

最新五一促销活动方案前言(大全11篇)

项目策划需要充分考虑各方利益和需求，确保项目的可行性和可持续性。以下是一份完美执行的婚礼策划案例，从细节到整体都展现了高水准的策划能力。

五一促销活动方案前言篇一

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)

五一促销活动方案前言篇二

4、28-5、1嘉年华电脑也happy

五一某电脑公司的的促销活动方案二:活动目的

吸引人气,促进4、29-5、1期间销售,回报消费者

五一某电脑公司的的促销活动方案三:活动策略

以现场布置营造出浓烈的节日气氛;突显节日的温情、喜庆qq品牌具有独特的亲和力;注重消费者和卖家、台上台下、场里场外的互动。

五一某电脑公司的的促销活动方案四:活动安排

前期:宣传造势

前期宣传:派发dm□张贴海报,制作喷绘、广播电台,传播活动信息。

现场布置：舞台搭建、音响设备、气氛布置、色彩增添。

活动安排：以小规模、方便操作、延续性较强的活动为主，为中期宣传造势。

2、活动中期

这是本次活动的关键时期，以展示新鲜、有特色、吸引人的重头活动为主，将活动推向高潮。

3、活动延续期

本阶段为活动延续，主要将简单、易延续的活动继续下去，从而为活动谢幕。

五一某电脑公司的促销活动方案五：现场布置

现场布置原则：

简洁、时尚、大气，围绕活动主题开展

充分利用现有条件，有新意

喜庆热烈，能烘托出4、29-5、1气氛；

场地能配合到将举办的活动。

a□电脑城外部

1、路边树

说明：公路边树通过灯光、彩条、棉花雪球等进行装扮，给人火树银花的感觉，营造4、29-5、1气氛。

2、灯笼

说明：电脑城外部走道上方悬挂灯笼。

3、4、29-5、1许愿树

说明：大门两侧各摆放一棵大型4、29-5、1许愿树(详见许愿圆梦活动)。

4、横幅

说明：在电脑城大门外悬挂横幅(或巨幅)，内容为本次活动主题。

b□电脑城大堂

1、4、29-5、1鹿车

说明：在大堂中央搭建一个小型平台，上面通过简单的人物、情节布置一幅既有特色又有趣味4、29-5、1场景(以特殊造型题写出活动主题)，鹿车或4、29-5、1小物均可。四周以木桩或4、29-5、1小树合围。

2、空中花球

说明：在天花板通过灯光、彩条、雪花等进行装扮，在正中位置悬吊一巨型花球。

3、通道布置

说明：在一楼二楼各通道上空悬挂彩条、雪花、气球等；一楼至二楼栏杆以金布包装；通道地面各合适位置摆放4、29-5、1小树、鲜花。

4、活动主题

说明：在大堂一侧(背对上二楼的楼梯)摆放活动主题背板，

上有本次活动主题。

五一促销活动方案前言篇三

“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。

增进员工之间感情、发挥团队协作精神。

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

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。

桂平(乘大巴)南宁(乘飞机)北京

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)

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)

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。

扑克30副、小礼品

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。

活动过程中允许举办趣味游戏。

五一促销活动方案前言篇四

内容简介：五一黄金周的到来，给各大电脑买家提供了机会，您制定五一电脑促销方案了吗?没有制定也不用着急，世界工厂网小编已经为您制定了一整套的五一电脑促销方案，供您参考。

- 活动主题：爱传万家一网情深
- 活动内容：寻宝+路演+做游戏+爱心捐赠+募捐抽奖+商品宣传+同期报道
- 活动目的：利用五一黄金周的销售契机，通过此次活动拉动顾客进店率，传播品牌概念，树立社会公信力，吸引潜在客户。
- 活动形式：

前期宣传

商用体验店：各店面自制并张贴主题为“进店寻宝，爱心捐赠”的海报进行同期宣传，设报名点。

- 活动期间：4月29日--5月1日

各店面设抽奖及募捐点：2元献爱心可抽奖

活动现场转盘：现场每位选手分三次进行转盘比赛，取三次转盘数之和为最终成绩，五名选手一组，决出第一名进入复赛，复赛不缴费，规则同上，最后可对钱5--7名进行奖励。

各店出路演人员爱心宝贝

邀媒体报道

爱心公证

- 活动后续：

商用体验店：统计销量+效果总结

媒体：宣传报道(活动期间可同期报道)

- 活动执行及人员安排：

- 活动流程：

爱心签到板：参赛及捐款者自愿签字

分组：参赛者抽号分组。3--5人一组

爱心宝贝现场募捐

路演与转盘游戏相穿插

产品介绍、展示

爱心精神传递

- 活动开幕式与闭幕式

开幕式：大屏幕播放产品宣传片，用舞蹈、音乐、美女、帅哥吸引观众。然后主持人出镜，活动开始。

闭幕式：给获奖者颁奖，发表获奖感言，主持人致辞，传递活动意义，活动结束。活动不超过三小时。

五一促销活动方案前言篇五

二、地点：某某某某某售楼中心现场。

三、人员：工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

四、拟邀贵宾：市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

五、拟邀媒体：某某电视台、某某日报、某某新闻台等。

六、预定目标：对外传达某某某某某开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大某某某某某的社会知名度和美誉度，体现某某某某某的美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立某某地区某某某某房地产开发有限公司积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

七、会场布置：

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“某某某某某开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在某某某某某售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

八、开盘活动要点：

1、室内外表现

1)彩旗(彩条)

2)在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3)气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动内容：

1)军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开

盘庆典仪式的始终。

2) 腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3) 舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着某某某某美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由某某市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6：00开始接受排队。

本公司将于20某某年某月某某日上午8：00开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理

登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民(每人限购、取卡一张)

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款；不购房或超过购房时间期限此卡作废，不予兑换。可以自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

4、筹备工作：

1)拟定与会人员。于月日向与会领导发出请柬。

2)提前做好请柬，并确认来否回执。

3)提前5天向某某气象局获取当日的天气情况资料。

4)落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5)提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6)做好活动现场的礼品、礼品袋

7)提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩戴胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名；

3) 公司工作人员30名；

九、仪式流程：

11:00客户签约，开盘销售活动正式展开。

十、媒体：

1、报纸广告

27日、28日、30日在《某某日报》第某版刊登整版广告，告知某某某某某某开盘的信息。

2、电视广告

某某电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由某某电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出某某某某某某开盘的信息。

4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

十一、广告预算

1. 《某某日报》27、28、30日整版某某某某元

2. 电视台录制开盘录像及新闻报道某某某某元

3. 电台广告宣传某某某某元

4. 开盘仪式场地户外广告管理处审批某某某某元

5. 礼仪公司各项费用某某某某元

(含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持人酬金)

6. 气球(开盘现场及市区主干道)某某某某元

7. 鲜花盆景租赁某某某某元

共计某某某某某某元

五一促销活动方案前言篇六

每年的五月一日是五一国际劳动节，全世界无产阶级劳动人民共同的节日。国家规定每年“五一”劳动节为法定节假日，并允许周末调休，共放假3天。茶叶加盟店应该怎么开展五一茶叶促销活动呢?八友茶业小编下面给大家分享八友五一茶叶促销活动方案：

1、买多减得多

这种方式对于需要购买大量茶叶产品的消费者来说，吸引力是最大的。一般情况下，春节、国庆、尾牙等节日是开展这

种促销方式的最佳时机。只要产品质量好，价格适中，顾客甚至会拉动身边的亲朋好友一同组团购买，使茶叶加盟店在增加收益的同时还能建立良好的口碑。

2、限时折扣

限时折扣相信很多人都看到过，当你需要购买茶叶的时候，如果遇到限时折扣而且价格也不贵的适宜产品时，你是不是就会毫不犹豫的买下了呢？其实这是针对了大部分人的一个普遍的心理。限时折扣其实给消费者制造一种心理压力，刺激消费者的购买欲，缩短消费者的决策周期，促使消费者在短时间内达成交易。

3、回头折上折

有的八友茶叶加盟店在发货后会随货给客户一张回头消费的折扣券，但这个折扣券是有时间限制的。比如购买这次商品起的7天或者12天内再次购买本店的商品可以得到折上折的优惠，这样，如果顾客在购买产品之后觉得满意的情况下，就会促使其再次光临消费，因此而形成一个循环，让茶叶加盟店业绩不断得到提升。

4、满额促销

这种策略也是比较常用的，比如消费满多少就送礼品，满多少再买其他产品有优惠之类的都属于这种方式。

5、打组合拳

打组合拳就是捆绑销售，但要兼顾好消费者购买的产品和推荐的产品的相关性，还有兼顾到消费者需求的相关性。

以上五个促销方法就是本文介绍的有关于茶叶加盟店的五一茶叶促销活动内容介绍，相信您在通过阅读以后，对于这个

方面的问题有了更详细的了解吧!对于茶叶加盟店的创业者来说,促销活动很关键,不仅可以提高业绩,清理库存,又能够提高知名度和影响力。希望大家都能够抓住五一黄金周,举行各种形式的促销活动,赚得钵满盆满的。

五一促销活动方案前言篇七

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:

- 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

1、五月购物赠大礼,欢乐假期全家游,xx年5月1日—5月5日

- 2、心系千千结，十万爱情大展示□xx年5月1日—5月5日
- 3、迎五一旅游大礼回馈会员□xx年5月1日—5月7日
- 4、春季时装周□xx年5月1日—5月5日
- 5、打折促销活动□xx年5月1日—5月7日

五一促销活动方案前言篇八

五一节，是春节长假后的第一个黄金周，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。嘉元公司建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。

继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

- 1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)。
- 2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)。
- 3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、户外用品、运动用品、园艺用品)。
- 4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季、夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)。
- 5、福利消费(夏季消暑用品团体福利消费)。

我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖。我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了

顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；二是换季购物为主题的新品推广诉求；三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。如：

- 1、五一酬宾惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)。

2、劳动光荣低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)。

3、开心度长假低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)。

4、清凉一夏低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)。

5、欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)。

6、五一乐翻天购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)。

7、购物有乐趣吃上再拿上(游戏互动促销大规模的品尝买赠活动)。

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销主题及主力商品群后，要进一步规划各类商品促销比重，建议如下：

五一快讯各类促销品量(食品类)：

分类、主要品种、促销品数、让利幅度：

生鲜包装熟肉装210%-20%

散称熟肉、面包、散称饼干610%-20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯410%-20%

粮油色拉油25%-10%

10公斤代大米、面粉25%-10%

调味醋、酱油、味精、芥末油、花椒油(凉拌型)25%-10%

代干货(腐竹、粉丝) 210%-20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜 85%-10%

酒饮白酒(当地婚庆常用型) 23%-5%

啤酒(单支、罐装) 23%-5%

饮料(纯水、果汁、乳酸、茶) 105%-10%

冲调(柑粉、固体果味冲饮) 230%-50%

茶叶(散装、袋装) 420%-30%

休闲饼干 210%-15%

膨化 410%-15%

果冻 210%-15%

干果蜜饯 410%-15%

山楂 210%-15%

五一期快讯各类促销品量

非食品类分类主要品种

促销品数让利幅度洗化

洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化 810%-15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂 410%-15%

香皂(润肤型) 210%-15%

护肤膏霜(防晒、保湿型、换季护肤品) 1020%-30%

牙膏、牙刷 410%-15%

卫生巾、卫生纸 410%-15%

家居收纳整理袋、衣架 410%-15%

居室清洁用具 210%-15%

冰品制作模具、凉杯水具 210%-15%

雨具 210%-15%

家电夏凉家电(电扇、空调) 45%-10%

摄影器材(像机、胶卷、电池) 45%-10%

家纺内衣、睡衣、丝袜(夏凉型) 1010%-15%

床品(凉枕凉席) 210%-15%

毛巾(浴巾、毛巾被) 210%-15%

运动服、鞋 420%-30%

凉拖 420%-30%

文体运动器材(羽拍类、球类) 320%-30%

户外玩具类(风筝、摇控模型) 420%-30%

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销活动方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们

要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

- 1、买赠(一单购物达xx元赠xx物品)。
- 2、互动有奖游戏(一单购物达xx元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)。
- 3、刮刮卡(一单购物达xx元赠卡一张，刮开兑奖)。
- 4、现场试吃试用(请厂家多提供)。
- 5、演艺(请演艺队营造气氛)。
- 6、小鬼当家。

我们建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

五一促销活动方案前言篇九

五月春夏交替，爱美的人们此时对于化妆品的要求也有了更替变化，主动需求增加。精明的化妆品商家们自然不会放过这样的促销好时机，但是到底要如何去操作五一化妆品促销活动，才能取得好效果就值得思考了。但是有一点是不变的，帮商家完成商品促销、提高销量的是消费者，因此，只有把促销做到消费者心理去，才会取得好效果。

分析自己化妆品消费群体的消费习惯、消费水平，这一数据根据专营店以往同时期或相近时期店内顾客的客单量、购买单品价格带、购买频率、品牌购买动向、畅销产品分类，同

时还要分析商圈目标消费者的构成，以及当地消费者喜欢的促销模式、赠品等构成。分析数据出来后才能做出有针对性的促销对象及促销产品，以及采用何种促销方式。

常用的促销活动手段主要有产品特价、品牌折扣、买赠、加钱增购、限时抢购、空瓶抵现换购等等。

专营店从品牌产品或是流通产品中挑选几款消费者熟悉或较熟悉的特定产品做特别优惠价格来吸引消费者，挑选消费者熟悉的产品，价格对比度会清晰，消费者能切实感受到促销优惠的力度。消费者不熟悉的产品尽量不做特价，因为消费者对产品了解不深，是没有太大吸引力度。

县乡级市场的中低端消费者则喜欢日常家居用品，（如电吹风、电饭锅、高压锅、电磁炉、餐具、食用油、纸巾等等）。

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力度，增购金额要根据换购产品的成本来定。（如买满化妆品100元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。）

限时抢购，在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购，以较低价格出售的促销活动。在价格上和原价要有一定差距，才能达到抢购效果。限时抢购的目的，是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，而空瓶刚好抵现金来购买化妆品，以实现空瓶的价值，促使顾客消费的一种手段。（如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产品时，抵现金五元或十元，抵现金的额度需要进行成本和利润的核算）；要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。

要提升消费者的入店率，商家还可以对消费者开展免费化妆、

免费咨询、抽奖活动，更好地吸引消费者，配合店内促销活动，达到促销目的。

五一促销活动方案前言篇十

X.X——X.X

xx超市在这美好的秋季与您相约[x月x日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

花好月圆人团圆盛隆送礼喜连连

卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、宣传方式：

中秋档可是销售黄金段，为了快速有效的抢占市场份，向广大客户及潜在客户广发短信

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张；

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元；（此券限活动期间使用）

指定月饼品种有：

b.购保健品或酒（指定商品）可分别抵1元、2元、3元使用。（此券限活动期间使用）；已买断的酒为使用品牌。

中秋礼券

a类保健品或酒此券可抵1元

b类保健品或酒此券可抵2元

c类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“xx团圆奖”“xx喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品（礼券、现金）

b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品（礼券、现金）

c.盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品（礼券、现金）

d.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份（9月28前）

奖价值1元的盛隆购物券一张（9月28后）

奖项预设置□a共100个□b共1000个□c共10000个；

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画（一中秋节的活动内容为主）、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

条幅：10米*6元/条*26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张*10万=1万元

吊旗：2.5元/张*1000张=2500元

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定

- 1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；
- 2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。
- 3、吊旗dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。
- 4、连锁店负责各门店的条幅。
- 5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。
- 6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

五一促销活动方案前言篇十一

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)