

2023年某商场在五一促销活动中 商场五一促销活动方案(精选9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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

某商场在五一促销活动中篇一

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，提升企业形象及以文明经商的特点，应该举办与节日相应的各种活动，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。拟策划以下五一节日主题系列活动，活动方案如下：

1、五月购物赠大礼，欢乐假期全家乐

20xx年5月1日——5日

(一) 购物疯狂送，好运自然来；

满68元以上送xxx或面值5元福利彩票刮刮乐一张

满118元以上送高级卷纸1条或面值10元福利彩票刮刮乐一张

(二) vip客户尊享，5元超值大换购！

活动期间一次性在本商场超市区购物满51元以上，凭单张电

脑小票加会员卡即可在商场出口处加5元超值换购价值20元以上超值商品。（单张电脑小票最多限换购一件商品）

由采购部于4月30日前提供一系列零售价接近20元的近期或滞销而又不可退货的商品作为此次换购的商品（要求商品有一定体量）。使此活动在带动客流量提高客单价的同时减轻本商场滞销商品、近期商品的积压与库存，从而一举两得。

活动期间：商场全部专柜必须参加特价dm单宣传，并提供不少于五个（或全场促销方案）超低价特价商品进行促销。促销方案及特价须报商场总经办审核。超市区提供会员超低价促销商品不少于20个单品。

促销热点：每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；如：散装大米5月1日超低价销售□xxx元/斤，家鸡蛋5月2日超低价销售□xxx元/斤。使活动掀起两个高潮。

某商场在五一促销活动中篇二

一、深呼吸海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在x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x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

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x超市特惠购买指定商品。

三重奏:开心购物幸运有您

四、超市“五一”部分特价商品:五一期间x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(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归x超市所有)

某商场在五一促销活动中篇三

举国欢腾庆五一，开心购物去xx

xx月xx日—xx月xx日

文艺活动安排：

1、最后胜利(xx月xx日—xx日)

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档xx—xx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xx音乐学校联合举办)

2、风情万种(xx月xx日)

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深(xx月xx日)

活动形式：婚纱展现场模特表演

4、人生风采(xx月xx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(xx月xx日)

活动形式：“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从xx月xx日开始，少年儿童(3岁)凭一幅作品在服务台前报名。

xx月xx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(xx月xx日-xx日)

活动形式：模仿秀卡拉ok大赛

从xx月xx日开始免费报名□xx店服务台进行详细登记□xx店从xx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。

某商场在五一促销活动中篇四

二、活动主题：五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售

(2)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“五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1、宣传费用约3000元；

2□x展架：85元；

3、总计：3000+85=3085元

某商场在五一促销活动中篇五

4月30日-5月8日

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一劳动节国际劳动节、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xx的企业形象。

庆五一劳动节，享方便实惠，赢精彩大奖

五一劳动节逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

2) 五一劳动节逛xx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“五一劳动节逛xx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“五一劳动节逛xx购物中大奖”颁奖晚会

某商场在五一促销活动中篇六

篇一

一、活动背景：

“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28日——5月13日

三、活动主题

每个季节都有礼!----“五一”有礼!

四、活动详细内容：淘巧好，好淘巧

(一)、劳模有礼

5月1—7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40件)。

(二)、购物有礼

淘巧好，好淘巧

(三)、母亲节有礼

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制10000张小型“背粘胶”，打上“平顶山商场赠送”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x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30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27日、5月13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：1000元

2、“背粘胶”印刷：3000元；

3、室内外布置：1000元；

4、活动奖品预算：16000元；

5、报纸广告：3000元

总计：24000元

其中：4月28日——5月13日(母亲节)共16天时

间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

篇二

一. 活动时间：5.1-5.7

二. 活动主题：五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

三. 活动内容：

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售

四. 活动宣传与推广

(2)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“五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

五. 活动控制与评估

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六. 活动经费预算

1. 宣传费用约3000元；

2.x展架：85元；

3. 总计：3000+85=3085元

某商场在五一促销活动中篇七

20xx年10月21日

凡在10月11日-13日，年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

凡在10月11日重阳节当日的'子女陪同父母到佳威商城购物，均可得到一张重阳节献礼券一张，凭此券享受购买商品七折一次(每券仅限一次购物，特殊商品不在购买范围之内)。

组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。(仅限活动期3日内)

场外布置：

制作条幅：99重阳节提醒您：常回家看看

制作版面：

- 1、喷绘重阳节的来历
- 2、制作活动内容版面。

某商场在五一促销活动中篇八

五一到来，又怎能少了各大商场的促销活动呢，那么下面是小编为大家整理收集的商场五一促销活动方案，供大家阅读参考。

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，提升企业形象及以文明经商的特点，应该举办与节日相应的各种活动，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。拟策划以下五一节日主题系列活动，活动方案如下：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家乐

5月1日——5日

满68元以上送xxx或面值5元福利彩票刮刮乐一张

满118元以上送高级卷纸1条或面值10元福利彩票刮刮乐一张

活动期间一次性在本商场超市区购物满51元以上，凭单张电脑小票加会员卡即可在商场出口处加5元超值换购价值20元以上超值商品。（单张电脑小票最多限换购一件商品）

由采购部于4月30日前提供一系列零售价接近20元的近期或滞销而又不可退货的商品作为此次换购的商品（要求商品有一定体量）。使此活动在带动客流量提高客单价的同时减轻本商场滞销商品、近期商品的积压与库存，从而一举两得。

商场全部专柜必须参加特价dm单宣传，并提供不少于五个（或全场促销方案）超低价特价商品进行促销。促销方案及特价须报商场总经办审核。超市区提供会员超低价促销商品不少于20个单品。

每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免

在短时间内哄抢一空;如：散装大米5月1日超低价销售，*元/斤，家鸡蛋5月2日超低价销售，*元/斤。使活动掀起两个高潮。

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”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

4月25日——5月15日

一、开锣省钱、玩美假期

二、诗歌花语、完美母亲节

三、爱心行动、完美助残日

四、健康生活、玩美假期

内涵：华达在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

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

“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”华达特色系列

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)。

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300份商品。

为了提升晚间购物人气、特在5月6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。

某商场在五一促销活动中篇九

大家上午好。

这里是xx的活动现场，欢迎大家的积极参与。今天呢是五一劳动节，在这里呢我代表xx祝大家度过一个愉快而又获得实惠和享受的节假日。那么我们的活动即将在xx开始。这次活动啊我们不仅有很多的优惠政策，我们还将带给大家很多精彩的节目，还有惊喜的小礼物送给大家，所以希望亲爱的朋友们锁定现场，与我们及时互动，就会拿到意想不到的礼品哦，同时想买手机的朋友们，一定不要错过这样的好机会哦。本次活动我们的手机xx期待大家的积极参与哦。

开场：

绝对惊喜，绝对超值，绝对震撼。那么同样接下来我们会会有很多互动环节和游戏环节，想要拿到惊喜小礼品的朋友们，快快参与到我们的活动中来吧。

可以说xx集团自从加入了千元八核战，以手机为切入，形成跨产品线的联合协作；共同进行数据分析挖掘，为产品研发提供更具针对性的指向xx是今年xx手机布局电商平台的重要产品，标准版售价xx元，加持版xx元。根据idc统计xx手机20xx年出货量xx万部，与20xx年相比，同比增长xx%张晖表示xx已成为中国市场出货量第二的手机厂商，今年x在稳固运营商市场的基础上，将会在开放市场同时发力，着力发展互联网产品。）

模特走秀：

今天活动现场呢我们也邀请到我们的美女模特们为我们进行xx手机的动态展示，在大家欣赏美女走秀的同时，如果对我们美女手中的某款手机有兴趣，可以向我们的工作人员咨

询，下面，有请模特上场。

介绍产品有奖问答：

非常感谢模特们的精彩演绎，也感谢各位在场朋友的参与，这里是xx那么今天在我们的现场xx优惠，下面激动人心的时刻就要来咯，我们即将进行的是有奖问答的互动环节，我会问大家几个关于我们xx手机的小问题，都非常简单，只要在场的朋友们说出答案，就可以获得我们为您准备的精美礼品哦。

1本次活动是哪个品牌的手机促销活动呢

2今天我们主推的手机型号是哪一款呢

小丑表演

好的，这里是xx手机的活动现场。感谢各位的参与，再次恭喜获得奖品的朋友们，那么今天除了请到了美女模特呢，同样我们也请来了小孩子们最喜欢的小丑叔叔，他会用气球变出好多可爱的小东西，下面，有请我们可爱的小丑为我们即兴表演。

抢凳子游戏

音乐一响大家绕着凳子走音乐一停大家抢凳子

那么抢凳子游戏的前三名朋友将会获得我们的精美礼品

前三名交流

模特展示互动

模特展示互动