

五一促销活动方案精选6篇（五一商场促销活动方案）

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/9972c7eab01733f509e3e3be97688619.html>

范文网，为你加油喝彩！

五一促销活动方案（精选6篇）

为了确保活动能成功举办，预先制定活动方案是必不可少的，活动方案是综合考量活动相关的因素后所制定的书面计划。写活动方案需要注意哪些格式呢？以下是小编收集整理的一五一促销活动方案（精选6篇），欢迎阅读与收藏。

五一促销活动方案1

一、活动背景

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

二、活动思路

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“ 锣开五月、玩美假期 ”活动，“ 锣开 ”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“ 玩美假期 ”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“ 母亲节 ”、“ 助残日 ”、“ 牛奶节 ”等爱心大行动贯穿整个五月。

三、活动目的

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

四、五一促销活动主题

“ 锣开五月、玩美假期 ”

五、主体宣传

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假（价）期

六、活动时间：

4月25日——5月15日

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

“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）。

五一促销活动方案2

活动主题：

欢度五一感恩回报千万家

活动时间：

xxxx年5月1日-3日(周六-周一)

活动内容：

五一超市促销活动

1、惊喜换购仅需1元

超市一次购满元，凭发票到服务台加1元换购商品(价值3-5元左右)。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您

超市一次购物满68元，收款时凭超市海报单页3元抵金券剪角，冲减3元现金(海报剪角有效期为xxx年5月1日--xxxx年5月3日)；

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额68元以上不累计计算；每次只能使用一次；

3、买30元送10元现金券

活动内容：超市一次购物满30元送价值10元的(超市专柜/联谊商业单位)xx现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：

- 1、现金券只能在指定专柜使用；
- 2、现金券在月日至月日期间消费有效；
- 3、现金券不找零，不兑换现金；
- 4、购买xx专柜满xx元时使用一张，满xx元时使用2张，依次类推。
- 5、现金券盖有本公司公章均为生效；
- 6、本次活动的最终解释权归青云购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

五一促销活动方案3

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部分小型的批发店面中购取廉价的生活必需品，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

xxx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建设尚未完工，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xxxxx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

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xxxxx店

第五部分合作单位

赞助单位：选择一个或多个在xxxx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，以较低的费用获得最好的宣传效果。

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：

分工人数所属部门人员名单

现场统筹总负责

现场督导监督

现在咨询客服

主持人及演出团队各活动负责

音控宣传

传单发送宣传

治安人员安全

现场协调联络

场地安排基础

合作单位联络

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

彩排4月31日前监督

（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xxxx之间发生的一些故事，目的在于让xxxx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咨询，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xxxx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xxxxxx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最大的消费群，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）。

五一促销活动方案4

一、活动时间：

4月30日-5月8日

二、活动目的：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

三、活动主题：

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

四、活动口号：

五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传：

dm4月30日---5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop，广播宣传

六、场景布置：

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌12块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告贴纸，中空巨幅两条

七、活动策略：

1)五一黄金周，低价降到底，推出一期dm海报4月30日至5月4日，单品分类，生鲜25，食品50，非食品40，专柜30，老店25

2)五一逛xxx，购物中大奖（具体方案见附页）

- 3) 低价降到底，好运转不停（具体方案见附页）
- 4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉OK竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。
- 5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出
- 6) 5月5日“五一逛xxx，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出（内部员工）
- 7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛（具体方案见附面）
- 8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。
- 9) 5月12日“五一逛xx，购物中大奖”颁奖晚会

五一促销活动方案5

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xx商城的企业形象及以文经商的特点，xx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xx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xx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：XX年5月1日——5月5日

2、心系千千结，十万爱情大展示：XX年5月1日——5月5日

3、迎五一旅游大礼回馈会员：XX年5月1日——5月7日

4、春季时装周：XX年5月1日——5月5日

5、打折促销活动：XX年5月1日——5月7日

三、系列活动范围：

快易拍商城及八一店、快易拍购物广场及北园店

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xx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。

更多策划方案尽在：中国零售资讯网快易拍

实施细则：

5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）

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）

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）

凡当日累计消费正价商品满1XX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XX0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，xx不承担费用。顾客旅游费用在购物3000——XX0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，可获赠五一期间上海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5

000块，元/块 \times 5000=2500元；红色尼龙绳：50m \times 5元/m=250元；情侣旅游套票价值200 \times 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：xx商城

为感谢xx会员多年来对xx的支持，截止至XX年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的xx会员，于XX年5月1日——5月7日期间，可凭xx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）

五一促销活动方案6

一、活动时间：

5月1日—10月30日

二、活动主题

快易拍珠宝——我最喜欢的定情信物

三、活动背景：

“情定三生”的成语人们耳熟能详，相爱即是缘，我们都相信“缘分写在三生石上面”，中国几千年前就形成了定亲“下彩礼”的传统习俗，中国人是很喜欢用珍稀的宝物来见证婚恋的确定，而且由于传统的观念影响，人们对“定情”或“定亲”又尤为看重，所以我们就迎合了这种心理，在某某珠宝全国加盟店/柜推出“快易拍珠宝——我最喜欢的定情信物”活动。

四、目标顾客：20—28岁的青年人

这类人是中端收入者，对品牌的忠诚度不高，容易受影响，对这类顾客我们应展开营销攻势和情感诉求，使之购买“真爱无季”系列珠宝，同时此情感诉求可使之随着年龄的增长逐渐成为某某珠宝的忠诚顾客。

五、活动目的：

- 1、通过此次活动增加活动期间卖场人气；
- 2、提高快易拍珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高快易拍珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

六、活动内容：

1、“情定某某珠宝”：

每个顾客在快易拍珠宝全国加盟店/柜都可参加“情定某某珠宝”活动，参与方法为：购买某某珠宝钻饰，即可获得著名影星某某珠宝品牌代言人蒋雯丽、某某珠宝专店全体员工签名的定情见证祝福卡，让某某珠宝一起来见证“情定三生”的誓言。

2、“我最喜欢的定情信物”有奖评选活动：

在全国范围内举办“我最喜欢的第一次定情信物”评选活动，参加者将自己“某某珠宝——我最喜欢的定情信物”的照片和一段介绍的小文章或相关小故事，也可以是“最想收到的定情信物”送往某某珠宝专店即可参加有奖评选活动，快易拍珠宝全国加盟店/柜聘请当地珠宝、文艺界人士组织评选，奖品设置如下：最深情信物奖1名奖价值1888元的摄像彩屏手机一部最创意信物奖5名奖价值888元的精美mp3或家电一部入围信物奖10名奖某某珠宝代言人蒋雯丽精美电话卡一张。

3、保养服务：

凡在某某珠宝购买任一款首饰的顾客加10元即可送一盒首饰清洗液（成本费用算入首饰价格中，即首饰价上浮30元左右），同时顾客还可免费获得首饰保养、清洗的知识。

七、活动宣传与推广

（1）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《某某珠宝——我最喜欢的定情信物》，内容包括“情定某某珠宝”、“某某珠宝——我最喜欢的定情信物”有奖评选等活动的参与细则；

(2) 在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“情定某某珠宝”、“某某珠宝——我最喜欢的定情信物”有奖评选活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

(3) 在店前做好活动宣传海报或展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

(4) 注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

八、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至某某珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

九、活动经费预算

1、“某某珠宝——我最喜欢的定情信物”有奖评选奖品费用： $1888 \text{元} \times 1 + 888 \times 5 + 85 \times 10 = 7178$ 元；

2、宣传费用约3000元；

3、总计： $7178 + 3000 = 10178$ 元。

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