

最新五一劳动节的促销活动方案设计(优质10篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

五一劳动节的促销活动方案设计篇一

“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。

4月xx日——5月xx日

每个季节都有礼!——“五一”有礼!

(一)、劳模有礼

5月1—xx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4月xx日——5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5月xx日母亲节的到来，5月1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、5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。

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、4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、5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—5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。

五一劳动节的促销活动方案设计篇二

劳动节,人们都希望有一个放松心情去享受这简短的假期,所以每年的劳动节各大商场都会退出促销活动,下面为大家分享五一劳动节促销的活动方案,一起来看看吧!

4月30日-5月8日

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。

五一逛快易拍,购物中大奖;低价降到底,好运转不停。

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) 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,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，购物中大奖”颁奖晚会。

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分钟足浴保健项目）

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。

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、所有宣传页上须有“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。

内容：

凡携女士来店消费男士，均可选取一只精美鲜花，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。

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。

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。

五一劳动节的促销活动方案设计篇三

“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。

4月xx日—5月xx日

每个季节都有礼！——“五一”有礼！

(一)、劳模有礼

5月1—xx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4月xx日——5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5月xx日母亲节的到来，5月1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、5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。

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，主题统一为一“五。一”有礼!(部经理配合实施)

1、4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、5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—5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。

五一劳动节的促销活动方案设计篇四

活动主题：

五一大促销

活动内容：

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”

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抢购活动。服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

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。

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）

五一劳动节的促销活动方案设计篇五

活动内容：

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

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抢购活动。

服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

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。

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）

五一劳动节的促销活动方案设计篇六

如果说若干年前的手机市场是成功多失败少，而且还造就了许多“奇迹”的话，那么如今的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度的行业之一。不包括黑手机，正常渠道中销售的手机就有1200多款，价格战已大大压缩了手机行业参与者（包括厂商、渠道商、零售商）的平均利润，投资人士也早已将这一行业列入高风险行业。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场分额上演经典之战可谓难之又难。但我们大可不必为手机的营销过度担忧，随着社会的进步科技的发展，通讯产业蓬勃发展十几年的营销培育了广大消费者对手机的需求，有需求就会有市场。

5月1日——7日

终端销售店铺及门前搭台演出。

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。

爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见。爱听也爱做，彩铃创作先锋。

第二部分：活动分析及策略

一、手机促销活动现状评述

目前知名手机促销现主要存在的问题：

- 1、目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。
- 2、目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。
- 3、目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

- 1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。

2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱听手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

1、活动开展时逢5、1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。

2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

1、锁定目标消费群体：18—40岁群体，包括在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱？亲情？和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。（品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。）

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

五一劳动节的促销活动方案设计篇七

4月30日—5月8日

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。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

4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：

2) 五一逛xx□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xxx□购物中大奖”颁奖晚会

五一劳动节的促销活动方案设计篇八

二、活动时间：4月20日—5月20日

三、活动背景：

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。

四、活动内容：

1. 有奖购物促销。凡在__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_元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2. “__采风，今夏清爽”——淄博__第二届空调节。

(1) 购机抽奖，互赠空调。用户在__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。__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__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

五一劳动节的促销活动方案设计篇九

阳光大礼五一全民乐惠购

济南市

4月14日-5月6日

(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

亲子三口杯 四件套

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)

5歌手校园歌手150

7舞蹈演员校园舞蹈演员150

10舞台5m(宽)x8m(长)x5m(高) m900

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xxxx元以上使用。

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。

五一劳动节的促销活动方案设计篇十

五一劳动节快要到，也是各个商家促销的好时机，把握好机会会让业绩翻倍，把握不好只能默默流泪了亲们！

您在选择促销赠品方面，提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。但赠品一定要与自己的品牌风格相应。提前做好促销预算和计划，才能让促销带来丰厚的收获。

推荐1. 创意又时尚可爱的水杯——价位不高，质量做工都很到

位，时尚又可爱，实用性更强，水具类的促销品一向是很大众所接受和认可的□logo定制也方便，所以促销的预算不多的情况下，水杯是不错的选择！

推荐2. 环保多用的购物袋——外出购物，方便携带，可以折叠挂在包上不占空间，最大特点环保，价位在10元以下，量大更优惠！

推荐3. 办公用品常规系列笔——上班族白领人士或学生都喜欢的常规用品，价格不等，可根据需求选择。

推荐4. 居家日用系列——创意感实强的果盘，很有个性主义的风格，当摆件也很不错，我们女人节搞活动选了这款当做客户答谢的礼品，很受欢迎！

推荐5. 数码电子类移动电源——移动电源的需求量是很大的，因为手机的普及所带动的消费品，大众接受起更容易，品牌和价位的选择空间也很大，的很多客户比较容易选择的一类产品。

平台有近万种适合做礼赠品产品，可以做促销礼品的选择空间是很大的，如果您不知道选择哪个，也不知道从哪开始，把这些麻烦交给我们吧，联系电话：4008-130-580！如果您已经有采购促销礼品方向，但苦于做礼品方案，那也把这个难题交给我们，独家研发的礼品方案导出方式，解决制作礼品方案一大难题，省时省力，把你选好的产品加入方案车，便可成功导出ppt□原来做礼品方案是这么简单！

另外各行业的品牌相差还是比较大，但也有相通的地方，选择促销赠品类礼品目的都是为了让礼品在消费者心里能把品牌提升，把文化和理念能更好的融合在一起，把商家的整体业务提高。在礼品行业有着丰富的经验和资源积累，有独立的设计公司和生产工厂，满足各品牌企业对礼品方面特殊定制需求，强大的采购团队，和对产品的. 严格把控，以及专

业的售后服务团队，我们相信有我们的支持，更多企业在选购礼品方面会更加省时省力省成本，在，礼品和品牌宣传可以如此的契合。