

# 2023年奶茶五一营销策划(大全6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 奶茶五一营销策划篇一

5月1日——5月4日

xx超市

五一购物有惊喜□xx超市五一促销活动有诚意。

购物送现金

休闲送好礼

千种商品低价回报

五一期间，本购物中心为回报新老顾客，已准备千种商品低价促销，数量有限，机不可失，时不再来。

五一活动期间会员卡、贵宾卡打折后不能享受本次提供的现金抓钱活动及礼品赠送活动。

特价商品不能打折，不能参加此次活动。

## 奶茶五一营销策划篇二

家装主题一日游

举办活动

- 1) 在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传
- 2) 重点小区进行业务人员推广，可印刷一批宣传单页
- 3) 安排电话营销人员对前期咨询的客户或小区电话名单进行电话告知
- 4) 公司内部海报
- 5) 施工现场进行海报宣传(印刷几十份海报)

1)xxx品牌地砖xx品牌地板6折起团购。

2)xxx品牌厨房xx品牌卫浴7折起团。

3)xxx品牌家具7折起团购。

4) 装修团购85折起，每增加10户再降5个点，一直降到7折零利润装修。

5) 来就送500元主材家居代购券，在团购最大优惠基础上，由我家装公司再让您省下500元。

6) 本次活动现场只报名不收取订金，客户报名后只需于我们活动截止日前到我公司签署设计协议即生效，真正无风险的完美家装之旅。

1)5月1日上午9：00家装一日游班车出发，上午参观地板、地砖、橱柜、卫浴材料，下午参观家具、家居产品，下午三点以后参观三套施工现场、三套样板间，最后于家装公司现场或大型样板间或某宾馆举行现场抽奖、赠送礼品。

2) 每一站都有精美礼品和团购优惠活动。

3) 全程由我公司提供午餐、饮料，最后由我公司将每客户送到家门口，全程绝无购物客户可以不花一分钱，参加就有精美礼品。

主材商的`合作谈判

联系家装一日游所用包车和就餐安排

准备施工工地和样板房

各小区户型解读和方案

本方案是将部分业主集中起来，以家装游的形式促进客户全方位了解家装产品。通过本次家装游，可以让业主感到自己采购主材和打理装修的艰辛，从而造成现场订单和事后订单。本次活动只报名不收订金能很大程度地化解业主的心底顾虑。

1) 上午9:00于指定地点班车出发，同时向每位客户发送全程游指南(即家装一日游详细规则和优惠说明)

2) 每5名客户设置家装导游1名(可以由设计师担任)

3) 每一站等于是一个小会场，要求参与家装游的商家做好海报宣传和服务人员的安排

4) 每一站停留时间为40分钟，中午到指定饭店用餐(快餐即可)

6) 最后一站进行先报名(指团购报名)后发送团购优惠券和礼品

## 奶茶五一营销策划篇三

阳光大礼 五一全民乐惠购

xx市

x月xx日-x月x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套餐。

(3)、买满即送

(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。

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2000元以上使用。

## 推广策略

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；搭建户外临时展厅要慎重，必须是在当地主流的建材市场，必须是我司的店面面积小且位置不好时才可搭建户外临时展厅；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）

五一促销期间，全国所有店面都必须按照公司的要求进行店

面氛围布置，营造促销氛围，促进终端销售；总代除了做好直营店的包装布置，还要把吊旗、地贴、堆头箱、海报等物料下发给分销商做店面包装；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：

为调动业务人员和导购员的积极性，要求总代必须制定针对业务人员和导购员的激励政策，充分调动销售人员的主观能动性；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)

## 奶茶五一营销策划篇四

(一) 通过折扣来清理夏装库存，利用折扣吸引顾客，配合黄金节日拉动销售额的同时清理即将换季产品。

（二） 借助劳动节招募新会员，扩展客户群。

（三） 形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和暴光率。

迎国庆，倾情回馈新老顾客

20xx年5月1日—5月3日（共3天）

全国所有门店

（一） 活动期间，部分商品七折优惠（新品除外）。

（二） 凡在活动期间生日的顾客，只要在全国各个门店产生消费（不限制消费金额），即可凭身份证办理会员卡一张，并可获赠一份精美的生日礼品。

注：

1、生日以身份证的日期为准。

2、顾客成功办理会员卡、领取礼品后，需登记入簿，并在消费小票上注明“已送”，避免重复。

3、建议礼品为饰品或者印有xx公司logo的饰品，如丝巾、首饰、家居装饰品等。

（三） 会员尊享

1、活动期间，会员部分商品可享受七折优惠，新品享受九折优惠。

2、活动期间，会员卡照常积分。

3、活动期间生日的会员顾客，可凭身份证，领取精美生日礼



品一份。

注：生日以身份证的日期为准，会员领取礼品后需登记入簿。

（一） 活动pop物料。

（二） 宣传单张：请配合印刷宣传单张促进活动力度。

（三） 短信宣传□20xx年4月30日发送活动通知短信给会员顾客。

（四） 广播宣传：制作促销活动广播，在活动期间反复播放。

（五） 商场宣传□20xx年4月30日发送活动短信给商场会员，利用商场客户资源，开发潜在客户群。

## 奶茶五一营销策划篇五

见附表

穿衣服、系红领巾、系鞋带

材料准备：有领子的开衫(纽扣或拉链都可)一件，红领巾一条，有鞋带的鞋子一双。

比赛时间：10分钟

比赛方法：听口令，先穿衣服、系红领巾，最后系鞋带，在规定时间内完成。

评判标准：衣服穿好，红领巾正确系法，且美观整齐，一双鞋子的鞋带系好，如无法评判，由时间的先后进行确定名次。

整理书包及抽屉

比赛时间：10分钟

比赛方法及标准：听口令，开始整理书包，把书全部装进书包，摆放有序。抽屉清理干净，如果有水壶等其他物品，也要求在抽屉中摆放端正、合理。

叠一套衣服

比赛时间;10分钟

材料准备：准备一套有领子的衣服。

比赛办法：听口令开始叠衣服。在规定时间内完成。

评判标准：叠衣服要服帖、平整，并考虑领子。

包书皮

比赛办法：听口令开始包书皮。

比赛时间：10分钟。

评判标准：书皮包得平整、美观、大小合适、方便使用。不要求包出小角。

钉纽扣

材料准备：

1、每位学生自备4眼扣子1个、1眼扣子1个、针线、布条、剪刀等。

2、年级组自行准备便签贴纸贴在每位学生的布条上，写上班级姓名。

比赛办法：听到发出开始的口令即开始比赛，每人用时15分钟。比赛结束后全体学生上交到评委老师处。

评判标准：在规定时间内钉完，要求美观、牢固……

水果拼盘

参赛对象：每班五名同学参加比赛。

材料准备：每人自带水果(品种不得少于三种)、果盘、小刀等。

比赛办法：两名同学一张桌子，听到主持人发出开始的口令即开始比赛，在规定时间内完成作品。

评判标准：要求在制作过程中出现削皮、切等环节，并考虑切得美观、大小适中、色彩搭配、造型等方面。

## 奶茶五一营销策划篇六

“五一”国际劳动节即将来临，为了丰富员工业余生活及欢度“五·一”国际劳动节，公司决定于20xx年4月30日——20xx年5月5日举办以“铸造一流团队、打造一流企业”为主题的北京市旅游活动。

### 一、活动意义

增进员工之间感情、发挥团队协作精神。

### 二、活动负责部门、活动安排及领导小组成员

1、主办部门：公司工会

2、协助部门：党支部、团支部、综合管理部

3、活动安排：分两批出发(时间根据公司生产情况定)

4、领导小组成员：

4.1 第一批领导小组成员：

领队：薛有海(副总经理)

副领队：张铁流(综合管理部经理)、邓金才(工会副主席/团支部书记)

召集人：邓金才(工会副主席/团支部书记)

4.2 第二批领导小组成员：

领队：薛炳军(党支书/工会主席/副总经理)

副领队：胡裔志(副总经理)、谢雪琼(工会副主席)

召集人：钟加崇

三、活动时间、地点

1、活动时间：

第一批□20xx年4月30日下午15时在公司统一乘车出发到南宁乘飞机□20xx年5月5日从北京乘飞机返回南宁后乘大巴返回公司。

第二批：时间待定(以公司通知为准)

2、活动地点：北京市及名胜风景区

3、集合地点：公司篮球场。

## 四、经过路线

桂平（乘大巴） 南宁（乘飞机） 北京

## 五、参加活动主要成员

公司领导、各部门领导、所有任职干部及各部门骨干，具体名单另附表。（如实际名单有变动将另行通知）

## 六、名单确定

具体人员由各单位一把手及公司共同商定。（分两批出发，第一批出发总人数约为52人，第二批出发约为70人）

## 七、安全保障措施

- 1、在出发前所有参与活动的人员集中会议室进行出行前安全培训，增强安全防范意识和自我保护能力。
- 2、在条件允许的情况下，可以组织有关人员对活动场地和路线进行认真勘察，并对可能发生的情况做好充分的估计和应变准备。
- 3、出发前必须听从导游及领队的指挥。在每一次集合时（出发前，返回前）一定要清点人数，确保员工安全，确保旅游活动的圆满成功。
- 4、携带急救用品，以防员工受伤或突发疾病（如感冒药、晕车药、发烧药、创可贴等）。
- 5、为了确保员工安全，参加旅游活动的员工必须服从领队及导游的安排，有突发事件要随时联系并及时上报领队及导游。
- 6、在旅游期间，禁止单独行动，休息时间外出必须向领队报告并获批准后方可结群外出。

7、请自带好雨具、水杯及有关旅游生活用具。

8、注意人身和财产安全。

八、活动道具：

扑克30副、小礼品

九、费用预算：

3000元/人(含车费、风景区门票费、住宿费、餐费等)，预算费用总计约360000元。该项费用由公司统一开支。

十、其他安排

活动过程中允许举办趣味游戏。

**20xx年五一活动策划方案四：商场五一活动策划方案**

城五一节的促销活动策划方案，包括了活动主题、活动时间、活动内容、活动范围、活动细节以及活动的预算和开支等等，你可以在此基础上修改或者如果没有什么创意的话，可以借鉴一下也是可以的。