

最新加油站五一活动方案(优秀5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

加油站五一活动方案篇一

“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍

针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

20xx年4月28日——20xx年5月8日

风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销；

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销；

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)；

封一、封二：“五一”主题特价专版

1. “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；

1) 食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支；

2) 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;

3) 日化: 香皂或肥皂1支, 牙刷1支, 夏季灭蚊用品(蚊香)1支;

4) 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;

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;

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);

封四: “美”食“美”客(粮油, 休闲食品专版)

1. 粮油课: (合计17支单品)

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(金娃果冻折价)，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；封五、封六：“凉爽夏日风”（酒饮，冲调专版）

1. 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;

加油站五一活动方案篇二

1、凡在4.15日至5.1期间, 凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值5元的商品, 满68元的顾客加2元可换购价值10元的商品, 购物100元以上的顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件。(5.1日前换小票, 活动日开始一票换物。换购商品为袜子, 内裤、背心、简易t恤等, 此活动需设置最低消费标准。)

2、凡一次性购物满68元的顾客, 凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张;在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡, 可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。(特价商品、换购赠品后不参加积分活动, 兑换积分卡后及时收回小票)

3、会员专利优惠产品, 为了吸引更多会员客户购物, 设置少量款式服饰进行折上折, 即在活动折扣基础上再享受会员专利。(此方式需要新款、高利润产品为依托)

4、买赠及折扣最常规手段, 达到一定消费额后返还比例赠品(例, 满38送袜子, 满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方案)。

5、购物反馈4.15-5.1日进店消费顾客, 可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用, (要提前确定好反馈比例)

二, 注意事项

1、人员准备, 提前按岗位明确, 责任到人, 避免活动期间有

环节出错。

2、货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品的供应(建议进购一批专用促销服饰)。

3、赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。

(店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品)

4、沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

加油站五一活动方案篇三

__月__日-__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，进一步提升超市的企业形象。

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

六、场景布置

七、活动策略

2) 五一逛____，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) __月__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) __月__日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) __月__日“五一逛____，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

7) __月__日“五一逛__，购物中大奖”颁奖晚会

加油站五一活动方案篇四

欢度五一感恩回报千万家

xx年5月1日-3日(周六-周一)

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

3、买30元送10元现金券

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。

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。

加油站五一活动方案篇五

愿天下劳动者平安幸福

国内各加盟商

4月28日至5月6日

促进销售增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度，同时塑造和提高品牌形象，提升大唐通宝的知名度和美誉度。

电视、报纸广告、店内x展架(具体宣传方式可根据情况自定)

活动可合作单位：

美容院、商场、女性服装专卖店，合作方式为双方消费券的互换

1. “平安送给您”

今年是本命年的您均可获赠精美玉雕平安扣一枚。

2. “翡翠丽佳人、贵人戴翡翠”

准备在5月结婚的新人购买婚庆类翡翠饰品(手镯类、花件类等)的，均可享受6.6折的优惠，并赠送精美玉雕龙凤配一枚，还可试戴店内2到3件产品(具体产品加盟商可自行指定，建议选择翡翠寓意较好的)作为婚礼当天婚庆服装的搭配。

3. “一生戴玉、终生富裕”

凡和各加盟店老板同姓的或身份证上可拼出5-1的顾客均可享受5.1折的真情优惠。

4. 活动期间全场产品8折优惠。

5. 加盟商若经营有贵金属或其它珠宝饰品的，可相应推出互动优惠活动，

备注：

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销售技巧的培训。

3、本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商均可依情自定。