

# 商场五一活动策划方案 五一商场活动策划方案(模板7篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

## 商场五一活动策划方案篇一

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20\_\_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popkt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。

## 商场五一活动策划方案篇二

“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\_\_日——5月\_\_日

三、活动主题

每个季节都有礼!——“五一”有礼!

## 四、活动详细内容

### (一)、劳模有礼

5月\_\_—\_\_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\_\_件)。

### (二)、购物有礼

凡在4月\_\_日---5月\_\_日活动期间，购物单票金额在\_\_元以上的顾客，即送洗衣粉一袋。购物累计金额\_\_元以上的'顾客，送价值\_\_元遮阳伞一把；累计满\_\_元的前十位顾客，可领取价值\_\_元的红宝石黄金吊坠一枚；累计满\_\_元的前两位顾客，可领取价值\_\_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13日母亲节的到来，5月1日起，\_\_只“祥鹤”，\_\_个祝福，为\_\_位顾客准备，送给\_\_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13日---母亲节当天，凡在我商场购物满\_\_元的前\_\_名顾客，加\_\_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\_\_张小型“背粘胶”，打上“\_\_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-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\_\_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\_\_日、5月\_\_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：\_\_元

2、“背粘胶”印刷：\_\_元；

3、室内外布置：\_\_元；

4、活动奖品预算：\_\_元；

5、报纸广告：\_\_元

总计：\_\_元

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

## 商场五一活动策划方案篇三

活动出发点：五一国际劳动节，许多企业要给员工发福利，而且涉及面非常广泛，购物数量也很可观，因此如果能给这些企业一部分优惠（优惠部分给个人），进行团购活动，鼓励他们到本超市系统购物，对于超市来说是一个很好的卖点。

劳动创造美——五一节系列活动

我劳动，我美丽——主广告语

五一节使得有机会回归到五一节的真正主题——劳动；五一节是名义是劳动节却不劳动，是休闲的节日；那么，让人们在休闲的节日里通过劳动，给自己带来的真正快乐，教育人们

“快乐美好的生活是通过劳动取得的”，这样具有深刻的社会意义，活动的档次明显提高，对提升企业形象很有好处；同时，百货公司的.促销活动，一般都是赠送、抽奖、折扣等，公关活动一般都是表演、捐赠、联谊等。而本活动的核心宗旨，就是将劳动节7天，每天一个项目，不论是公关活动还是促销活动，全部设计成由消费者直接参与的项目，我劳动，我美丽，通过活动，不仅促销商品，提升企业形象，还能增强民众素质，美化心灵，满足人们内心深处的精神需求。

## 商场五一活动策划方案篇四

以重阳传统佳节为切入点，大肆宣传“敬老”这一中华传统美德，利用受众感性面，大打感情牌，突出“”品牌的经营理念，拉近与消费者之间的距离，树立品牌形象，最终达到拉动销售的目的。

活动以老年人体验服务为主，同时宣传老年人生活保健常识，宣传关爱老年人的重要性。

人间百善孝为先，九九重阳感恩情

关爱老人就是关爱自己

关心我们的父母，关心我们的未来

10月17日全天

待定

1、九九重阳节，金菊贺天伦

a□活动时间：10月17日

b□活动表现形式：

### c□活动流程

凡在商场购物的老年顾客，凭电脑小票可在收银台免费领取菊花茶一袋

收银台工作人员在已领取礼品的小票上做好记号，并登记领取人基本资料

d□准备工作及完成时间：略

### e□注意事项

小票不拆分，不累计，当日领取，逾期视为无效

收银台工作人员做好领取登记工作，避免重复领取

### f□两点建议

从活动经费成本方面考虑，可采取“30袋菊花茶/店/天”的形式赠送

## 2、九九敬老日，浓浓感恩情

a□活动时间：10月x日—11月x日

b□活动表现形式：特价

### c□活动流程

准备与节日相关的促销商品(老年人保健品、生活用品为宜)

在活动时间内，以感恩的噱头特价销售

促销商品摆放在门店显眼处

制作大的特价标识，吸引视线，刺激销售

d□注意事项

本活动特价商品要有绝对的. 针对性和冲击力

f□一点建议

媒体支持

本活动是以促销活动与形象活动相结合的形式进行，带动销售为主，树立品牌形象为辅助，所以，预计本次活动的销售量较以往会有大幅度提高。

## 商场五一活动策划方案篇五

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。

xx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。

购物三天乐，天天都快乐

xx各系列特价产品

## 促销策略：

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）五一三天，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。

温馨提示：到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的也可以参加抽奖活动。

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xx彩棉内裤一条或等值debest产品

三等奖xx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。

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，现场舞台的搭置、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最大的通道派发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xxt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□xx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。

## 商场五一活动策划方案篇六

举国欢腾庆五一，开心购物去xxxx

5月1日—5月7日

日化节—亮丽人生

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干(供应商自备)，氢气球8个以上(供应商自行广告

宣传备用)、气拱门一条(20米)、外场展区(4个)、服务台前展区(其它品牌)、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区(舞台、音响设备)

### 1、最后胜利(5月1日—7日)

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档20—30样商品，超低价起拍。

活动时间：时间从上午9：00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动(与英才音乐学校联合举办)

### 2、风情万种(5月2日)

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

### 3、款款情深(5月3日)

活动形式：婚纱展现场模特表演

### 4、人生风采(5月4日)

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品;设置一处景点，现场免费拍摄(1人限拍1次);免费化妆会;美容美发专家咨询会。

### 5、爱我中华(5月5日)

活动形式：“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童(3岁)凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦绣中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线(5月6日-7日)

活动形式：模仿秀卡拉ok大赛

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

## 商场五一活动策划方案篇七

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”

主体宣传：

- 1、我开锣、您省钱。
- 2、玩转假（价）期

活动时间：

4月x日——5月x日

篇章：

- 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、假期

背景：五一黄金周

内涵：在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在xx□

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

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：5月x日至5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”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7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□20xx年5月x日至20xx年5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xx份商品。

### 3、玩转价期（活动时间□xx年5月6日晚20：00开始）

为了提升晚间购物人气、特在5月x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。