

2023年商场劳动节活动策划 商场五一劳动节活动策划(通用8篇)

个人简历是一份记录个人成长和发展的档案，它能够展示你的个人价值和潜力。打开以下链接，你将看到一些经过精心设计和策划的个人简历范例，希望能给你带来一些灵感。

商场劳动节活动策划篇一

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。

x的目标消费群

全国x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x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。

五一3+1天狂欢购

x各系列特价产品

商场劳动节活动策划篇二

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。

x的目标消费群

全国x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x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。

五一3+1天狂欢购

x各系列特价产品

商场劳动节活动策划篇三

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。

x的目标消费群

全国x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x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。

五一3+1天狂欢购

x各系列特价产品

商场劳动节活动策划篇四

2、心系千千结，十万爱情大展示：20××年5月1日—5月5日

3、迎五一旅游大礼回馈会员：20××年5月1日—5月7日

4、春季时装周：20××年5月1日—5月5日

5、打折促销活动：20××年5月1日—5月7日

商场劳动节活动策划篇五

“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。

4月xx日—5月xx日

每个季节都有礼!——“五一”有礼!

(一)、劳模有礼

5月xx—xx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xx件)。

(二)、购物有礼

凡在4月xx日—5月xx日活动期间，购物单票金额在xx元以上的顾客，即送洗衣粉一袋。购物累计金额xx元以上的顾客，送价值xx元遮阳伞一把;累计满xx元的前十位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金吊坠一枚;累计满xx元的前两位顾客，可领取价值xx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□xx只“祥鹤”□xx个祝福，为xx位顾客准备，送给xx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xx元的前xx名顾客，加xx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xx张小型“背粘胶”，打上“xx商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

(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)

1、4月xx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。

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xx日、5月xx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。

1、中厅布置□xx元

2、“背粘胶”印刷□xx元;

3、室内外布置□xx元;

4、活动奖品预算□xx元;

5、报纸广告□xx元

总计□xx元

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

商场劳动节活动策划篇六

二、地点：小学

三、活动项目：

一男子定位投篮：

裁判：

每人每轮投5粒篮球，每投中一粒球，奖给一块雕牌透明皂。

二男子、女子定位投铁环：

裁判：

每人每轮投5个铁环，每投中一环，奖给相应奖品。

二女子夹珠子比赛：

裁判：

1、分组进行，每组10人，每轮比赛时间3分钟；

2、每组按夹珠子量分：

一等奖2人，奖给洗发水一瓶；

二等奖3人，奖给雕牌香皂一块；

三等奖5人，奖给雕牌透明皂一块。

四趣味游戏：

裁判：

1、背靠背夹气球比赛，走10米往还的距离。

2、各校选派两队参赛；

3、按速度分：

一等奖2队，奖给洗发水一瓶；

二等奖3队，奖给雕牌香皂一块；

三等奖5队，奖给雕牌透明皂一块。

四、其他：

1、所有参加活动的教职工将获得一份纪念品；

2、活动结束后芦山小学宴请参加活动的全体教职工。

商场劳动节活动策划篇七

为提升各行业品牌知名度，扩大各公司销售规模，综合利用邮政产品，特别是化妆品、食品、餐饮、健身、保健品等行业，展开以下推广活动。

一、简介

随着居民消费水平的日益提高，快速消费品行业得到了迅速发展，而这一行业竞争日趋激烈，如何在强势的市场中占领一席之地，扩大市场份额，是营销的首要目标。

“五一欢乐购”商函是借助邮政优质数据库资源，快速准确地抓住目标消费群体，拉近商家与客户的距离，从而帮助商家在激烈的商战中成功胜出，是邮政推出的一项长效新型商函业务。

五一劳动节即将来临，作为传统黄金周时期，也是消费旺季。通过“五一欢乐购”商函，我们快速地将商家促销信息传递给具有消费实力的特定客户，以人性化的方式打动客户，提高企业与消费群体的亲和力，更为企业提高品牌优势有显著的作用。

二、“五一欢乐购”业务详细介绍

“五一欢乐购”以节日为主题，发布对象为本市有较高消费能力的人群，约x万客户

消费者分布如下：

1. 本市购买基金和理财产品的用户□x万人
2. 本市白领女性(月收入3000以上)□x万人

商函主要形式：通过邮政信函形式进行发布，信封采用7号彩色塑料信封，正面印制商家的宣传广告。7号信封内搭载2-3家商家的促销宣传资料，如印刷精美的优惠券、推荐精品的海报、大客户会员招募函等。

三、“五一欢乐购”业务特点

- 1、针对性：广告针对性强，避免无效宣传。
- 2、独特性：由邮政企业发布、不仅信息量大，效果具有广泛性和可信度，具有较强的吸引力，能激起客户消费欲望。
3. 详尽性：独家发布专版广告，促销内容，画面规格自由选择，宣传内容自行确定，商品信息含量大，并可附加多种消费诱因。
- 4、安全性：通过邮政寄发，利用邮政的投递网络优势，使每一份“打开有礼”广告信函都能准确无误地送达收件人，对同行竞争具有营销信息保密性。

四、商函投放时间

4月20号商函制作启动，4月23日进行投放，4月25日至达指定

客户手中。(注：投放时间可根据客户需求略作调整)

五、投放价格

“打开有礼”广告商函一次发行最少x万份，免费使用市区高端消费者精品数据，发布费用x元/份(含信封、邮寄费)。

商场劳动节活动策划篇八

为了庆祝“五一”国际劳动节，以“我健康，我快乐”为主题，举行庆祝活动，特作如下方案。

一、领导机构：

组长：练伟东

副组长：黄祥初、彭新容、李国绥

成员：梁运娣、刘巧茹、张雁枫、温伟坚、卢咏红、

李文中、李淑娟、邓贵良

二、参加人员：全体教职工

三、活动内容：

1、第二届教职工乒乓球男女混合团体赛；

2、趣味体育比赛。

四、活动时间□20xx年4月23日至4月29日

五、活动要求：

- 1、各级组要高度重视，级组长要亲身组织；
- 2、参加比赛队员要准时到位参加比赛。

六、工作安排：

- 1、趣味体育、乒乓球比赛场地、器材由体育科组负责；
- 2、会场横标及摄影由温伟坚负责。

学校党支部

学校工会

20xx-4-10

附一：

第二届教职工乒乓球男女混合团体比赛规程

一、主办单位：县二小工会

承办单位：县二小体育科组

二、比赛时间和地点：

时间□20xx年4月23日至28日(星期四、五、一、二)下午4：30—6：20。

地点：本校乒乓球室

三、参加单位：

各科级组共10个代表队(英语与体育共同组队)

四、参加办法和资格：

1. 每队报领队(级组长)教练各1名(可兼队员)，队员5名(至少有3个女队员)。
2. 凡在我校教职工，身体健康者均可报名参加比赛
3. 报名截止：4月17日(星期五)送交体育科组邓贵良老师。

五、竞赛办法：

1. 比赛执行中国乒乓球协会最新审定的《乒乓球竞赛规则》。比赛采用五盘三胜制，每盘比赛至少有2个女队员上场，每局11分制，每2球交换发球权。
2. 各参赛队根据抽签，分2小组进行比赛。
3. 第一阶段采用分组循环赛，取小组前二名进入第二阶段比赛；第二阶段小组前两名采用交叉赛制，决出1至4名。
4. 小组赛中如遇二队积分相等，则相互间竞赛胜者名次列前；如三队积分相等，则以整个循环赛中的净胜局数多少决定名次；如再相等则以抽签决定名次。

六、比赛要求

(一)领队、教练和队员要文明参赛，服从规程安排，服从裁判。

(二)参赛者应按时参赛，迟到十五分钟视为弃权。弃权者判负。

七、录取名次和奖励：

比赛取前十名，第一名奖330元，第二名奖300元，第三名

奖280元，第四名奖260元，第五至十名奖240元。

八、未尽事宜另行通知

附二：

紫金县城第二小教职工“五一节”趣味体育比赛规程

一、主办单位：县二小工会

承办单位：县二小体育科组

二、比赛时间和地点：

20xx年4月29日(星期三)15：40—17：30

本校篮球场

三、比赛规程

(一)背靠背挤篮球往返接力

以级组为单位组队，每队6人，距离15米，两人一组背靠背，两手互握，手臂伸直，背上夹住1个篮球，站在起跑线后，比赛开始，两人夹着篮球侧向向前跑，绕过标志物，返回起跑处交同队另一组，依次进行，直到最后一组运动员躯干任何部位抵达终点线的垂直面時計取成绩，比赛采用每组2队同时进行，5组全部比赛完后用时短者名次列前。

规则：

(1)交接球时，交球者必须踏上起跑线，才能交接，否则必须重新交接。

(2)夹球跑过程中如果球未夹住滚开，必须拾回在原地夹球继

续比赛。

(二)同心协力跑

1、比赛器材：捆绑带若干条

2、参赛人员：6人(4女)

比赛规则：6人一组(至少4女)，用绳子把相邻的两只脚捆绑起来，绳子在膝关节以下部位，即6人7只脚，以裁判鸣哨开始计时，到对面标志处绕回，到达终点时计时结束，以用时少者为胜，赛道长25米、宽4米。在比赛中运动员如遇绑带脱落，应在原地重新绑好再继续比赛，否则视无效。

四、奖励办法：每项比赛第一名奖150元，第二名奖120元，第三名奖100元，第四至十名奖80元。