

# 五一门窗活动广告宣传语(优质6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 五一门窗活动广告宣传语篇一

促销主题：举国欢腾庆五一，开心购物去海联 促销期限：5月1日—5月7日 活动一：日化节—亮丽人生

活动方法：

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。

现场布置：

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)

文艺活动安排：

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(6—13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。

奖项设置：

每组3名，一等奖： 二等奖： 三等奖：

商品促销活动安排：

### 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。

## 活动二：爱情岁月 甜蜜之旅

促销思路：五一将是婚庆的大市场，将营销目标锁定在五一劳动节，针对婚庆市场开展营销活动，提高企业在婚庆市场的占有率，提高企业知名度。

促销对象：五一节期间举行婚礼的未婚伴侣

促销目标：在促销期间将举行婚礼的未婚情侣锁定

促销时间：2003年4月26——2003年5月7日

活动方法：

### 1、极地情婚纱show(二至三场)

由极地摄影浓情推出其款式新颖、气质独特数款婚纱，邀请知名模特举行“极地情婚纱show”□极地情婚纱show气势恢宏，内容丰富，必将吸引众多青年男女特别是将举行婚礼的恋人的青睐，为极地摄影提供宣传的有效途径。

### 2、见证爱情，留住精彩

凡在xxx超市一次性购物200元以上，可免费在xxx超市商场内由极地摄影师免费拍摄婚纱照一次，并免费提供21寸婚纱照片一张。

### 3、甜蜜之旅

活动期间，凡在xxx一次性购物800元以上的未婚伴侣，可享受免费婚照一套。

### 4、爱情岁月，幸福共享

活动期间，凡在极地摄影拍摄婚纱照的爱情伴侣，凭极地开出证明单，在xxx超市购物享受9.8折优惠。

宣传计划：

1、电视广告岳阳无线频道8次

2、广播电台10天

3□xxx商品快讯15000份

4、店面pop

5□xxx店面布幅广告1幅

6、报纸广告《长江信息报》1/4版1次

8、活动期间举行婚纱摄影展，设置拍摄景点一个。

## 五一门窗活动广告宣传语篇二

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

### 二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

### 三、五一惊喜三重奏(限某超市)：

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物 幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四. 某超市“五一”部分特价商品：

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品。

## 五一门窗活动广告宣传语篇三

一、活动主题：领略自然风光，吃自助美食，加强班级同学情感交流。

二、活动时间：2015年5月7日

三、活动人员：309-2班全体成员

四、活动地点：株洲大京风景区

五、活动目的：五月春风，春意盎然，大自然一片碧绿，百花盛开，好一派风光，令人陶醉加上自助美食更别具风味。为增强班级凝聚力，体现团结友爱的团对精神，加深同学之间的感情，丰富同学们的生活让同学们体现新的活力，以积极向上的面貌学习态度，我们将开展株洲大京风景区一日游，在走进大自然自然美好风光的同时，让同学们了解彼此走进彼此，建立深厚友谊。

六、活动内容：游大京风景，爬婆仙岭，观金轮寺，钓鱼休闲，棋

牌娱乐, 自助美食.

## 七、活动安排

### (一) 前期策划准备工作

- 1、为保障全体同学的利益与安全，一起出发，禁止单独外出，相伴而随行.
- 2、与相关旅游地做好充分的沟通工作，了解此次春游路线与行程、价格，就相关的各类事项达成共识，小组长负责好各个组的同学人数，避免遗漏.
- 3、下达消息讲解春游当天的行程，让全体同学对行程有大致的了解。同时提醒全体同学们出行时应该注意的问题，例如不要私自离队独立行动，注意人身财产安全等。
- 4、把农家自助餐的食材和调料准备充足(前一天应备好一切不会变质的食材, 当天把所有该买的全买好. 注意: 为节约资金食材统一购买且尽可能满足同学的各种要求).
- 5、商量好价钱后，出游经费来源由班费统一出.
- 6、确定包车经费和乘坐人数接送同学们方便出行(部分班干部需自行乘车，以情况而定).
- 7、在行车过程中车上娱乐活动安排，如猜谜游戏、歌曲大pk等，及时调节气氛，避免车上冷场现象。同时准备出游过程的摄影工具，尽量准备多几台相机，并由体育委员王星星安排流动摄影的同学，同学自己的有的也可带去。
- 8、注意各项工作负责人需及时跟本活动负责人汇报各项工作的进程。

## (二)活动当天事宜

1、活动时间：5月7日早上7：00到操场集合，人员到位后即集体乘包车前往株洲大京风景区，注意确保各同学安全。

### 2、活动内容：

1)、在前往景点的途中，让全体同学们在车上交流分享曾经出游的经历，趣事；玩小游戏。同时再次提醒全体同学游玩时应该注意的事项。

2)、抵达后，可以自行或组团出游领略大自然的美好，参与以上的活动，或各种自创活动，静下水库游泳。

3)、11：00在指定农家乐集合开始个组自助餐(各种食材已平均分配到个各组)：

4)、计划5：30回校(以人到齐为准)

### 3、后期工作

(1)组长带头清理各组区域的卫生，组员把各自的碗洗干净。

(2)用本次活动的照片和感想制作成纪念册。

### 4、注意事项

(1)出发前由负责人做好有关出游安全方面的宣传，提醒同学们不要私自离队，要集体行动。

(2)行为举止大方得体，不在风景区里大声喧哗，乱扔垃圾，破坏公物，破坏环境。

(3)在游玩过程中，注意看护好自己所携带的物品，避免丢失或者损坏。



(4)提醒全体同学们出发前手机充足电，出游全程保持手机处于开机状态，方便联系。

(5)出行时由同学们自己根据自己的情况准备应急药品，如清凉油、风油精、晕车丸等等，以处理突发状况。

(6)期间出现任何突发情况时，要及时上报负责人，负责人班干部及时处理好应变工作。

### (三)后期反馈工作

1、召开班会，总结并听取全体同学们春游感受；

2、班干部听取同学们的意见和建议，并对工作进行总结。

### 七、应急预案

1、如果3月31日出现恶劣天气，不能如期正常出行，则活动时间改期，活动时间再议。

2、如果出发前出现有因身体不适不能参加，对该同学进行合理安排，让其留下休息。若发生在游玩过程中，则应当就近联系负责人，并及时联系医生，事先由负责人了解大京风景区的紧急电话。

### 八、主要负责人联系方式：

班 长 姓名：电话

副 班 长 姓名：电话

团 支 书 姓名：电话

辅 导 员 姓名：电话

本次策划书负责人：姓名：电话

备注□20xx年8月我们有缘相识在机车309-2班，一起学习一起生活创造了属于我们309-2班的奇迹!时隔两年，马上就面临着各奔东西，而我们却没有参加过集体活动集体happy□很多时候都是以寝室为单位“享受”着各自的快乐。这次我们难得举行这次活动，望同学多多支持并希望同学们尽兴的玩，玩得高兴，快乐友谊双丰收!

2015年5月2日星期一

## 五一门窗活动广告宣传语篇四

为答谢广大新老客户，富轩门窗提前开启“光棍节”约“惠”活动——“双十一聚惠，狂欢继续”，让消费者有充裕的时间享受更多的实惠!只要你拿出手机扫一扫富轩门窗官方微信二维码即可了解更多“双11”活动资讯;又或者到富轩各大门窗加盟店逛逛，便知各种送不停的惊喜!你们还在等什么?这个双十一，我们誓将单身拒之门外!

1. 线上商城流动客户;
2. 高端别墅区在装修业主;
3. 中高端花园洋房在装修业主;
4. 其他(装修公司、物业等)

盛夏夜宴，科瑞伴你

1. 借助红星美凯龙夜宴契机，为我公司打造更好的宣传平台;
2. 采取中煤科瑞门窗产品特价促销方式，同时可考虑店内转盘摇奖;
3. 价格界定:

a:70木铝复合窗标准配置：1360元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡(进口) 铝材：鑫发 玻璃[5+12a+5双钢化中空  
油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国) 胶条：三元乙丙  
b:90落叶松铝包木标准配置：1480元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：落叶松 铝材：建美 玻璃[5+16a+5双钢化中空 油漆：  
雷玛仕(德国)五金：诺托(德国) 胶条：三元乙丙 c[b:90白  
橡铝包木标准配置：1580元/平方米(含运输及安装费用、开  
启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡木 铝材：建美 玻璃[5+16a+5双钢化中空 油漆：  
雷玛仕(德国)五金：诺托(德国) 胶条：三元乙丙 d[其他类  
别产品按照价格手册折进行核价(以上促销价格一定根据徐州  
木铝门窗市场价格进行制定)

4. 销售员指定小区进行针对性宣传，激发潜在客户。

活动期间是否可以考虑电视台广告同步播出企业宣传短片，这样更能与活动遥相呼应，起到意想不到的效果。

前期准备分两部分：

1. 人员安排：

2. 物资准备[dm宣传单页1500页、条幅2幅、宣传海报6张、

摇奖转盘1个。

## 五一门窗活动广告宣传语篇五

为了给侨中的同学们有一个更加丰富的课余生活，更加多姿多彩的校园回忆，学生会文体部将在五一前夕举办“五一游园”活动，让同学们在游园中培养个人素质，增进同学们的集体荣誉感，加强班集体的凝聚力。

本学期中，文体部将“五一游园”活动作为本部门在这学期中的重点活动举办。在游园活动中，希望能促进学生干部的组织管理能力，培养相互之间的默契，从活动中吸取更多经验。从而促进学生会的整体发展。

### 二、参加对象

华侨职业中专校高一、高二段在校生（各班级自愿报名参加此次活动，活动中评选优秀班级，列入期末班级活动，同时给予班级、学生会、社团工作人员百分制加分）

### 三、活动主要负责人

主办：温州华侨职业中专学生会文体部

协办：侨中各班级班委会

侨中校调酒社

待定

### 四、活动主要设计思路

1、以( )花园为衔接，将整个游园活动以游客参观植物园的形式贯穿始终。

2、各班级以各种植物名称命名自己班级的站点(学生会随机分配植物名)，游园项目名称自定。

## 五、活动具体表现形式

### 1、班级教室外观统一布置要求

1 入口门：以两张a4纸张(可上色、排版)标明本班游园主题(植物名)以及游戏名称。

1入口门旁的墙壁：以一张4开纸张(手抄报纸张大小，可上色、排版)粘贴本班游园项目的游戏规则。(各班级宣传部自行完成)

### 2、活动项目

1 各班级根据班级自身特色，设计游园项目，制定游戏规则。根据游园项目指定场地(教室)布置活动方案，要求将活动表格在4月10前与班级参加活动的人数、班级工作人员人数统一上交学生会。

1 班级布置统一在 月 日起至 日结束，由班委负责。校学生会将再 月 日对各班级布置情况进行审核。

### 3、开园仪式

1下午15：25各班级配备一名“园丁”在教室门口，在入口迎接“游客”。下午15：30以校广播站播音为准，( )花园开幕，游园活动正式开始，各班级游园场地正式开放。

### 4、活动奖励

1 活动根据游戏难度设一、二、三等奖，奖品由学生会及社团提供。

1各个班级展开的游园项目将由学生投票推选出多个最佳奖项，学生会根据评选结果颁发奖状。

1参加活动的同学在活动开展前从班委处领取统一分发的游园门票，学生可凭门票参加各班游园项目，以及领取相应奖励。

1兑换制度：学生凭游园门票上所得分数统一在学生会办事处兑换奖品券，然后使用奖品券从各个社团处领取相应奖励。

## 六、注意事项

1参加游园的同学必须统一穿着校服，佩戴校徽。

1学生只能凭学生会统一发放的门票门票参加游园，每个项目只能参加一次。

1学生游园时应注意人身安全，应按秩序排队参加游园项目，听从指挥，遵守纪律。

1学生游园时应注意校园环境卫生，不得乱扔垃圾。

1同学们在参加游园时，要注意保持手“游园门票”干净完整，以便准确兑换相应奖券。

1游园活动结束后，各班班委应负责清理所在场地卫生。

1通校生必须在下午17：45前结束游园，并及时回家，途中不可逗留，注意交通安全。

## 七、日程安排

1筹备时间：2015年3月20日——2015年5月4日

1活动时间：2015年5月4日下午15：20——18：00

# 五一门窗活动广告宣传语篇六

XX年XX月XX日(七夕节)-XX月XX日

会说情话的玫瑰--XX珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使XX珠宝附着上情感的含意，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;
2. 提高XX珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;
3. 进一步提高XX珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1. 造势活动:

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销:

凡在XX珠宝专卖店/柜买满1000元即送XXX会说情话玫瑰花XXX一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用XXX会说情话玫瑰花XXX录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

### 3. 新款上市:

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是xxx信守xxx□xxx善美xxx系列)同时发售,与本次活动一起在情感上打动顾客,与活动一起相得益彰的使本次xxx情感营销xxx取得全面的成功。