

五一促销活动方案(优质5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

五一促销活动方案篇一

x月x日—x月8日

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升超市的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

dmx月x日——x月x日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop广播宣传。

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌12块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告贴纸，中空巨幅两条。

- 1) 五一黄金周，低价降到底，推出一期dm海报x月x日至x月x日，单品分类，生鲜xx食品xx非食品xx专柜xx老店xx
- 2) 五一逛xxx购物中大奖。（具体方案见附页）
- 3) 低价降到底，好运转不停。（具体方案见附页）

4[x月x日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5[x月x日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。

6[x月x日“五一逛xxx购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出。
(内部员工)

7[x月x日“五一逛xx购物中大奖”颁奖晚会。

五一促销活动方案篇二

二、活动目的：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

三、活动主题：庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

四、活动口号：五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

七、活动策略：

2) 五一逛***，购物中大奖(具体方案见附页)

3) 低价降到底，好运转不停(具体方案见附页)

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛***，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛(具体方案见附面)

8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

9) 5月12日“五一逛**，购物中大奖”颁奖晚会

“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”主题系列活动

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xx商城的企业形象及以文经商的特点，xx应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升xx的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”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，欢乐假期全家游

2. 心系千千结，十万爱情大展示
3. 迎五一旅游大礼回馈会员
4. 春季时装周
5. 打折促销活动
6. 印制xx商城《精品购物指南》春季版一期

五一促销活动方案篇三

20xx年应推出部分新品,从而带动五一促销其它产品,以促销的角度为品牌注入新鲜力量.

抢占市场先机,假日营销顺势促进终端销售,消化库存;

继续树立箭牌卫浴在鄂尔多斯市卫浴领域的强势地位和社会形象;同时扩大百特陶瓷及其它品牌的`市场占有率.

加强“整体配套家居空间”的宣传,借五一全面推进,促进全线产品销售;

增加品牌忠诚度,放大品牌的口碑效应,让新老客户都成为品牌的传播者.

——五一新翔龙礼券欢乐送!

宣传时间:20xx年4月10日-5月5日

预定时间:20xx年4月24日-5月5日

活动时间:20xx年5月1日-5月5日

鄂尔多斯市新翔龙建材公司各个店及旗下各个分销店.

今年五一, 幸运从天降! 即日起凡是持《财富周刊》裁下的代金券及小区发出的代金券都可以参加新翔龙建材公司五一“礼·上网来”促销活动, 凭代金券在新翔龙建材公司各个店面可享受以下优惠:

凡消费满3000元, 持代金券可抵用200元(特价产品除外);

凡消费满6000元, 持代金券可抵用400元(特价产品除外);

凡消费满10000元, 持代金券可抵用600元(特价产品除外);

凡消费满20000以上, 持代金券可抵用1500元(特价产品除外);

代金券使用规则: 一户一张, 一单一张, 五一活动期间使用有效.

2. 代金券只适用箭牌卫浴, 特价及促销产品除外.

活动期间持“礼上网来”代金券和会员卡具有优先抢购五一特供产品

ab1226898元/台

a92975tc788元/台

apgm321bg-a浴柜+a1698c龙头1498元/套(含配件, 镜子)

apg336g-a浴柜+a1698c龙头1597元/套(含配件, 镜子)

(每户仅限一套)

以下抢购条件需具备其中一条:

a,五一“礼上网来”代金券一张

b,会员卡

五一特供产品,一户仅限一套

al029豪华简易淋浴房+a93910tc淋浴器2298元/套(送配件)

aw009sq五件套浴缸+ab1118座便3898元/套(送配件)

ab1218座便+apg325-a浴柜+a1698c龙头2198元/套(送配件镜子)

ab1218座便+apg352bg浴柜+a1698c龙头3388元/套(送配件镜子)

apg436浴柜+kly11158龙头+ab1218座便2888元/套(送配件镜子)(仅限库存)

ab1218座便+安蒙082930淋浴器1599元/套(送配件)

五一促销活动方案篇四

“五”动心情,清爽“一”夏,轻松竞拍。

促销目的

针对“五一”假期消费,推出全品项促销,提升店形象。

促销时间

20xx年x月xx日——20xx年x月x日。

促销方式

风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会。

促销内容

一主题主要以xx个“x元”系列产品作为低价促销。

二主题主要以xx个“x元”系列产品作为低价促销。

三主题主要以供应商赞助的xx支单品作为竞拍(单品为民生必需用品为主，组装电脑一台)。

版面安排：

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动(带演绎活动内容)。

封一、封二：“五一”主题特价专版(共计xx支单品)

1.“1元”系列产品xx支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别。

1)食品：休闲小食品x支，饮料x支，调味品x支。

2)百货：玻璃杯x支，粘钩x支，苍蝇拍x支，夏季凉扇x支，男女丝袜x支。

3)日化：香皂或肥皂x支，牙刷x支，夏季灭蚊用品(蚊香)x支。

4)日配：盒装酸奶x支。

2.“x元”系列产品xx支，主要以食品，百货，日化为主推课别。

1) 食品：饮料x支，冲饮品x支，南北干货类x支，调味品x支，休闲食品类x支。

2) 百货：陶瓷用品(碗，杯类)x支，不锈钢厨具(铲，勺)x支，男女内裤x支，沙滩裤x支，薄棉袜x支，衣架x支。

3) 日化：洗涤用品(洗发水，沐浴露)x支，夏季防晒用品x支，纸制品x支。

五一促销活动方案篇五

20xx年4月29日——5月3日

“健康五一，快乐xxxx”

xxxx大型综合购物广场(全场)

1、主题：“1元=5元花”

凡在xxxx1楼超市一次性购物满38元的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处加1元可换取价值5元的商品，满58元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加6元可换购“xxxx时尚t恤运动版”一件。

凡在xxxx2楼商场一次性购物满58元以上的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处领取“遮阳帽”一项。

2、主题：“购物积分双倍送”

凡在xxxx1楼超市一次性购物满18元的顾客，凭当日单张购物小票可到服务中心免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分，(特价商品不参加积分活动)积分返礼奖品设在1楼出口处。

3、特别企划

主题：首届“xxxx杯全民长跑赛”

活动时间□20xx年5月1日—5月3日

参加活动条件：18周岁以上，身体条件优越，能够独立完成5公里长跑。

参加活动办法：凡在xxxx1楼超市一次性购物满38元，2楼商场满68元的顾客凭当日购物小票可到免费在服务中心办理参赛手续。每日限前100名，参加次日比赛。

比赛时间：次日早6：00从xxxx购物广场出发。

奖项设置：

季军1名：奖“xxxx杯”荣誉奖杯一个+证书+100元xxxx购物卡+积分卡一张

其他参赛选手可获得xxxx遮阳帽一顶。

总经办：负责整场活动的监督与协调

外联部：负责协办单位的支持和交警部门协助和颁奖嘉宾的邀请

人事部：负责活动现场的人员安排及调班

营运部：负责活动奖品的提供和店外广场厂商促销联系及活动实施

2f管理部：负责厂商运动装的提供及具体价位报何总审批

策划部：负责整场活动的'具体操作和道具的制作联系及媒体的宣传

服务中心：负责运动员参赛手续的办理与编号发放

资讯部：负责活动期限内的双倍积分后台的调试

防损部：负责运动现场督察人员的调配，和维护活动现场的秩序

2、电视台：新闻栏目“健康在xxxx”等相关全民长跑健身内容

3、遮阳帽(棒球帽)数量：1000顶

4、奖杯、证书：数量15对

5□xxxx运动t恤衫：数量100件

6、店外巨副喷绘□ $6.3m*4m=25.2$ 平米

7□xxxx购物卡

8、其他费用□xxxxxxx元

9、预算费用总计□xxxxxx元

1、本店所有员工不得参加本次活动。

2、对换商品的小票须盖章注名“已兑奖”字样，以免顾客再次换购。

3、活动期间概不退换货，如有特殊原因须店长(店值班)签字，并退回所赠奖品，方可进入退换货流程。

- 4、收银台员工到岗时不得携带个人的积分卡，以免积取顾客商品的分数。
- 5、参加长跑的顾客每人发放“xxxx运动帽一项”再进行比赛。
- 6、参加比赛的人员需在服务中心填写“xxxx杯”全民健身表格一份。
- 7、每日长跑比赛前需警车开道(关警笛)防损抽出5人分别在队伍的左侧2人右侧2人队尾1人，可骑(xxxx形象自行车)现场监督。
- 8、食品部每日提供特价矿泉水4箱，放置5辆监督车上。
- 9、颁奖台，裁判台设在店外广场东部，背景画面前。
- 10、兑奖人员应分清一、二楼购物小票，再进行盖章确认。
- 11、防勋人员在检验小票后应主动将小票归还给顾客，以防私用领取奖品，如发现一次罚款100元。
- 12、xxxx购物广场拥有本次活动的最终解释权。