运xx四日游的名额，到xx天涯海角去感受“海的味道”

特等奖x名（x个店共x名）各奖xx四日游名额一个

一等奖x名（x个店共x名）各奖xx吸尘器一个

二等奖x名（x个店共x名）各奖xx电饭煲一个

鼓励奖x名（x个店共x名）各奖xx胶卷一卷

2、服装打折 自己做主

在xx月xx日到xx月xx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限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

3、五一惊喜三重奏

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“五一”倾情大回馈

xx月xx日至xx月xx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x日，一次性在某超市购物满x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、1公斤大米、500ml食用调和油。

4、超市“五一”部分特价商品

五一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（具体定出特价商品的价格）。（本次活动最终解释权归某超市所有）

五一节促销活动文案标题篇四

促销方案：

一、品牌定位。

铁观音不仅香高味醇，是天然可口佳饮，而且养生保健功能在茶叶中也属佼佼者。有很好的美容保健功能。经科学分析和实践证明，铁观音含有较高的氨基酸，维生素，矿物质，茶多酚和生物碱，有多种营养和药效成分，具有清心明目，杀菌消炎，减肥美容和延缓衰老，防癌症、消血脂、降低胆固醇，减少心血管疾病及糖尿病等功效因此针对它的这个特性适宜人群是定在30—60岁的人群。以及商务送礼、礼仪拜访、感恩回馈、生病慰问等场合。

二、买家消费习惯分析

根据资料显示，有百分之九十的顾客都会注重茶的香味然后选择需购买的茶叶。所以在店铺推出

新品的时候，我们可以抓住这一点，推出店铺新品。

也有百分之八十六的顾客注重茶叶的价格，所以在节日里可以选择能够吸引顾客的优惠的方式。使一些顾客前来购买。

三、产品宣传文案

月是故乡明，茶表故乡情，春福铁观音，送礼情意浓，喝出健康，品味生活！

四、春福茶叶宣传促销方案

- 1) 在淘宝上发帖做宣传
- 2) 在微博上发表相关活动
- 3) 在各个论坛上做宣传
- 4) 和其他店家做链接，新品上市。

五、其他的推广工作

- 1) 店铺名字的更改，可以写上五一促销新品上市等字样，方便搜索！
- 2) 店招的设计！“春福茶叶，自然健康新选择”可作为本店广告代名词，通俗、好记
- 3) 店铺自定义区广告设计春茶新品上市、五一促销活动，插入相关新茶图片，宽750px。

具体促销活动内容（五一期间倾情回馈全场满120包邮！买一送一！送小袋装新茶，可以为新品做推广。20xx淘宝首发，春茶上市，抢先购买、优惠多多！）

4) 依据节日气氛，设计与之相符合的标题栏、店铺风格。富有节日气氛，但不要太过喧闹，我们要的是低调的奢华。一定保持茶叶的清新典雅韵味。

5) 宝贝描述也要写上促销和或新品上市的字样，字体一定要醒目吸引人的眼球，（把促销价放大倍颜色鲜艳醒目，用气泡图案写上火爆热卖等字样）

六、团队分工

董珍：产品宣传文案

徐祥、叶杭、：春福茶叶宣传文案

王丹：品牌定位

徐祥、王丹、董珍、叶杭：具体推广工作

五一节促销活动文案标题篇五

一. 活动系列主题

1. 节日购物赠大礼，欢乐假期全家游
2. 心系千千结，十万爱情大展示
3. 会员节日大回馈
4. 春季时装周
5. 打折促销活动
6. 印制商城《xx》假期班

二. 活动时间

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月xx日——5月xx日
2. 心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月xx日——5月xx日
3. 迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月xx日——5月xx日
4. 春季时装周：20xx年5月xx日——5月xx日
5. 打折促销活动：20xx年5月xx日——5月xx日

三. 系列活动范围

商城及各分店

四. 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商城人气，创造销售佳绩，特举办“欢乐假期乐不停”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

5月xx日——5月xx日，凡当日累计消费正价商品满xx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。

凡当日累计消费正价商品满xx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。

凡当日累计消费正价商品满xx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）

凡当日累计消费正价商品满xx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）

凡当日累计消费正价商品满xx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xx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xx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，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

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。

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。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算xx块，xx元；红色尼龙绳：xx元；情侣旅游套票价值xx元；宣传活动x展架，总计xx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：商城

为感谢银座会员多年来对商城的支持，截止至20xx年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的商城会员，于20xx年5月1日——5月7日期间，可凭会员卡、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）

第一名的会员凭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。

第二名的会员凭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xx元/人×3=xx元；情侣豪华旅游套票价值：xx元；济南近郊家庭旅游套票（限三人）价值：xxx×3=xx元，总计xx元，由商城承担活动费用。（附：旅游价格表）

（四）商城20xx春季服装周

活动时间：20xx年5月xx日—5月xx日

活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围；

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为商城扑克牌等小奖品；

（五）五一商品打折促销

限时抢购

活动时间：20xx年5月xx日——5月xx日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行5—6折限时抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月xx日之前报策划部统一安排。

五一打折促销

活动时间：20xx年5月xx日——5月xx日

活动内容：

不参加“欢乐假期乐不停”

活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。

注：1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的，不再享受会员折扣；

2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

3、商城不承担费用。

（六）印制商城《xx》春季版一期

印制商城《xx》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍商城，提升商城人气，更好的树立商城在全省的形象，突出商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《xx》春季版一期。

（七）延长节日期间营业时间

因五一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际，为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚xx：00，进一步提升商城引领时尚消费的经营特色。

五一节促销活动文案标题篇六

一、“一次消费，两次享受”

内容:

凡在本店个人总消费达100元以上，可享受一张价值50元足浴代金券一张。(可凭本券在指定总店或分店享受40钟足浴保健项目)

宣传:1、在店门口做喷绘或写真的广告牌。

2、在吃饭(客人)前，将此次活动的宣传资料在饭店、闹市区、酒吧、小区等场所发放。

3、所有宣传广告上须有“一次消费，两次享受”的主题，并写明活动内容、时间和地点以及电话。

二、“尊老爱幼，孝先行”

内容:

凡来店消费顾客小孩或老人均可享受免费足疗保健项目服务一套

宣传:1、在店门口做喷绘或写真的广告牌，把卡的图片附上。

2、在报纸上登载广告或在超市门口发宣传页。

3、所有宣传叶上须有“尊老爱幼，孝先行”的主题，并写明活动内容、时间和地点以及电话。

三、“把爱送给你最爱的人”

内容:

凡携女士来店消费男士，均可选取一只精美鲜花花，献给日夜操劳的她。

宣传:1、在店门口做喷绘或写真的广告牌，摆上一大束鲜花。

2、将宣传页在5.1日之前邮寄消费群体。

3、所有宣传叶上须有“把爱送给你最爱的人”的主题，并写明活动内容、时间和地点以及电话。

四、和有名的餐店、旅游景点联合促销

注意事项:

1、店内所做活动，须提前向员工详细说明。

2、活动前，须给员工做服务礼仪和技术的加强。

3、发放资料需由经理带领，选择适当人群发放。

4、活动期间员工不许请假。

5、对活动效果做评估，总结活动的经验与过失。

五、“5.1大奖乐翻天”抽奖活动内容:

奖品设置为保健项目代金券，旅游景点门票或餐饮代金券等作为活动奖品。

宣传:

适合户外作秀活动。

五一节促销活动文案标题篇七

一、促销主题：

“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍。

二、促销目的：

针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

三、促销时间：

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

四、促销方式：

风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会。

五、促销内容：

- 1、主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销。
- 2、主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销。
- 3、主题主要以供应商赞助的50支单品作为竞拍（单品为民生必需用品为主，组装电脑一台）。

六、版面安排：

（一）封面：活动主题宣传。主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动（带演绎活动内容）。

1、封一、封二：“五一”主题特价专版。

“1元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别。

食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支。

百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2支。

日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品（蚊香）1支。

日配：盒装酸奶2支。

2、“5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课别。

（1）食品：饮料1支，冲饮品1支，南北干货类1支，调味品1支，休闲食品类1支。

（2）百货：陶瓷用品（碗，杯类）1支，不锈钢厨具（铲，勺）1支，男女内裤1支，沙滩裤1支，薄棉袜1支，衣架1支。

（3）日化：洗涤用品（洗发水，沐浴露）2支，夏季防晒用品1支，纸制品1支。

（二）封三：生鲜专版：

1、时令蔬菜4支单品，时令水果6支单品，限定销售日期。

2、五谷杂粮单品4—5支，主要突出夏季降暑产品（白糖，红豆，绿豆等）。

3、日配产品5—6支，汤圆，水饺等低温食品各1支品项，常温奶制品4—5支品项，最好以整件为主推品项，可推出龟苓膏产品作为夏季降暑品项。

(三)封四：“美”食“美”客(粮油，休闲食品专版)。

1、粮油课：(合计17支单品)。

(1)食用油1支：5l或4.46l食用油，可选择杂牌，作为内页放大商品，价格为60元以下。

(2)香油2支：鉴于夏季制作凉菜的因素，选择2支单品，高低价格区分开。

(3)酱油2支：大小包装各1支，可选择生抽或老抽。

(4)醋2支：瓶装，袋装各1支，袋装可选择1元三袋的销售方式。

(5)调味酱2支：麻辣酱，芝麻酱各1支。

(6)速食面2支：五连包方便面，袋装粉丝各1支。

(7)南北干货类3支：枸杞，大枣，银耳各1支。

(8)袋装大米2支：对比促销，主推大包装商品，选择10kg和5kg各1支。

(9)挂面1支：挂面属于自采商品，以低毛利或平价销售。

2、休闲食品课：(合计16支单品)。

(1)炒货类2支：瓜子，花生各1支。

(2)糕点类2支：袋装面包，蛋黄派各1支。

(3)休闲小食品(蜜饯类)2支：主要针对蜜饯类产品选择。

(4)膨化食品2支：薯片，锅巴各1支。

(5)饼干2支：一般夹心饼干，威化饼干各1支。

(6)果冻3支：散装果冻1支(金蛙果冻折价)，袋装果冻1支(喜之郎果冻)。

(7)散装食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1支。

(四)封五、封六：“凉爽夏日风”(酒饮，冲调专版)。

酒饮课：(合计32支单品)。

(1)碳酸饮料(可口可乐，百事可乐，非常可乐，雪碧，柠檬汽水等)8支。

(2) 水饮料(普通矿泉水,运动性矿物质水)4支。

(3) 茶饮料(绿茶,红茶,凉茶)5支。

(4) 果汁饮料(橙汁,蜜桃汁,果粒橙)3支。

五一节促销活动文案标题篇八

第一部分环境及市场简略分析

xx店位于xx市老城区东郊,离城市中心(传统意义上西湖为中心来讲)较远,周围又有农贸市场和专营批发市场及部分小型的批发店面,这一带消费群主要从农村转化而来,在消费能力上较低,消费意识上习惯于从农贸市场及专营批发市场及部分小型的批发店面中购取廉价的生活必须品,消费群体年龄的平均年龄较高,所购单品较集中。但随着城市中心的逐步转移,人们的消费能力和消费意识消费习惯将得到逐步的提升和改善,加之附近还没有出现类似经营方式的大型购物中心及超市,相信不久的将来,这一带将成为各个商家必争之场所,我们xx店应抓住机会抢占市场。

第二部分:活动目的

xxxx店自去年年末试营业以来业绩一直不佳,客观因素是在试营业中基础配套设施尚未完工,一楼二楼的专柜尚未修建完毕,所以无法进行大型的企业形象宣传,但目前,我们在各个方面都已经准备充分,应积极地扩大对外的企业宣传,发展年轻会员,降低消费群体平均年龄,因为他们有着较大的购买力,通过宣传,我们要让附近的老百姓知道xxx上乘店,成为附近一带的.休闲、娱乐、购物中心,增加人气,加大客流量,提升客单价、提升营业额,加大毛利。

第三部分:活动主题题目

xx-----生活的好芳邻

第四部分:活动时间地点

活动时间20xx年5月1日~5月3日

活动地点xxxx店

第五部分:合作单位

赞助单位:选择一个或多个在*****店较大的有实力且产品质量过硬的企业合作,得到部分的实物和资金方面的赞助,降低我们的单方的费用开支,在活动中我们可以通过协商以不同的方式对合作厂商及其产品做适当的宣传。

宣传单位:与xx当地一家新闻媒体单位如报社或是电台合作,以较低的费用获得的宣传效果。

第六部分:媒介方案

选择《都市快报》《青年时报》《每日商报》，xx电台经济台，交通之声等几家媒体做适当的宣传和报道，同时充分利用传宣单、横幅、气球在附近广泛及全面的宣传，组织人员写传媒宣传稿。

在活动前2天向附近的居民及过往人群派发传单或相关资料，作为活动预告。

在活动中向现场人群及外围人群派发，充分传达活动信息。

5月1日在当地的主要报纸上刊登祝贺广告，展示企业文化。

活动中邀请电台和电视台进行现场采访，扩大宣传力度。

第七部分：组织形式

设总负责小组，由店主要有关领导直接领导，企化部或合作单位共同参与（是为了更好的和企业进行有效的沟通），下设宣传、各

活动负责、基础，联络、监督、安全等部分，确保分工明确，责任到头。

人员安排：xxx

第八部分：活动阶段

（一）活动的策划准备期：

20xx年4月10日-20xx年5月1日

工作统筹安排

明细项完成时间责任人

方案确定4月10日前总负责

场地安排4月20日前基础

人员落实4月10日前总负责

宣传筹备4月15日前宣传

合作单位4月15日前联络

相关手续4月25日前联络

设备到位4月30日前基础

（二）活动的组织与实施期：

- 1、在4月中旬举办一次《我与xx》的征文或向广大消费者征集他们对我们在服务质量、企业发展或建是其他议，作为本次活动的预热。
- 2、5月1日上午9：00～11：30在x店门口举行腰鼓、秧歌、扇舞、健身操等比赛活动。（或是传舞龙等中国传统节庆活动）
- 3、5月2日为厂商活动日，
- 4、5月3日白天举办少儿书法绘画现场活动（或是其他针对青少年的活动）。
- 5、5月3日晚上举行“xx杭派服装之夜”的时装表演活动。
- 6、每天中午11：00～1：30，5：00～7：00在xx店一楼大厅或门口开展面包、烤鸡、馒头、饮料等及时食品的促销活动。
- 7、评选xx店工作之星。
- 8、开展寻找不合格商品。
- 9、慰问全市交警。
- 10、访问上乘店自开业以来的进行投诉过的顾客。

第九部分活动策划方案略解

1、《xx》的征文主要是向广大的消费者征集他们与我们xxx之间发生的一些故事，目的在于让xx走入消费者的生活中，体现出“生活的好芳邻”这句标语的内涵。向广大消费者征集他们对我们在服务质量、企业发展或建是其他议则可以使我们更好的了解广大消费

者心理，从他们的需要出发，为企业的进一步发展做好准备。

奖励：

a、征文：设一等奖一个二等奖二个三等奖三个或若干个入围奖，发证书和奖品，奖品由赞助单位提供并发送xxx会员卡。

b、征集建议：设金点子，银点子等若干个，如的确发现有利于解决我们xxx8店目前所面临的问题，可特殊奖励。

2、腰鼓、秧歌、扇舞、健身操等比赛活动，主要是由中老年人参加。我们可以以此发展中老年消费者，毕竟次类消费者我们目前的消费群，并可以增大我们平时的客流量，增加人气。

3、5月2日一天，派出四辆广告送货车，分别慰问全市交警（大概60岗亭，每人500ml二瓶，合计约70箱，实物为企业赞助）

五一节促销活动文案标题篇九

5月1日——5月7日(xx店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览xxx花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日——5月7日黄金周期间，在xxx店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月7日活动期间，xxx店每日限20只xxx饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，5月1日—5月7日活动期间，xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月7日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

- 1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；
- 2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气；
- 3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；
- 4、短信打折券、现场短信交友；
- 5、服务相关小知识短信介绍，例如餐馆可进行新菜式、特色菜、时令菜介绍以满足广大食客的尝鲜心态，避免客户流失；
- 6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

市场环境分析提示：

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！

五一节促销活动文案标题篇十

时间：x月x日——x月x日(xx店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

x月x日——x月x日黄金周期间，凡持当日游览xxx花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

x月x日——x月x日放假期间，在xxx店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，

凡抽出写有“五一”字样的客人将获得xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

x月x日——x月x日活动期间，xxx店每日限20只xxx饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，x月x日—x月x日活动期间，xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

x月x日——x月x日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！而做好具体的市场环境分析也是极为重要的：

自我分析

就是对本身出品部门的状况做出客观的评估。每个餐饮营销者都可以想出很多富有创一流的促销主义，但是谁也不能忽视：在特定的经营时期内，在特定的烹调水平上，在特定的餐厅环境中，在有限的资源利用上，管理者能够做什么？这就需要经营者想一想：促销的目的是什么？你的烹调水平能够做什么？你的餐厅环境可以做什么？你有多少钱可以用？

客源分析

五一餐饮促销的客源是谁这很重要，因此管理者要彻底分析客源市场状况，才能进行有效的。分析客源要考虑如下问题：谁是顾客？顾客需要满足的是什么？顾客尚未满足的是什么？

主题确定

确定促销主题就是怎么包装问题。促销的主题至关重要，因为它决定了整个促销活动对市场的吸引力，也是宣传广告、餐厅装饰、服务形式、销售方式的中心内容。选用什么样的主题，取决于促销的目的和目标市场的承受能力。任何促销主题的包装，要考虑目标市场的“口味”和特点，要考虑诉求于市场的表达方式，要将其促销内容及“卖点”突显出来，还要讲究创意，没有创意的促销包装是难以有吸引力的。

促销方式

餐饮促销方式可是多种多样的，而且不断地推陈出新。归纳起来，有特别介绍、主题美食、优惠促销、信函促销、文艺表演、厨艺表演等。

执行与管控

促销方案再好，想法再新颖，不去执行，那也只是一些想法。而只行动了，才能把所有的想法都变成现实。而在执行过程中没有很好的管控，促销活动就有可能偏离轨道。

确定

把所有的促销策划方针方略以促销方案的形式确定下来，才能让商家们更好的去执行，也才能让所有的促销人员更好的去配合完成。

五一节促销活动文案标题篇十一

一、活动主题

迎五一——荣辱与共，爱在**

二、活动时间

(1)如有条件，建议活动分为两波。

第一波：在4月24-30日执行。

第二波：五一期间(1号-10号)执行活动。

(2)选择活动时间为3天的经销商必须具备以下条件：

@具备良好的市场基础@具备优良的市场口碑@拥有较强的执行能力。

三、活动内容

1、进店有礼

活动期间，凡进店者，均送精美小礼品一份；每日进店前3名者均免费赠送广东家私精美小雨伞一把或地垫一张。

2、抢相因(限量)

精品餐边柜298元；精品沙发2188元。

3、购家具，送电器。(正价产品)

满4900元，送：品牌电磁炉一套(约5个点或折现230元)

满8900元，送：品牌微波炉一台(约6个点或折现500元)

满14900元，送：品牌洗衣机一台(约8个点或折现1100元)

4、购物返现(特价计量，不反现)

活动期间，凡教师，家有在校上大学家庭，军属及退伍军人等在交定金一周后凭相关有效证件至所购家具专卖店领取购物金额6%的现金反现。

5、抢先一步，锁定实惠。

活动期间，只要交定金20xx元，在活动结束后四个月仍可享受五一期间相应项目相因优惠。

四、公司支持

(1)参加活动产品：主流系列与原林b系列两个系列产品；在20xx年9月6日-15日期间打款,在20xx年9月6日-10月10日期间提货达到如下要求可享受下列优惠(特价款记量不反点，先打款优先选择货品)；

预存3万元,可以提主流系列或原林b系列单系列3.15万元(约5%)的产品；

预存5万元,可以提主流系列或原林b系列单系列5.4万元(约8%)的产品；

预存10万元,可以提主流系列或原林b系列单系列11万元(约10%)的产品；

预存20万元,可以提主流系列或原林b系列单系列22.8万元(约14%)的产品；

(2)欣尚时空餐边柜250元/个。每家最多5个；数量有限，先提先得。010-65沙发公司出厂价1480元，需要提前下单。优派w1011+w5011+w3001，主流b1017+3005=5003-10；公司出厂价2500元。在9月10日-10月10日期间，正价提货3万配5套，5万配8套，8万配15套。发货时按2690开单。10月30日之前按提货量相关达标标准核销反现冲货。

(3)宣传费用支持。(常规特价款计入提货量)

九十两月提货总量达20万元，需投入广告10000元以上，公司补助4000元；

九十两月提货总量达16万元，需投入广告8000元以上，公司补助3000元；

九十两月提货总量达12万元，需投入广告6000元以上，公司补助20xx元；

(4)公司可提供印有广东字样的地垫和小雨伞，按半价收费。半价为地垫11元，雨伞为4元。最多每家合计不能超过20张个。(请各经销商在9月12日之前将所需提供的数量确认回传公司，过时不候)

五、活动宣传

商场外围：采用喷绘、横幅、巨幅、宣传单、彩旗、彩虹门、升空气球、花篮等手段营造出热闹的气氛。

商场门口：用拉网展架、x展架、活动细则海报等物品进一步刺激进入商场的每一位客户。

商场内：采用小气球、吊旗、特价标签、绿色盆栽加红或黄色飘带，(内容：xx特价，优费酬宾等)。**为了增加节日气氛，专卖店应适当增加其他促销方式，做到厅厅有特价，处处有促销。

六、广告费用核销

活动结束后，所有费用在20xx年11月10日至30日进行补助，过期没有将相关证据交与公司进行审核核销的，相关补助费用视为专卖店自动放弃!

七、活动注意事项

(1)活动前对导购人员进行统一的活动培训及其活动前期动员，贯彻活动促销思路，统一口径，明确促销内容，提高导购员积极性；

(2)关注竞争对手动态；

(3)专卖店必须严格按照上报公司要求执行本次促销活动，不得擅自更改促销内容及其产品价格；

(4)广告宣传必须在活动前一周全部投放，否则追究相关责任人责任；

(5)强化促销活动的店内气氛布置。

(6)活动期间，经销商在活动执行过程中须按照公司的要求运作，若发现违规行为，公司将立即取消其参加活动的资格，并取消本次活动的一切补贴费用。

备注：(1)活动事项及相关物料设计不清楚请与片区业务人员联系。

(2)公司对区域市场重点客户核定九十两月任务量，区域业务人员将全程全力进行协助监督。

(3)活动期间公司将派市场督导巡检活动执行情况，若发现有违反公司规定现象，公司将对专卖店做出严厉处罚并全国通报。

五一节促销活动文案标题篇十二

一、前言

消费者购买木地板的实际要求就是对优质生活环境的营造和对好生活的一种向往。购买一个好品牌的好地板，已经成为消费者非常理性的对待的问题。所以在宣传产品的时候，把产品本身质量作为根本后，更重要的是突出产品的品牌文化性，更加贴近消费者的心理。

伴随五一国际劳动节的到来，让辛苦的劳动者们的长假也来临，切合消费者的心理需求，制定相应的促销手段才能起到好的效果。

二、活动主题

黄金周大放“价”——xx地板五一特价促销火热促销

随着五一国际劳动节的到来，xx带给你最实惠的礼物，让xx地板陪你一起大放“价”。

注：需要设计“黄金周大放价”图标

三、活动背景

五一劳动节，各大商家纷纷拿出优惠政策和促销礼品来增加人气，吸引消费者。通过降低价格来吸引消费者，虽然是最普通的手段，但也是最实在、最有用、消费者真正能为之打动的手段。

四、活动时间

4月28日—5月13日

五、活动地点

全国xx地板销售点

六、活动流程

活动分为三个流程：

一、宣传期

时间：4月20日—4月28日

通过报纸硬性广告、网站硬性广告或者电视新闻报导的形式，内容主要为报导“优质的xx地板陪

你一起大放“价”，机会难得，赶紧行动”，进行前期媒体推广和炒做造势。

媒体选择：

1、报纸：通栏硬性广告，放活动主题画面

黄金周大放“价”xx地板五一特价大促销，机会难得，赶快行动，用最低的价格购得优质的xx地板，轻松过五一

2、网站：硬性广告，内容为活动主题形象

3、单页：活动内容+企业简介

二、活动期

时间：

4月28日—5月13日

xx地板在五一劳动节期间，将拿出最优势的价格，彻底让利消费者，打一场漂亮的价格促销战。并且有更多好礼等着你。

活动内容：

1、来了就有礼惊喜送不停

五一劳动节期间，凡购买了xx产品的顾客，就能得到一份精美礼品(打火机、烟灰缸、相册)

2、五级大礼级级送为您新房添光彩

1、购地板50平米以下送地板专用拖把一个

2、购地板满50平米以上(含50平米)送名牌电话机一台

3、购地板满70平米以上送名牌电饭煲一个

4、购地板满100平米以上送名牌微波炉一台

5、购地板满150平米以上送名牌微波炉+名牌电饭煲各一台

6、特价诱惑你冲动挡不住

建议拿出库存花色，2-3款，市场价格在70块钱左右，要有价格优势。

活动细则：

- 1、特价地板不参与折扣优惠和买赠活动，不包安装和配件
- 2、特价地板数量有限购完即止
- 3、客户在交纳了定金后才可领取赠品

(注：礼品需用礼品袋包装好)

五一节促销活动文案标题篇十三

一、金囊促销

在促销活动中对某个客人提出一些错误的观点和理解，不是当面指出，而是事先准备金囊若干，有美容使用托盘盛金囊交到客人手中，不要马上拆开，同时送小礼物。

二、专家讲课促销

专家学者一般授课时一定要采取预先约定的形式，并事先预收押金，现场全额清还，一是显示讲课内容的珍贵，二是确保参会人数，内容应深入浅出，同时注意互动，课程内容包括化妆品知识，妇女权益法讲座，结合近年新婚姻法，从关爱女性健康，维护女性权益角度出发来考路，并可由此展开讨论。还可以设现财投资，自我形象设计，快速化装，女性与性，相夫教子等女人话题。

三、买二赠一促销

买二送一，买大送小，购客装赠院装，购客装赠免费疗程，买美白赠面膜等等。

四、返点促销

消费者每做一个疗程可获其特护理为返点，返点最好是百分之十以上才有吸引力。

五、积分促销

为了提高顾客消费总额，而采取的一种方法，先订好一定积分限度，达到一定额后，会获赠其特物品，如产品，礼品，优惠待遇等。

六、命名促销

给美容院开展其特活动，要求客户命名，优胜者以资奖励。

七、标语促销

美容院通过悬挂标语，口号的方式促销，醒目而有渲染力。

八、找缺点促销

又称投诉促销，客户根据美容院实际情况进行服务，产品，管理等提建议，有建设性的以资奖励。

九、开卡促销

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡;大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的费用低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美容院，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美容会所、大型美容院、美容生活馆。

十、派单促销

美容院为了吸引更多的新顾客，扩大经营商圈，提高美容院知名度而进行的一种发放美容院宣传单、体验单的一种促销手段。

运用方法：美容院需要印制一些有美容院形象的宣传单，派美容师在美容院附近，美容商圈内定点派单或将此单送到商圈住宅的顾客信箱内，以达到宣传美容院，促进顾客消费的目的。

特别提示：一般在派单上可印制美容院免费试做的项目，激发顾客的消费尝试欲望，促使顾客登门进行更多的咨询和服务需求。

场合对接：小、中型美容院，大型美容院开业期间适用。

五一节促销活动文案标题篇十四

活动时间：即日起至5月3日

xx餐厅在国庆节期间举办二周年店庆活动，自即日起至12月23日，每天11：00-16：00六折优惠，17：00-22：00的第一桌客人将享受单人名单优惠。

活动主题：入住远望楼宾馆，欢度美好假期

活动日期：20xx年4月30日-5月3日

北京xxx宾馆为了感谢客户长期以来的大力支持，在五一期间推出了“五一”黄金周优惠活动

客房优惠：

普通标准间 促销价：¥298元/间夜(净价)

商务标准间 促销价：¥380元/间夜(赠送双人早餐)

商务大床房 促销价：¥ 460元/间夜(赠送双人早餐)

在餐饮方面：

1、推出不同价位的“经济“节日家庭套餐”，以特色菜、家常菜为主

三人用：¥ 288元/套(1凉、4热、2点心、1拼盘、远望酸奶/人)

六人用：¥ 488元/套(6凉、8热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人)

八人用：¥ 588元/套(6凉、9热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人)

2、零点客人将享受8.8折优惠(不含酒水)，同时赠送“远望酸奶”。

在康乐方面：

1、凭房卡到康乐部每日可免费享受以下项目中任意一项活动

2、营业时间：15：00-23：00

室内游泳(1小时)

美国宾士域保龄球(1局)

落袋式台球(1小时)

乒乓球(1小时)

健身(1小时)

详情可致电：(010)xxxxxxx (010)xxxxxxx

丰富多彩的促销活动将为下榻北京xxx宾馆的宾客带来更多的实惠与惊喜!

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发