

最新五一节日促销活动策划方案 五一节日促销活动方案设计(模板5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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

五一节日促销活动策划方案篇一

(一)晚会目的及意义

- 1、丰富员工业余文化生活；
- 2、为员工提供一个自我展示的舞台；
- 3、激发广大员工融入到集团这个大家庭里积极性；
- 4、学习宣传《企业文化》相关知识。

(二)组织单位

集团党支部、工会、团委、妇联

(三)组委会

顾问：(名单略)

主任：(名单略)

委员：(名单略)

(四)具体操作

集团工会、共青团

二、晚会筹备

(一) 动员宣传

1、要求

- (1) 让每一名员工都知道这场晚会；
- (2) 让每一名员工都知道公司领导很重视这场晚会；
- (3) 让每一名员工都知道参加这场晚会有一定的奖励；
- (4) 让每一名员工都意识到若有能力就要积极参加；
- (5) 与公司领导沟通，争取领导的理解与支持。

2、控制

直接负责人：各团支部书记

进度控制：截止4月6日(星期三)

(二) 挖掘晚会所需人才

1、发现并动员人

- (1)、歌唱、舞蹈、才艺、语言节目、互动游戏等；
- (2)、辅助人才(节目编制、舞台布置、化妆、摄影)；
- (3)、音光设备使用人才；
- (4)、主持人(男女各一名)。

2、控制

直接负责人：（名单、联系电话略）

进度控制：截止4月8日（星期五）

3、节目登记

(1)、各公司领导要给予一定重视，鼓励内部员工积极参与；

(2)、各团支部积极动员，并做好登记工作，上报团委。

4、控制

直接负责人：各团支部书记

进度控制：截止4月8日（星期五）

(三) 装备

1、所需配套装备准备

(1) 演出服装

(2) 表演器材

(3) 音效、灯光设备

(4) 其他所需道具

2、控制

直接负责人：（名单、联系电话略）

进度控制：截止4月20日（星期三）

(四) 节目准备

1、要求

(1)、本着自愿、鼓励的原则，各团支部准备节目，数量不限，内容不限；

(2)、选择业余时间进行排练，各团支部负责组织协调；

(3)、各团支部可以请一些专业人士或在此方面经验丰富的人士帮助自己把节目搞好；

(4)、克服配套设备不足的困难，多与公司领导沟通。

2、控制

直接负责人：各团支部书记

进度控制：截止4月15日(星期五)

(五) 挑选

计划于4月17日(星期天)由团委和一些有经验的人士本着去粗存精的原则来挑选节目

参与评选人员：(名单略)

(六) 排演

1、个体排演

选上的节目，所在团委要给予一定的支持，在业余时间进行排演，配套所需要跟上

2、集体排演

演出现场排演，音效、灯光设备配备到位，利用下班时间，计划排演三次，时间待定

3、控制

直接负责人：党委、工会、团委以及妇联

进度控制：截止4月26日(星期二)

三、幸运抽奖

(一)目的：

- 1、刺激员工参与的积极性；
- 2、活跃晚会现场气氛；
- 3、公司上下共同参与。

(二)奖金档次：

一等奖1名，奖金500元，由董事长抽取；

二等奖3名，奖金200元，抽取见名单排序；

三等奖6名，奖金100元，抽取见名单排序；

幸运奖30名，奖金50元，抽取见名单排序；

费用总计3200元

名单排序：(名单、联系电话略)

由于晚会当天，有些领导可能缺席，不好具体定下，故根据现场实际情况灵活处理。

四、有奖知识竞答

(一) 答题选编

本着寓文于乐的原则，根据《塑造美丽心灵》一书出一些知识问答题，题型设为：选择、简答。

(二) 答题形式

自由答题：计划选择题15个，简答题5个，每题答对者，奖励一份小礼物(价值30元左右)

费用合计600元

五、演出及控制

2、海报、会场布置、各个单位就座位置安排，由负责，在晚会举办当天安排好

3、晚会后勤工作，如演员接送、后台所需服务等由负责

4、观众就座由负责

5、安全工作，由门卫负责，负责协助

6、晚会内容

(1)、董事长致辞

(2)、节目表演

(3)、有奖答题

(4)、幸运抽奖

有奖答题和幸运抽奖穿插在节目中举行

7、现场摄影，由负责

8、注意事项：

(1)突发事件控制，比如停电、设备故障，有负责；

(2)现场次序维持有负责

六、对演员及组织者的奖励规定

1、凡参加演出的演员，每人发给一份纪念品，费用约为1800元

2、通过观众代表评选，晚会将评出组织奖1名(指公司)颁发荣誉证书价值100元

七、费用预算：略

五一节日促销活动策划方案篇二

活动背景：

目前__地区的家电卖场主要以打折抽奖为主，赠送礼品为辅的活动形式。__柳州店（以下凡是出现此店名都用本店代替）如果想在柳州家电市场占有市场竞争力，必须打造新形态的活动模式。所以，我们要不断组织有主题的促销活动，结合文体活动，不断吸引柳州百姓眼球，使本店给消费者耳目一新的活动。

活动目的：

本店美誉度、信誉度日日叫好。所以，为了感谢新老各户，

吸引柳州百姓的更多眼球，让消费者聚焦本店，不断提升本店知名度，让柳州百姓感受到本店折扣风暴和视觉盛宴。

活动时间：4月1日—4月30日目标人群：

本次活动意在拉动柳州消费者对本店店的关注。

7重奏分别针对不同年龄、不同阶层、不同消费水平的人群进行吸引。5类人群：年轻时尚男女、新婚夫妇、热恋情侣、在职军人、家庭经济主妇。

活动内容：

一、促销活动

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

- 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、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__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17日—4月26日，消费者购物满足如下金额者，皆可获得精美礼品：满99元的消费者可获得精美纸抽1盒满199元的消费者可获得“甜蜜”奶锅1个满520元的消费者可获得“恋爱之伞”1把满1314元的消费者可获得“热恋”开水煲1台满1999元的消费者可获得“青涩爱恋”mp31台满3399元的消费者可获得“幸福生活”美的烤箱1台满19999元的消费者可获得“恩爱点滴”时尚数码相机1台。

4月26日活动当天可以凭购物小票（是否可以免费挂锁）参加牵挂金锁携手幸福活动。每位消费者可以凭借购物小票来领取爱情锁一对，统一挂在本店电器。（活动记录下来，并用软文炒作）

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）

活动费用：

锁头3元/把共100把300元。

北山费用200元。

许愿灯7元/个共100个700元照相馆费用1000元。

玫瑰花3元/支共200支600元情侣号话费卡50元（随买随送）
共计：2800元。

五一节日促销活动策划方案篇三

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

顶呱呱的目标消费群

全国顶呱呱零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高顶呱呱在当地的销售业绩和知名度。

运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

购物七天乐，天天都快乐

副标题：四重大礼送你惊喜

▣debest各系列特价产品

促销策略：

促销形式：

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

1、曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过顶呱呱产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、现在来买，立刻送!(第二重礼)五一七天，指定产品均享受五一快乐价!新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何顶呱呱产品满200元送内裤一条，折上再送!

3、特款特价，特别送!(第三重礼): 公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送!(第四重礼): 用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

规则设定: 到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

奖品设置: 一等奖价值400元的美容护肤品(也可用价值比较高的顶呱呱产品替代)

二等奖debest彩棉内裤一条或等值debest产品

三等奖debest袜子一双或等值debest产品

注: 一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地顶呱呱平时销售情况预估而设定名额，抽奖箱由经销商自购，抽奖用的客户资料卡可以做成名片大小，材质就和名片材质一样即可，这由客户自己制作。

顾客资料卡设计(抽奖卡)参考:

注: 购买特价品不再参加买赠活动，购买特价品和参加买赠

活动的同样可以参加抽奖活动。买赠指买正品、新品达到多少金额，送内衣或线衫一套/件，赠品可从特价品中选出一部分不做特价销售，专门用于赠品。

对终端要求：

- 1、客户活动组织能力强，愿意投入、配合。
- 2、五一活动前有大量备货，活动前有一定量的广告宣传。
- 3、严格按照公司制定的促销价格执行，如不能按统一的`促销价销售，公司将对其进行严厉处罚。

促销物料准备(每活动点)：

1、吊旗16--20面/10平方；

2、dm宣传单1000/点

3、海报1张/点

注：吊旗、dm单、海报公司可统一制作，营销经理需提前和客户沟通，做好统计，4月15日之前将各个数量报回公司客服部，以便公司及时安排印刷。

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页；

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个(x展架或其他物料)；

4、活动面积至少保证50平米以上，可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭建、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

场地要求：场地中央可搭建t型台，后面制作的大型背景喷绘，可以走秀，表演节目，t型台周围放几个模特，花车10-20节围在周围。货品全部放在花车与t型台之间。现场所有能利用的地方都要有顶呱呱的广告喷绘，以制造良好的现场氛围。

本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量的通道派发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有debest明显标志。

2、抽奖活动管理人员：

为保证抽奖活动有序进行，必须指定专人对抽奖箱、奖券、奖品进行管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。

3、活动检查人员：

活动执行期间debest各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

五一节日促销活动策划方案篇四

活动时间：5月_日——5月_日

活动规则：凡同一专柜单张电脑小票购物满100元者，可赠送50元代金券，满200元，可赠送100元代金券，以此类推，代金券在本商场指定区域内消费，其他区域不接受代金券。

二、购物抽大奖天天送大礼

活动时间：5月_日——5月_日

活动规则：

1、凡单张电脑小票购物满100元，均可参加抽奖，单张电脑小票限抽5张；

2、当场抽奖，当场兑奖，隔日过废；

3、奖项设置为：

一等奖：100元现金券

二等奖：50元现金券

三等奖：5元现金券

纪念奖：笔记本一个

三、电影文化夜场场都经典

活动时间：_月_—5月_日

活动规则：每晚放映一部电影大片，或举行一场精彩的文艺晚会；

四、入会送旅游情侣大派对

活动时间：5月_日- _日

活动规则：活动期间，凡购物满300元者，均可申请成为贵宾。顾客当天累计购物满1000元，贵宾满500元，或贵宾积分达1000分以上者，均可免费参加本商场举行的集体某某山等自助游活动。

低价旋风席转海南

五月某商场有大事！

5月_日：

妈妈，今天是您的生日！

某商场祝天下母亲节日快乐！

1、深深祝福显真心：商场特开通真情告白栏与祝福点歌台，顾客朋友可在商场为母亲留下最深情的祝福，并为母亲点歌。

5月_日：

超级贵宾日！

品味时尚、尽显尊贵！

入会了吗？入会送豪礼，购物送旅游，_日贵宾日

不做上帝，做某商场贵宾。

五一节日促销活动策划方案篇五

我们都知道，世上最伟大的爱，莫过母亲对于儿女的爱，而

世上最多儿女的母亲，莫过地球母亲。46亿年前，地球在茫茫的宇宙中诞生，在经历了炼狱般火山熔岩喷发、冰河时期的风霜严寒以及各种行星撞击的痛苦煎熬之后，发育成了人类和万物生灵繁衍生息的美好家园。如今，历经沧桑的母亲，在人类的不断索取中，已百孔千疮，不堪重负。日益反常的厄尔尼诺现象、频繁的地震、消融的冰山等等，都是母亲向儿女发出的痛苦呻吟和淌下的悲痛泪水。拯救地球，拯救我们共同的家园，是我们人类共同的责任。

活动目的：

让低碳成为一种生活方式，让当代大学生珍惜环境、构建绿色和谐校园。

活动口号：

a清爽地球靠大家，低碳走近你我他。

b追求绿色节能时尚，拥抱绿色低碳生活。

c珍爱地球，珍爱生命

活动时间、地点：

20__ . 04. 25 2021 公园

活动概况：

20__ . 04. 23 下午5：30 举办“清爽地球低碳生活”主题派对，选取设计，进行颁奖。

20__ . 04. 25 日参与20__ 电台“后备箱”活动。

活动明细：

准备期，将20__班所有学生分为策划组、宣传组、外联组，每组选出两个组长，带领组员工作。

20__.04.19开始收集作品，交由20__班学生进行保管。

20__.04.22邀请所有参赛者参加当晚主题晚会，并于当晚匿名投票选出“作品”。本次晚会将以拍卖的形式售出作品。保留设计奖3名和优秀设计奖作品。

20__.04.22主题晚会由签名+游戏+拍卖组成。详情待商榷。

20__.04.25日设计奖3名和优秀设计奖作品参与20__电台“后备箱活动”。

以上所得资金将全部捐赠给慈善机构。