

最新五一促销活动方案集合策划 五一促销活动方案集合(汇总8篇)

活动策划是一个互动和创造性的过程，需要团队合作和创新思维的支持。以下是小编为大家整理的年会策划案例，供大家参考和借鉴。

五一促销活动方案集合策划篇一

“五一”劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，这样一个节日寄托了一份对老百姓感激和深情的祝福，希望我们的劳动人民健康、快乐。今天“劳动”的概念已经得到很大延伸和创新，更多体现我们劳动人民的智慧和勤奋，同时也衬托拥有健康才能更好享受智慧的成果。这样一个含义与我们企业的经营理念“融古今智慧，创健康人生”一脉相承。具有两千多年历史的阿胶，不正是经过我们劳动人民千年来努力，才有今天的阿胶系列产品丰富延伸和创新，它积攒了多少劳动人的光荣与梦想，它是智慧的结晶，承载着人类健康的使命！在这样一个具有深刻意义的节日，东阿阿胶更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

五一促销活动方案集合策划篇二

团购就是顾客购买多台手机或者是几个顾客联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。团购的让利可以吸引顾客选择产品，顾客普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。爱听可以通过1-5%的让利达到产品的终端销量的大量提高，而消费者也不会产生产品降价过时的感觉。

五一促销活动方案集合策划篇三

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

手机五一促销活动方案第五部分：成本预算

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用5

场地费用 $0.1*5=0.5$

员工津贴 $12*0.01*54*0.005*5=0.7$

条幅 $0.005*3=0.015$

宣传单 $0.1元*10000=0.1$

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.5

其他费用0.2

现场布置费用0.05

小计7.865

五一促销活动方案集合策划篇四

目前知名手机促销现主要存在的问题：

1、目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2、目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。

3、目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。

2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱听手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

五一促销活动方案集合策划篇五

1、本方案由于制定时间较为仓促，加之一个好的活动方案不是一个人可以独立完成的，特别是各个活动的细节问题需要大家一同探讨完善。

2、在资金计划方面，需要结合各个活动细节和各部门协商结果，故此处无法做出正确预算。

五一促销活动方案集合策划篇六

1、预交诚意金最高10倍返还。

前1—10名，交诚意金50元，在活动期间正式签单时可抵500

元货款使用；

前11—30名，交诚意金50元，在活动期间正式签单时可抵300元货款使用；

前31—50名，交诚意金50元，在活动期间正式签单时可抵200元货款使用。

2、品质巅峰，价格低谷，全场最低低谷价6.9折起，

3、进店有礼：凭邀请函进店均赠送精美小礼品一份。

4、现场签单送礼：

5、现场签单幸运大抽奖：（各营销中心可根据实际情况适当进行变更）

一等奖冰箱一名（如海信冰箱bcd—576wt□价值4990元）

二等奖彩电二名（如飞利浦彩电32pfl1200/t3□价值2100元）

三等奖微波炉五名（如格兰仕微波炉g80f23n1p—m8□价值500元）

注：获奖者须补交足全款后方可领取上述礼品，并不予退单。

五一促销活动方案集合策划篇七

1、每个城市根据现有的资源和能力准确安排本次活动的点，作为活动点应具备的基本条件：

（1）现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列

（2）此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，

至少保证一天一名

(3) 此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础

(4) 需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行

2、在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容

3、终端的布置设计

(1) 在店门口要有活动的告知（比如海报或kt板展示活动内容或伊拉宝告知活动内容）

(2) 在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放

(3) 店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛

(4) 在店内堆头上要放上摸奖箱/赠品进行展示，激发消费者购买欲望

(5) 店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

五一促销活动方案集合策划篇八

1、首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强劲的节拍性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。

2、游戏可选择孩子参与（孩子富有吸引一定的吸引力，能吸引消费者的注意），可根据舞台的大小选择参与者，例如：爱怎么听就怎么听，绚出你自己。根据手机造型摆出自己认

为最酷的姿势并说一段话其中包括爱听两个字，在规定时间内谁姿势最多最优美获胜；喜欢她/他就要让她/他听见。在规定时间内给自己的亲人或者朋友打去电话并说出我在爱听手机专卖店参加活动，希望把我的快乐与你分享，然后说出祝福的四字短语，说得最多且无重复者获胜；爱听也爱做，彩铃创作先锋。现场制作各种铃声，并用爱听手机播放，并让现场观众参与投票，得票最高者获得大奖爱听手机一部，参与投票的观众也将获得爱听手机链一个。活动与舞蹈歌唱表演等穿插进行可以重复进行多次比赛设置不同级别的奖品若干。

3、主持人对爱听最近新研制推出的手机进行介绍，。大多介绍的手机应是价格高，特色突出的手机（不要介绍时间太长，介绍时要看人数的多少来进行介绍，介绍时要幽默，能使消费者听进去，从而在消费者购买时能起到一定的增加销量的效果）。

4、买手机有赠品同时还可以抽奖一次，抽到奖的，主持人应进此奖进行发挥，刺激消费者购买。