

最新五一商场活动方案(精选10篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

五一商场活动方案篇一

xx超市公司是隶属于上海xx集团的连锁超市公司，其以承担上海烟草卷烟网络第一层次（大型超市、商场饭店、宾馆等）的卷烟管理和配送任务并以为大连锁超市、大卖场、宾馆、商场24小时配送到位为主营业务的捷强集团作为基础，因此经济实力雄厚，承担风险能力强，拥有巨大的潜能、虽在同行业中起步比较慢，但因资金雄厚而发展很快，已经在全国建立了200家左右的连锁网点，并且挤身于上海第四、全国第六的连锁超市公司。

为了充分利用超市现有的资源，自食其力，早日成为集团的又一大支柱产业，因此抓住这次“五·一”长假，以上海市内的60家连锁超市为对象，由总公司统一策划的促销活动是一次很好的机会，初步安排促销活动时间20xx年4月27

日——20xx年5月7日，此次促销的目的是争取在“五·一”期间营业额比平日增加30%。

根据所得到数据反映，目前xx各大超市全年总营业额的50%左右是来自于节假日消费、可见黄金假日的购物浪潮是一个大商机，近几年的“五·一”假期有三个明显的消费结构特征：

走亲访友多、平时工作忙，无暇与亲朋好友常来常往，很多人会利用长假去走访亲友，因此买礼品的就不在少数，酒类、水果、营养品等也就成为了畅销商品，商家们也应该在此多下功夫。

请客招待多、相对上述的“走亲访友多”，同样别人来自家作客的也比较多，而招待客人用的饮料、水果、餐点便成为了焦点。

外出旅游多、利用难得的七天长假出去放松休闲是许多人的选择，一路上的旅游用品当然也就少不了，所以零食、干点、饮料、盥洗用品、杯子、针线包等也是热点。

又因每年一度的中考、高考就要来临，学生营养品销售旺季再次到来，所以，各类营养品也就成为一大卖点。

捷强超市公司隶属于捷强集团，主要经营烟草，酒类，饮料，糖奶，小食品，粮油制品，南北杂货，日用百货等5000余种商品，并且其进货渠道畅通，在上海乃至整个华东地区的糖烟酒经营上拥有雄厚实力。

在激烈的市场竞争中，捷强拥有与其独特的竞争优势：

首先，捷强拥有烟草，酒类专卖权，并享受全市烟草，酒类网络第一层次的销售权。

其次，完善的配送系统，使其商品价格低廉，质量稳定，因此受到了消费者的青睐。

但是，相对于联华，华联，农工商等起步早，资本雄厚，市场份额大的超市公司，捷强也存在许多不足：

- 1、门店数量少，店面相对较小。
- 2、商品种类少，更新速度不够快。
- 3、生鲜数量少，不能满足居民需求。
- 4、货架丰满度不够，陈列方式不够一目了然。

5、促销手段缺乏“亮点”，不能很好吸引顾客的吸引力。

此次促销活动的主要对手是联华、华联和农工商。

联华超市有限公司是我国零售业的龙头，其门店数已近千家并不断在全国扩大销售网络，其20xx年的销售总额已突破100亿元大关、联华积极实行全国采购，有效降低成本，并不失时机的开拓海外市场，是实力的竞争对手。

农工商是全国超市零售业的一匹黑马，虽然起步较晚，但已成为全国第三的超市企业，其营业面积居各超市之首，以“规模大，品种全，价格廉”的特点，树立了良好的企业形象。

另外，麦德龙，家乐福，易初莲花等大卖场对假日的销售也有重要的影响，它们虽然分布区域偏僻，但营业面积大，商品价格低廉，品种齐全，服务多样化，并拥有完备的销售体系和丰富的营销经验、是五一市场的一股重要势力。

针对众多实力强劲的竞争对手，捷强应该立足自身的优势，利用完备的配送系统，确立适合自身发展的连锁经营模式，并要在五一的黄金假期里，增加促销的“亮点”，进一步扩大影响，提高知名度，为企业创造新的发展机遇。

主题：“五一”金假/价在捷强、

表现：1、“五一”是可以放松，休闲的黄金假期、捷强在此为您提供轻松购物的场所，由此体现金“假”。

2、捷强为您提供优质优价的放心产品，由此体现金“价”。

3、此主题既突出了捷强的价格优势，又迎合了此次五一的黄金假期，达到一语双关的目的，可以有效的吸引顾客的注意力，并且树立良好的企业形象。

对象：市内60家分店预算总额：40万

负责人：广告宣传期限：4月27日前

dm广告10万份邮寄8万份，派送2万份10万使顾客了解捷强五一促销产品及价格

海报600张店内张贴10元/张6000元制造节庆气氛，树立企业形象

吊旗2400张店内张贴8元/张19000元烘托店内气氛，吸引顾客购买

彩旗，彩色气球600面40个较大门店前设置6000元；

4000元制造节庆气氛，树立企业形象

展台广告300~350张展台设置15元/张5000元突出店内重点商品

候车亭广告50座1000元/座，5万宣传活动主题，树立企业形象

新民晚报4、25；5、1；5、3每天半版报章广告5万宣传活动主题，树立企业形象

990电台4、23~5、7早新闻前后各一次广播广告5万宣传活动主题，树立企业形象

附注：1、海报以草绿色为底色，用淡黄色、白色、深绿色、金黄色点缀，突出春天的气息、海报的主题与这次促销主题相一致。

2、吊旗的整体色调与海报相同，因为吊旗是在店内设置的，

所以其主题为“金价风暴”，字体要设计成爆炸式的，以刺激消费者的购买欲望。

超市5、1促销活动策划方案——策划书策划书策划方案3、对促销的商品，要明显的标出原价，让消费者在对比中感到实惠。

4、店内的灯光、背景音乐及展台设置要突出喜庆欢快的节日气氛。

向消费者提供精美的商品外包装，以满足送礼要求。

推出“买就送”活动，按照消费金额的大小实行“多买多送”，刺激消费者购买更多商品。

向附近小学免费赠送印有捷强标志和形象的铅笔，培养孩子对捷强品牌的认识。

慰问附近孤寡老人，制造良好的社会舆论，树立捷强品牌形象。

实行买任何商品，只要加一元，就可换购明星海报的活动，刺激青年消费者的购买。

对于购买高档葡萄酒的顾客，可以免费赠送开瓶器、

对于饮料，酒类等，可以采取集中堆积销售的方式，使消费者产生“又多又便宜”感觉。

推出半成品加工活动，满足节假日消费需求。

购买满一定数额，赠送抵用券，还可进行抽奖活动。

按各种食品类别和它们的价格归类，同一品种同一价格的商品放在同一货架上，划定一个区间定为“一包盖天下”，让顾

客在每一货架上挑一样凑齐旅游大背包，其价格比单买要便宜。

准备半成品，分成早、中、晚三个区域，不论顾客自己吃或请客都不用亲自动手了，即为“一日三餐不用愁”。

现是换季时节，人们免不了利用节假日更换不同季节的服饰，捷强门店内应设有“防霉、防蛀”区，包括一切洗涤和储藏衣物的系列用品，也可捆绑特价。

〈八〉时间进度安排

进度安排工作布置负责人

4、19~4、22与供应商洽谈有关事宜采购员

4、22开始进货采购员

4、19设置吊旗宣传部

4、25；5、1；5、3作报章广告宣传部

五一商场活动方案篇二

活动内容：

一、深呼吸海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名，

(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个，

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个，
二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个，
鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷。

二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26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。

三、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

4月28日至5月9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

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30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。

四、超市“五一”部分特价商品：(略)

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(本次活动最终解释

权归某超市所有)

五一商场活动方案篇三

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，提升企业形象及以文明经商的特点，应该举办与节日相应的各种活动，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。拟策划以下五一节日主题系列活动，活动方案如下：

1、五月购物赠大礼，欢乐假期全家乐

20xx年5月1日——5日

(一) 购物疯狂送，好运自然来；

满68元以上送xxx或面值5元福利彩票刮刮乐一张

满118元以上送高级卷纸1条或面值10元福利彩票刮刮乐一张

(二) vip客户尊享，5元超值大换购！

活动期间一次性在本商场超市区购物满51元以上，凭单张电脑小票加会员卡即可在商场出口处加5元超值换购价值20元以上超值商品。(单张电脑小票最多限换购一件商品)

由采购部于4月30日前提供一系列零售价接近20元的近期或滞销而又不可退货的商品作为此次换购的商品(要求商品有一定体量)。使此活动在带动客流量提高客单价的同时减轻本商场滞销商品、近期商品的积压与库存，从而一举两得。

活动期间：商场全部专柜必须参加特价dm单宣传，并提供不少于五个（或全场促销方案）超低价特价商品进行促销。促销方案及特价须报商场总经办审核。超市区提供会员超低价促销商品不少于20个单品。

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；如：散装大米5月1日超低价销售□xxx元/斤，家鸡蛋5月2日超低价销售□xxx元/斤。使活动掀起两个高潮。

五一商场活动方案篇四

活动目的：

1、稳定老顾客 2、发展新顾客 3、提高**美容院在该地区的知名度

活动要求：

准备5000元**货品作活动用(公司送出10套内衣)

活动时间：

4月20日(促销时间：4月20日——5月1日)

活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。(4.15-4.19)

二、会议流程：(18：30——21：00)

1)主持人宣布晚会开始

2) 美容师表演《感恩的心》

3) 老板代表致感谢词

4) 颁奖 a 感谢2003年对**美容院给予的最大支持、消费最高的 忠实朋友_____ 特奖大礼一份_____ ; 凡是**美容院新老顾客均有一份精美礼品_____ (请第二天到**美容院领取)

5) 顾客代表讲话 (讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的`欢乐、帮助可举列子)

6) 内衣秀

7) **协会会长隆重推荐**产品

8) **美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送内衣优先享有) a 找托下定金 美容师游说顾客促成 9) 宣布促销时间, 欢迎到**美容院咨询 10) 表演舞蹈, 宣布晚会结束。

三、促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案, 促成消费

四、美容院须做的工作

1、 准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成, 16、17日白天再发邀请, 并告知公司)

2、 租会场(ok厅饭厅均可, 可以割据实际人数定) 布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等) 水果、糕点及奖品的准备 附: 奖品送出对象: 1) 2005年消费最高支持最大的两个

朋友价值200-300元（现场发奖） 2)新老顾客送礼物一份价值在5——10元间（会后三天内到美容院发）

3、 印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

4、 老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子)

5、 安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲 美容院服务好、**产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美 容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

6、 美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须 19日前做好)。

7、 会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、 会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，拿内衣回家造成现成 消费现象。

9、 内衣秀表演(找两个人确定下来19日前准备好)

10、 确保货物、内衣、气球等物品到位。

五一商场活动方案篇五

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。

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。

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。

“锣开五月、玩美假期”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假（价）期

x月x日——x月x日

1、开锣省钱、玩美假期

2、诗歌花语、完美母亲节

3、爱心行动、完美助残日

4、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵□x商场在五一是消费者省钱的假期，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。

- 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□x月x日至x月x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”。

x月x日“劳动光荣餐”为滋补系列

x月x日“开锣首席餐”特色系列

x月x日“玩美心情餐”绿色系列

x月x日“时尚青年餐”营养系列

x月x日“青春飞扬餐”美容系列

x月x日“开心、玩转餐”休闲系列

x月x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□x年x月x日至x年x月x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。

4、玩转价期（活动时间□x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。

五一商场活动方案篇六

xx超级市场

“五一”回报社会大赠送

据工作人员介绍，效果显著，每天平均三百人次

xx超市是xx市的一个大型连锁超市□xx超市是它的一个子超市，拥有员工二百多名，这次“五一”黄金周，超市搞了一个大型的促销活动，把全体员工的三分之一投入这个“五一”活动中，据负责人介绍，超市想利用这次的活动提高在消费群体的口碑，同时想把握这个黄金周的大量销售额，在和百一等超市竞争中取得有利的主动权。本次的促销活动主要分为三大类：

1、现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具。

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责，日常生活用品是明码标价，电视，空调等家电进行降价和赠送副带品，各种饮料都比平时价格要低，家具全部打8折。

2、游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进x派送广告品(化妆品和日常生活用品)和宣传单。

3、现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品。

我通过一天的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方。

我就从以下几点说说我的看法

1、广告宣传

在广告宣传的用词和出发点不是很好，应该改成以消费者的角度出发，广告的衫底音乐也应该适合大部分消费者的心里，经过不同的街口就要放不同的音乐。

2、员工积极性

“五一”黄金周的客量增大，工作时间会加长，就会出现一些员工的消极性。应该按国家规定增加员工三倍的补助金，据员工说，只是按平时的工资加工费，还有就是包吃一餐。所以，员工的积极性直接影响到促销效果。

3、增强竞争力

a□建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

b□健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证，也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

c□完善培训制度。现代企业以人为主，优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度，确立员工入企业先培训制度，和员工进行有效的沟通，做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

d□充分运用营销理念。解除员工思想包袱，把握好顾客投诉的接待与处理，积极开拓市场、巩固市场。

e□做好日志、月志工作。管理人员必须每日书面汇报工作状况及突发事件的发生与处理。超市还应定期举行员工大会，总结经验，进行员工激励，制定发展目标等。

五一商场活动方案篇七

副标题：百城千店惠动山东

二、活动地点：济南市

三、活动时间：4月14日—5月6日

四、活动内容：

(1) 全场优惠折扣

(2) 特价单品和特价套餐

特价单品不宜定得太低，马桶不得低于599元，淋浴柱不得低于499元。

套餐包括整体卫浴套餐、五金套餐和其它小组合套餐。

(3) 买满即送

赠品名称 赠送条件 赠送数量

精美餐具家庭装 消费满3000元以上 1套

陶瓷保鲜盒三件套 消费满1500—2999元 2选1（个）

亲子三口杯四件套

雨伞消费满800—1499元1把

烟灰缸消费满200—799元1个

塑料水杯2选1（个）

开瓶器买即送

（4）以旧换新

小区推广人员配备：销售人员或店长1人，导购员或临促2人，共3人负责一个小区。

可选项：

（1）现场活动

路演：根据各地活动规模大小来确定是否开展路演及控制路演场次，开展路演一定要注意控制成本，歌舞表演作为氛围营造的工具，演员的阵容不需要很专业，建议经销商与当地高校的校园歌手、舞蹈队建立长期合作，可以节省一大笔费用，主持人的选择要注意，有懂得将公司的品牌、促销活动内容等不停地介绍，企划经理和销售经理一定要事先与主持人做好沟通并在现场不停地提醒。路演活动一般都结合抽奖内容。

序号项目详细内容一级市场行情价（元）

1主持人校园主持人200—300

2舞厅主持人300—500

3一般电台主持人500—800

4省市电台主持人700—1200

5歌手校园歌手150

6专业歌手200—300

7舞蹈演员校园舞蹈演员150

8专业舞蹈演员200—300

9相声和魔术演员200—1000

10舞台5m(宽) x8m(长) x5m(高) m900

11专业音响700—1200

室内静态展示：在建材市场的中庭或市场大门入口处要争取位置在促销活动期间做产品展示，成本价效果好。

(2) 抽奖

抽奖的形式主要有两种：一种是在店面内购买后即可抽奖，一种是在促销活动的最后一天集中抽奖（配合路演活动）。作为一种销售促进的工具，各地经销商根据自己的情况确定是否开展及开展抽奖的形式。

(3) 签售

签售可做为五一促销活动的一个节点来开展，形式可以是总裁签售或经销商老总的签售，可做为拦截竞争对手的大活动的一个竞争手段来开展。

(4) 返现

返现的形式也有很多，力度根据经销商的毛利水平可大可小。

最理想是利用特价产品返现金券，把顾客的订单做大，如购买599元的特价马桶再送200元现金券，指定用于购买浴室柜、浴缸、淋浴房等大件产品使用或总体消费满20xx元以上使用。

五、宣传推广：

推广策略

1、活动告知：报纸、电视、电台等媒介投放，户外广告、条幅等。

(1) 报纸：主要选择当地发行量较大的报纸投放软文和硬广。

a□软文：

软文一：“五一”上演品质秀，助力翻新装修市场。

软文二：“五一”上演品质秀，邀您“以旧换新”。

b□硬广：选择当地发行量较大的报纸投放1/4版或1/2版的硬广，输出促销活动内容，硬广版面详见设计模版。

c□夹报：选择当地发行量的报纸做夹报，投放区域选择在主城区比较多旧小区的区域。

(2) 电台

选择当地收听率较大的交通台或音乐台投放，时间段选择在早上、中午和晚上三个上下班时段，每天6—8次的投放频次。

(3) 电视

电视广告主要以浮字形式的促销活动内容告之，原则上不投硬广，可考虑投家装专栏的活动专题报导。

（4）户外广告

尽可能争取建材市场的户外广告牌资源；

选择建材市场周边或人流量大的地段的户外广告牌做短期促销活动广告；

投放与否、投放数量根据当地促销活动的规模而定；

户外广告版面详见设计模版。

2、现场推广活动：

路演活动：要控制规模和场次，控制表演的费用；

尽量争取建材市场内中庭做产品展示；

活动期间要安排临促在建材市场内外派发单页；

有条件的话开展小区推广活动，或与建材市场联合开展小区推广活动。

3、店面包装、布置：（所有专卖店都要执行）

店面包装物料相关版面详见设计模版。

4、建材市场包装、布置：

有条件的地方必须争取建材市场的内外广告资源，扩大促销活动的影响力；

建材市场包装的物料包括龙门架、高立柱、拱门、空飘、刀旗、堆头箱、条幅、户外喷绘、吊旗、地贴、包柱等，相关版面详见设计模版。

5、导购员培训：

各区域促销活动之前必须组织导购员进行培训，对活动的内容、赠品的发放等要统一说词；

6、销售竞赛：

对分销商也要制定相应的提货奖励，开展销售竞赛；

活动结束后务必召开促销活动总结大会，总结活动成功和失败的原因，并表彰优秀的销售人员和分销商。

活动组织控制

1、促销活动的推进计划

(1)、基础物料设计（各地根据当地活动内容对相关物料做调整）

项目方案运用，规格，数量，设计时间，制作时间

1、平面物料设计

宣传折页

吊旗（2项）店面走廊氛围营造、悬挂

地贴（2项）方形地贴，导向地贴，地面氛围营造

主题标贴圆形设计，贴在产品左上角

海报空白海报店内墙面、门口玻璃上，可手写，预备应急情况

x展立架活动的说明及介绍（主形象x架促销活动x架）

立体pop_{kt}板用于展架、横架、产品上

2、专用定制物料

形象x立架（2种）

空白海报、店内墙面、门口玻璃上，可手写，预备应急情况。

空白价格标签，用于产品，营造活动氛围。

其中“新品体验”采用大尺寸

立方体堆头450x450

汽球（印logo_□悬挂店面门口汽球，气拱门两个，前后门各一个帐篷，太阳伞，助销礼品。

五一商场活动方案篇八

篇一

一、活动背景：

“五·一”黄金周是春节过后的第一个销售高潮，再加上恰逢春夏交替之时，应紧紧抓住销售，以促销为载体，提升客流，扩大销售，清甩春装库存，为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

二、活动时间：

4月28日——5月13日

三、活动主题

每个季节都有礼!----“五一”有礼!

四、活动详细内容：淘巧好，好淘巧

(一)、劳模有礼

5月1—7日，凡历年获得过市级(含)以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份(衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣40件)。

(二)、购物有礼

淘巧好，好淘巧

(三)、母亲节有礼

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制10000张小型“背粘胶”，打上“平顶山商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

五、室内外布置：(统一色调——蓝色)

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五.一”促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传(包括x展架)。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，渲染气氛，主题统一为——“五.一”有礼!(部经理配合实施)

六、媒体宣传

1、4月30日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

七、要求

1、部经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除黄金、双星、图书不参加活动外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。（每天活动工作人员名单另文下发）

4、4月27日、5月13日下午到收款台统一缴款，部经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票；不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

八、预算：

1、中厅布置：1000元

2、“背粘胶”印刷：3000元；

3、室内外布置：1000元；

4、活动奖品预算：16000元；

5、报纸广告：3000元

总计：24000元

其中：4月28日——5月13日(母亲节)共16天时间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

篇二

一. 活动时间：5.1-5.7

二. 活动主题：五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

三. 活动内容：

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售

四. 活动宣传与推广

(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“五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的

详细广告。

五. 活动控制与评估

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。

六. 活动经费预算

1. 宣传费用约3000元；

2.x展架：85元；

3. 总计：3000+85=3085元

五一商场活动方案篇九

“五.一”黄金周是春节过后的第一个销售高潮，再加上恰逢春夏交替之时，应紧紧抓住销售，以促销为载体，提升客流，扩大销售，清甩春装库存，为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

x月xx日x月xx日

每个季节都有礼！——“五一”有礼！

（一）、劳模有礼

x月x日，凡历年获得过市级（含）以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份（衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣xx件）。

（二）、购物有礼

凡在x月xx日—x月xx日活动期间，购物单票金额在xx元以上的顾客，即送洗衣粉一袋。购物累计金额xx元以上的顾客，送价值xx元遮阳伞一把；累计满xx元的前十位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金吊坠一枚；累计满xx元的前两位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金手链一条。（图书、双星、三楼黄金首饰不参与，团购不参与，其它柜组全部参与！）

（三）、母亲节有礼

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”

1、为庆祝x月xx日母亲节的到来[x月x日起]xx只“祥鹤”xx个祝福，为xx位顾客准备，送给xx位慈爱的母亲！（凡购物的顾客均可凭小票到正门口工作人员处领取“祥鹤”，并留下你的真挚祝福，亲自悬挂在中厅许愿树上。）

2[x月xx日—母亲节当天，凡在我商场购物满xx元的前xx名顾客，加2元即可获得“康乃馨”鲜花一束。

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制xx张小型“背粘胶”，打上“平顶山商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

五、室内外布置（统一色调[d]蓝色）

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五一”促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传（包括x展架）。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，渲染

气氛，主题统一为“五。一”有礼！（部经理配合实施）

1、x月xx日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

1、部经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除黄金、双星、图书不参加活动外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。（每天活动工作人员名单另文下发）

4、4月xx日、x月xx日下午到收款台统一缴款，部经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可假公济私。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票；不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

1、中厅布置□xx元

2、“背粘胶”印刷□xx元

3、室内外布置□xx元

4、活动奖品预算□xx元

5、报纸广告□xx元

总计□xx元

其中：4月xx日x月xx日（xx节）共xx天时间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

五一商场活动方案篇十

浪漫的五一 温馨的金帝

4月20日-5月20日

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

1、有奖购物促销。凡在金帝购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在金帝广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约20xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2、“金帝采风，今夏清爽”——淄博金帝第二届空调节。

（1）购机抽奖，互赠空调。用户在金帝购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2) 销售排行榜。金帝购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日-5月20日之间金帝购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3) 主题为“空调与我？现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表