

2023年五一美团店铺活动方案(汇总5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

五一美团店铺活动方案篇一

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的’，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

(一)实行会员制卡的益处：

1. 长期广告效应。
2. 有助于留住老客户。
3. 收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二)会员划分

普通会员 金卡会员

(三)会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四)会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

(五)会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水

平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻；对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用：1. 引导消费者消费不同菜品和新产品。

2. 帮助消费者进行的口味搭配。

3. 套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品XX坊”。

(一) 目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二) 宣传形式

传单：

1. 制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2. 内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

3. 散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4. 报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

1. 内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2. 时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

五一美团店铺活动方案篇二

造人气，吸引顾客的眼球，促进店面的销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大顾客心中的品牌！

店铺活动时间□xxxx年04月28日——05月03日

店铺活动内容：

店铺活动内容；

2、“寻宝”店铺活动；本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二)：凡是在店铺活动期间购物都有好礼送。

- 1、凡店铺活动期间购买钻石满1951元，赠送299元a货玉佩。
- 2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。
- 3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。
- 4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。
- 5、购买钻石满10051元，送1999元钻石吊坠。

凡在店铺活动期间内，为关爱“五一”顾客，凡51年出生，51周岁，身份证中有51(连号)，手机号有51(连号)，51当天购买首饰，可加一次抽奖。

(特价商品除外)本次店铺活动最终解释权归金叶珠宝所有

五一美团店铺活动方案篇三

1主题：一重奏，新婚喜上喜—华生送爱礼

内容：凡在4月1日到6月1日准备结婚的顾客和新居入伙的顾客，在本店购买任何产品达到活动数额的都可以选择新婚礼包，都有机会获得新婚大礼。

1凡在活动当天，购买的消费者，皆可享受8折优惠（部分商品如：手机、剃须刀、相机等）

2=凡在活动当天，购买的消费者，皆可享受8.5折扣优惠或赠品（部分商品，如电冰箱、微波炉、电视等）

3=我是阻击王：凡在活动当天购物满99元（金额可增加）的消费者，凭借购物小票皆可参加此活动。（一张发票限射一

次，直到击破气球为止）备注：以射击标靶的形式，射击气球，气球内装上礼品小票。

奖品设置：大勺100、纸抽150个、水杯80个、名牌电饭锅20个、美的烤箱5个活动费用：

4主题：四重奏，省电达人大比拼

内容：凡在4月15日—4月30日期间，来华生电器购买单品大电的消费者（空调、冰箱、洗衣机、电视、烟灶热等）皆可参加省电达人活动。

奖励：

1. 购买1888元电器的消费者返券：100元电费（代金券）
2. 购买2888元电器的消费者返券：200元电费（代金券）
3. 购买3888元电器的消费者返券：300元电费（代金券）
4. 购买4888元电器的消费者返券：400元电费（代金券）
5. 购买5888元电器的消费者返券：500元电费（代金券）
6. 以次类推

二、活动费用：本次活动返券费用5个点5主题：五重奏，爱他就送他（她）内容：1）

1. 凡买情侣配套电器的即可获得家电的祝福礼品。凡来购物的顾客皆可获得玫瑰花一支（200支送完为止）
2. 买情侣手机（两台机器）的顾客，本店赠送情侣号一对。
3. 与爱人手机配对的顾客（买同一型号），可获得华生赠送

的话费50元。

4. 凡来本店的客户，只要出示结婚证明，单品购物满999元皆可享受8折优惠

5. 凡来本店购物的消费者，可凭购物小票获得xx精美照相馆代金券、优惠卡（需要和照相馆商定）

6. 厂家提供情人节特卖机型及赠品（手机、数码卖场要组合出情人节商品套装）

4月26日活动当天前来购物的朋友，单品满99元即可获得许愿灯一个，晚上7：00在本店电器门口凭借发票统一领取，统一放飞。（活动记录下来，并用软文炒作）

五一美团店铺活动方案篇四

手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场份额上演经典之战可谓难之又难。以下是小编整理的五一店铺手机促销活动方案，欢迎阅读。

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最高的行业之一。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。

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。

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。

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。

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。

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。

1、街道布置：

在终端商铺临街每隔80米，高3.5米的地方悬挂条幅(每个条幅的标语都不相同)，一共三个条幅。分别为“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”

2、舞台布置：

*1米高，长为4.5米，宽为2.5米的台子，用红地毯铺上。

*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市(爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

*舞台左右各放两个音响

*舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

*舞台前在摆个气模

3、柜台设置：

*柜台和舞台距离为8米，用12个玻璃柜台围成一个正方形

*柜台里放个木制三脚架高2.5米，用来贴海报

*真机放在柜台里

*柜台上放模型，模型下放着相应的传单

*柜台的手机应按价格摆放

*每个柜台旁都安装一个太阳伞(防止天气太热晒到机器和影响销售员和消费者)

*每个柜台有两位销售员

1、舞台人员选择：

舞台的演员选择乐队现场配合一般艺术学校学生演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。主持人外观，表达能力进行审核，要幽默，并且有很强的应对现场的能力，还要配一个电工(防止出现电力方面的问题，好即时修复，也可以帮助搬运奖品之类的)。

2、柜台销售人员选择：

首先这些人员要有过销售经验，选择的人员外貌也要经过审核，对服务态度也要有一个大概的考核，经过培训让她们了解爱听每款手机的功能和特色，并针对不同人群灵活运用手机展示手机的不同功能，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来(从而可以提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩)。

1、舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员(女)的服装为公司统一深色短袖衬衣和职业套裙
衬衣背面为公司标志，正面写有爱听字样，并佩带柜台销售
人员的标志。

1、首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强劲的节
拍性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。

2、游戏可选择孩子参与(孩子富有吸引一定的吸引力，能吸
引消费者的注意)，可根据舞台的大小选择参与者，例如：爱
怎么听就怎么听，绚出你自己。根据手机造型摆出自己认为
最酷的姿势并说一段话其中包括爱听两个字，在规定时间内
谁姿势最多最优美获胜；喜欢她/他就要让她/他听见。在规
定时间内给自己的亲人或者朋友打去电话并说出我在爱听手
机专卖店参加活动，希望把我的快乐与你分享，然后说出祝
福的四字短语，说得最多且无重复者获胜；爱听也爱做，彩
铃创作先锋。现场制作各种铃声，并用爱听手机播放，并让
现场观众参与投票，得票最高者获得大奖爱听手机一部，参
与投票的观众也将获得爱听手机链一个。活动与舞蹈歌唱表
演等穿插*行可以重复进行多次比赛设置不同级别的奖品若干。

3、主持人对爱听最近新研制推出的手机进行介绍，

大多介绍的手机应是价格高，特色突出的手机(不要介绍时间
太长，介绍时要看人数的多少来进行介绍，介绍时要幽默，
能使消费者听进去，从而在消费者购买时能起到一定的增加
销量的效果)。

4、买手机有赠品同时还可以抽奖一次，抽到奖的，主持人应
进此奖进行发挥，刺激消费者购买。

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发
放。可将传单印上一定的产品特性题目问答，若消费者回答
正确全部题目可到特定柜台获得主管签名一张凭此可以特价
购买爱听手机一部或者购买限量珍藏版手机一部(这里的特价

机为中档机型且特价的售价略低于成本在此主要为带旺人气和提高宣传单的使用效率而限量版对于手机作为一种体现时尚和品味的产品，更有着巨大的吸引力)。

4月20——31日作前期宣传，通过高空媒介如电视等进行市场进入前的强势宣传引起消费者对此商品的强烈好奇心。通过pop等低空方式进行悬念式广告投放，让消费者想知道“爱听”究竟是什么东西。(电视的广告选择终端销售店铺所在的地方电台，节约成本。也可选择报纸进行故事性连续广告宣传。)

5月1日——7日活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

第五部分：成本预算

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用5

场地费用 $0.1*5=0.5$

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅 $0.005*3=0.015$

宣传单 $0.1元*10000=0.1$

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.5

其他费用0.2

现场布置费用0.05

小计7.865

推出适合手机特色的增值服务，实行手机图片彩铃 unlimited 免费下载(通过到指定销售店铺进行)。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

团购就是顾客购买多台手机或者是几个顾客联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。团购的让利可以吸引顾客选择产品，顾客普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。爱听可以通过1-5%的让利达到产品的终端销量的大量提高，而消费者也不会产生产品降价过时的感觉。

五一美团店铺活动方案篇五

1、喜新换旧，最高折现2000元！

顾客购买正品，即可参与“以旧换新”活动，凭借当时的购物小票或仍在使用的旧款产品，即可折现新家具费用，最高折现为2000元。

2、喜新换旧-----给我旧的，还你新的

每天对于登记的以旧换新的客户进行评选，每天前3位“最年长”用户，必须凭借当时的购物凭证或仍在使用中旧款产品，经过资料核实后，即可以免费以旧换新获得xx新沙发一套。在前一轮换购的老客户中，如果使用年限没有排入前3位的客

户，将自动归入到下一轮，参与新一轮的使用年限“大比拼”。

1、让礼物飞，新老客户齐分享

老客户介绍有礼

收集1000名客户资料，通过发送短信告知，老客户带朋友来xx换购，朋友成功购物或成功换购，还可以获得品牌电器一个。

老客户进店有礼

活动期间，老客户凭有效票据，经店内登记，即可获得精美礼品一份。

预交定金有礼

活动期间，预交定金300元以上，即可赠送价值xx元精美礼品。

2、疯狂抢购!特供套餐盛“惠”倒计时

新品抢购“惠”(4款)

特选出几款新品进行特惠抢购价，从而吸引消费者。

绝版珍藏限量抢购

此活动为配套销售挑出库存较多，或商场有瑕疵的商品进行抢购销售。

3、万元新品0元秒杀抢购

(0元家具秒杀)凡活动期间在本商场购买家具达到5000元并缴5000元现金的客户可到收银台领取一张“0元秒杀抢购价”

通行证(通行证每户仅限领取一次)，领到通行证的顾客，于每天16:30前往博览园外广场参与“0元秒杀抢购价”活动，中奖参与者，现场凭借自己通行证办理手续领取相应商品，无通行证参与者无参与活动权利。

详解：0元秒杀：活动期间在本商场购买家具达到5千元并缴5000元现金客户均可得到秒杀通行证一张，以此类推。每天下午4:00在收银台前秒杀区准时开始秒杀0元床、0元床垫、0元茶几。此活动商品在活动期间每天下午4点半秒杀2件。

4、五一劳动你最大

敬老模派大礼

满5000元以上客户，即可评价有效证件，经核实后，即可领取一份精美品牌电器。

快乐结缘抢5.1有礼

活动期间，消费者购买产品，最终折扣买单的价格中有“5”且“1”数字即可免费100元现金抵用券，立即抵扣。