

# 2023年九牧卫浴五一活动促销方案(大全6篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

## 九牧卫浴五一活动促销方案篇一

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

xx五一促销活动方案五一节日促销活动方案

xx五一促销活动方案（一）为热烈庆祝“五一”国际

“五一”期间，除指导全县各基层工会组织开展的文化体育活动外，县总工会将重点举办以下活动：

1、继续深入开展各类劳动竞赛活动

2、开展法制宣传日活动

“五一”前夕，组织开展“法制宣传日”活动，紧紧围

3、组织开展困难女职工健康检查活动

4、举办工会会员优惠活动

5、开展“迎五一、访劳模”大走访活动

## 四、活动要求

1、高度重视，精心组织。组织实施好庆“五一”系列活动，是我县各级工会以实际行动参与文化大繁荣大发展，为和谐湘阴做贡献的一项重要政治任务。各级工会要认真按照活动方案的具体安排，积极配合组织好各项活动。要结合本部门、本单位的实际，积极争取同级党政支持，组织开展职工群众喜闻乐见、小型多样的文体活动，丰富职工文化生活，推进职工文化建设，增强基层工会活力。

20xx年x月xx日

xx五一促销活动方案（二）今年是我市实施，也是全

电台联合主办

（二）开展以弘扬劳模精神为主题的系列活动。拟于4月底前，开展以弘扬劳模精神为主题的系列活动。一是以市委、市政府的名义召开市劳模表彰大会。对佛山市xx年劳动模范、先进劳动者和先进集体进行表彰。通过表彰活动，广泛宣传劳模先进事迹，在全市范围内掀起学赶先进的热潮；二是举办慰问劳模招待会。组织今年我市的“全国五一劳动奖章获得者，省、市劳模和先进劳动者、先进单位代表参加招待会；三是开展“劳动模范林植树主题活动。结合今年我市争创“全国环保模范城市工作，组织今年我市的“全国五一劳动奖章获得者，省、市劳模，开展“大力弘扬劳模精神，营造义务植树劳动模范主题林植树活动。通过活动影响和提局市民的生态文明意识，动员全社会形成关注生态环境、共建美好家园的良好氛围。（三）开展“五一万人长跑活动。

20xx年x月xx日

;

## 九牧卫浴五一活动促销方案篇二

xx五一促销活动方案（一）为热烈庆祝“五一”国际

“五一”期间，除指导全县各基层工会组织开展的文化体育活动外，县总工会将重点举办以下活动：

1、继续深入开展各类劳动竞赛活动

2、开展法制宣传日活动

“五一”前夕，组织开展“法制宣传日”活动，紧紧围

3、组织开展困难女职工健康检查活动

4、举办工会会员优惠活动

5、开展“迎五一、访劳模”大走访活动

### 四、活动要求

1、高度重视，精心组织。组织实施好庆“五一”系列活动，是我县各级工会以实际行动参与文化大繁荣大发展，为和谐湘阴做贡献的一项重要政治任务。各级工会要认真按照活动方案的具体安排，积极配合组织好各项活动。要结合本部门、本单位的实际，积极争取同级党政支持，组织开展职工群众喜闻乐见、小型多样的文体活动，丰富职工文化生活，推进职工文化建设，增强基层工会活力。

20xx年x月xx日

xx五一促销活动方案（二）今年是我市实施，也是全  
电台联合主办

（二）开展以弘扬劳模精神为主题的系列活动。拟于4月  
底前，开展以弘扬劳模精神为主题的系列活动。一是以市委、  
市政府的名义召开市劳模表彰大会。对佛山市xx年劳动模  
范、先进劳动者和先进集体进行表彰。通过表彰活动，广泛  
宣传劳模先进

事迹

，在全市范围内掀起学赶先进的热潮；  
二是举办慰问

劳模

招待会。组织今年我市的“全国五一劳动奖章获得者，省、  
市劳模和先进劳动者、先进单位代表参加招待会；  
三是开展“劳动模范林植树主题活动。结合今年我市争  
创“全国环保模范城市

工作

，组织今年我市的“全国五一劳动奖章获得者，省、市劳模，  
开展“大力弘扬劳模精神，营造义务植树劳动模范主题林植  
树活动。通过活动影响和提局市民的生态文明意识，动员全  
社会形成关注生态环境、共建美好家园的良好氛围。（三）  
开展“五一万人长跑活动。

20xx年x月xx日

## 九牧卫浴五一活动促销方案篇三

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。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。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。

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。

这一次促销活动的机会点

1、采用以促销活动为中心，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、通过这个促销活动，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、促销活动开展时逢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促销活动具有广泛的眼球吸引力，根据促销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、通过感情沟通促销活动手段激发大众参与热情，以这一次促销活动“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促销活动，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。促销活动与舞蹈歌唱表演等穿插进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。

在促销活动舞台旁聘请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日促销活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

以促销活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

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。

此次促销是刺激消费者的认知，以品牌认知为目标的表现策略，提高认知度，强化记忆度达到最基本的认知和知晓的目的，运用乐队引起消费者的注意，通过介绍手机，作游戏，无偿领奖的方式引发消费者的兴趣，增强消费者的记忆，良好的服务态度，以及广告宣传让消费者能看过来，停下来，买回来，直到使顾客满意再回来。

这一次促销活动是一个宣传投入小便于各个城市应用的可执行性强，影响力强的可通用模式，便于复制和推广应用。

## 九牧卫浴五一活动促销方案篇四

20xx年五一劳动节又快到来了，美容院如何做好五一促销策划方案是至关重要的。蓉娜色彩提供了六种美容院五一促销主题及促销活动方案，供各位美容院经营者参考。

### 20xx年美容院五一促销主题

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期

间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进进下一个循环。

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

“短信”现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。

## 九牧卫浴五一活动促销方案篇五

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：

### 一. 系列活动主题：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家乐

### 二. 活动时间：

20xx年5月1日——5日

### 三. 活动内容：

(一)购物疯狂送，好运自然来；

满68元以上送或面值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，\*元/斤，家鸡蛋5月2日超低价销售，\*元/斤。使活动掀起两个高潮。

## 九牧卫浴五一活动促销方案篇六

内容简介：五一黄金周的到来，给各大电脑买家提供了机会，您制定五一电脑促销方案了吗?没有制定也不用着急，世界工厂网小编已经为您制定了一整套的五一电脑促销方案，供您参考。

- 活动主题：爱传万家一网情深
- 活动内容：寻宝+路演+做游戏+爱心捐赠+募捐抽奖+商品宣传+同期报道
- 活动目的：利用五一黄金周的销售契机，通过此次活动拉动顾客进店率，传播品牌概念，树立社会公信力，吸引潜在客户。
- 活动形式：

前期宣传

商用体验店：各店面自制并张贴主题为“进店寻宝，爱心捐赠”的海报进行同期宣传，设报名点。

- 活动期间：4月29日--5月1日

各店面设抽奖及募捐点：2元献爱心可抽奖

活动现场转盘：现场每位选手分三次进行转盘比赛，取三次转盘数之和为最终成绩，五名选手一组，决出第一名进入复赛，复赛不缴费，规则同上，最后可对钱5--7名进行奖励。

各店出路演人员爱心宝贝

邀媒体报道

爱心公证

- 活动后续：

商用体验店：统计销量+效果总结

媒体：宣传报道(活动期间可同期报道)

- 活动执行及人员安排：

- 活动流程：

爱心签到板：参赛及捐款者自愿签字

分组：参赛者抽号分组。3--5人一组

爱心宝贝现场募捐

路演与转盘游戏相穿插

产品介绍、展示

爱心精神传递

- 活动开幕式与闭幕式

开幕式：大屏幕播放产品宣传片，用舞蹈、音乐、美女、帅哥吸引观众。然后主持人出镜，活动开始。

闭幕式：给获奖者颁奖，发表获奖感言，主持人致辞，传递活动意义，活动结束。活动不超过三小时。