# 2024年五一劳动节活动策划方案制作(九篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-08-10

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。五一...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**五一劳动节活动策划方案制作篇一**

欢度五一感恩回报千万家。

20xx年xx月xx日-xx日(周xx—周xx)。

1、惊喜换购仅需xx元。

超市一次购满xx元，凭发票到服务台加xx元换购商品(价值xx元左右)。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您。

超市一次购物满xx元，收款时凭超市海报单页xx元抵金券剪角，冲减xx元现金(海报剪角有效期为xx年xx月xx日——xx年xx月xx日)。

注：团购及场外个别专柜不参加。购物金额xx元以上不累计计算。每次只能使用一次。

3、买xx元送xx元现金券。

活动内容：超市一次购物满xx元送价值xx元的(超市专柜/联谊商业单位)xx现金券一张，买xx元送xx张，多买多送。

注意事项：

1、现金券只能在指定专柜使用。

2、现金券在xx月xx日至xx月xx日期间消费有效。

3、现金券不找零，不兑换现金。

4、购买xx专柜满xx元时使用一张，满xx元时使用xx张，依次类推。

5、现金券盖有本公司公章均为生效。

6、本次活动的最终解释权归xx购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

**五一劳动节活动策划方案制作篇二**

1. 节日购物赠大礼，欢乐假期全家游

2. 心系千千结，十万爱情大展示

3. 会员节日大回馈

4. 春季时装周

5. 打折促销活动

6. 印制商城《xx》假期班

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月xx日——5月xx日

2. 心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月xx日——5月xx日

3. 迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月xx日——5月xx日

4. 春季时装周：20xx年5月xx日——5月xx日

5. 打折促销活动：20xx年5月xx日——5月xx日

商城及各分店

（一）五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升商城人气，创造销售佳绩，特举办“欢乐假期乐不停”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

① 5月xx日——5月xx日，凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。

② 凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票（限三人）一张。

③ 凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票（限四人）一张。（不累计赠送）

④ 凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

⑤ 凡当日累计消费正价商品满xx元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

注：此次活动仅限于服装品牌（会员卡只积分不打折），厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物xx元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度xx折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。（附：旅游价格表一份）

（二）心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线 尽显温馨

五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

① 五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名（用于抽取幸运顾客）、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

② 每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算xx块，xx元；红色尼龙绳：xx元；情侣旅游套票价值xx元；宣传活动x展架，总计xx元，由商城承担活动费用。

（三）迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：商城

为感谢银座会员多年来对商城的支持，截止至20xx年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的商城会员，于20xx年5月1日——5月7日期间，可凭会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。（过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布）

第一名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家（限三人）豪华旅游套票一张。

第二名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。

第三名的会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票（限三人）一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值xx元/人×3=xx元；情侣豪华旅游套票价值：xx元；济南近郊家庭旅游套票（限三人）价值：xxx×3=xx元，总计xx元，由商城承担活动费用。（附：旅游价格表）

（四）商城20xx春季服装周

活动时间：20xx年5月xx日—5月xx日

活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围；

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为商城扑克牌等小奖品；

（五）五一商品打折促销

① 限时抢购

活动时间：20xx年5月xx日——5月xx日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行5—6折限时抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月xx日之前报策划部统一安排。

② 五一打折促销

活动时间：20xx年5月xx日——5月xx日

活动内容：

不参加“欢乐假期乐不停” 活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。

注：1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的＇不再享受会员折扣；

2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

3、商城不承担费用。

（六）印制商城《xx》春季版一期

印制商城《xx》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍商城，提升商城人气，更好的树立商城在全省的形象，突出商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《xx》春季版一期。

（七）延长节日期间营业时间

因五一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际，为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚xx：00，进一步提升商城引领时尚消费的经营特色。

**五一劳动节活动策划方案制作篇三**

一、活动主题：浪漫的五一温馨的

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

1.有奖购物促销。凡在\_\_\_购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等;每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在\_\_\_广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约\_\_元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2.“\_\_\_采风，今夏清爽”---淄博\_\_\_第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在\_\_\_购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜。\_\_\_购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间\_\_\_购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表相关文章。

(4)免费保养、维护，大规模的进行电话回访。在空调节前十天，每天向新老用户赠送室外机的防雨罩，防雨罩统一印有“\_\_\_倾情奉献”字样。进行社区服务，真情奉献，树立形象，宣传带动。

(5)大范围的赠礼、特价销售活动。此外，每天搞一个小时的竞价销售活动，提前预告，卖场拍卖。

(6)“空调节亲情电话”——购买空调的用户，均可获赠一个月的气象信息，每天一次(晚上7：45)。老用户可享受两个周的气象信息。此活动与电信公司合作，通过预交一定的费用，定时向客户留下的电话号码播放气象信息、穿衣指数、防晒指数、舒适度指数、空气污染指数、上下班天气预报等信息。

(7)每天早8：00第一个打入空调电话者，为幸运“采风”者，可享受半价优惠，让人惊喜，感受刺激。

(8)盛大的开幕仪式和展销活动。

3.会员“购物积分假日游”活动，从活动推出日开始，累计会员购物金额，凡购物满\_\_元者，赠价值120元旅游票一张;购物满5000元者，赠价值120元旅游票两张;购物满8000元者，赠价值120元旅游票三张。把活动方案与商品信息通过中邮专送广告，传达到每位会员，以期引起他们的广泛参与。

4.“买一件t恤，献一元爱心”---淄博\_\_\_购物广场t恤义卖活动。五一节前后，在广场上举行义卖活动，每天拿出一定的件数，所卖款项将捐赠给希望工程，活动由团委组织实施。

5.“休闲运动系列时装展”利用\_\_\_礼仪时装模特队，选择休闲、运动、时装在广场表演，配合卖场销售，主推二商场休闲和三商场体育时装类，造势销售。

6.“糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出\_\_\_“食品周”和\_\_\_“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

7.建立\_\_\_购物广场网站。全程报道\_\_\_购物广场五一节的促销活动。

1.经济台《\_\_\_信息港》栏目中全面介绍\_\_\_购物广场五一节的各项促销活动。

2.广播电台新闻台、文艺台利用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3.利用淄博晚报、鲁中晨报各做一次整版广告。

4.营业现场广播滚动播出活动内容。

5.\_\_\_网站全程报道五一节系列活动。

6.与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7.利用上述媒体新闻报道。

1.装饰店面。利用绢花制作浪漫五一彩门，费用600元左右。

2.天井和一楼天顶处，利用花球装点，撤下红灯笼。费用1000元左右。

3.彩色气球装饰约\_\_元。

4.绿色仿真植物装点1000元左右。

**五一劳动节活动策划方案制作篇四**

活动目的：

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

活动准备：

小品表演、文具书包等。

活动过程：

(一)、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师(报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。)

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

支持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么?下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

支持人：是呀，劳动人民太辛苦了!他们为了幸福美好的生活，日夜操劳，“五一”劳动节是他们的节日，也是我们在座每一位同学父母的节日，那你知道你的父母都是从事什么工作的?

支持人：我们的父母为了生活，也为了我们每一位同学，他们真是太辛苦了!我们小朋友应该怎么做呢?请看两个小品，看看哪个小朋友做得对?

支持人：请同学说说哪个做得对?为什么?下面我请同学说说你在家都帮爸爸妈妈做些什么事?

支持人：同学们真能干!为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下(请五位同学比赛整理书包和穿衣)。

支持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”?(不是)对!热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

(五)请辅导员老师讲话(同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。)

(六)呼号(全体立正师：准备着，为共产主义事业而奋斗!生：时刻准备着!)

(七)、退旗，敬礼

(八)、我宣布二(1)中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束!

五一国际劳动节亦称“五一节”，在每年的五月一日。它是全世界无产队级、劳动人民的共同节日。

此节源于美国芝加哥城的工人大罢工。18\_\_年5月1日，芝加哥的二十一万六千余名工人为争取实行八小时工作制而举行大罢工，经过艰苦的流血斗争，终于获得了胜利。

为纪念这次伟大的工人运动，182年7月第二国际宣布将每年的五月一日定为国际劳动节。这一决定立即得到世界各国工人的积极响应。

\_\_年5月1日，欧美各国的工人阶级率先走向街头，举行盛大的\_\_\_\_与集会，争取合法权益。从此，每逢这一天世界各国的劳动人民都要集会、\_\_，以示庆祝。

**五一劳动节活动策划方案制作篇五**

活动背景分析：

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，提升银座商城的企业形象及以文经商的特点，银座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银座的形象，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：

一。 系列活动主题：

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。 印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

二。 活动时间：

1。 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20\_\_年5月1日5月5日

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

三。 系列活动范围：

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店

四。 系列活动内容：

(一)五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办五月购物赠大礼，欢乐假期全家游即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

① 5月1日5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

② 凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③ 凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④ 凡当日累计消费正价商品满12000元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

⑤ 凡当日累计消费正价商品满20000元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物300020000元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8。5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线 尽显温馨

五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以心系千千结，十万爱情大展示为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的爱之物语在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

①五一期间，活动在商城前广场举办心系千千结，十万爱情大展示活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

② 每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情侣套

票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算5000块，0。5元/块5000=2500元;红色尼龙绳：50m5元/m=250元;情侣旅游套票价值xx=1000元;宣传活动\_展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：银座商城

为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至20\_\_年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的银座会员，于20\_\_年5月1日5月7日期间，可凭银座会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布)

第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：10002=20\_\_元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：1003=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。(附：旅游价格表)

(四)银座20\_\_春季服装周

活动时间：20\_\_年5月1日5月7日

活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围;

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为银座扑克牌等小奖品;

(五)五一商品打折促销

① 限时抢购

活动时间：20\_\_年5月1日5月7日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行56折限时抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月26日之前报策划部统一安排。

② 五一打折促销

活动时间：20\_\_年5月1日5月7日

活动内容：

不参加五月购物赠大礼，欢乐假期全家游 活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。

注：1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣;

2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

3、银座不承担费用。

(六)印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍银座，提升商城人气，更好的树立银座在全省的形象，突出银座商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《精品购物指南》春季版一期。

(七)延长节日期间营业时间

因五一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际，为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚10：00，进一步提升银座引领时尚消费的经营特色。

五。 系列活动费用预算：

1。心系千千结，十万爱情大展示活动幸运情侣五一期间济南近郊旅游两人情侣套票费用(商城承担)：手绢初步预算5000块，0。5元/块5000=2500元;红色尼龙绳：50m5元/m=250元;济南近郊情侣旅游套票价值xx=1000元，总计约3750元。

**五一劳动节活动策划方案制作篇六**

xx月xx日-xx月xx日。

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、xx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，享方便实惠，赢精彩大奖。

五一逛xx，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

xx月xx日-xx月xx日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop，广播宣传。

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌xx块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告帖纸，中空巨幅两条。

1、五一黄金周，低价降到底，推出一期xx海报xx月xx日至xx月xx日，单品分类，生鲜xx，食品xx，非食品xx，专柜xx，老店xx。

2、五一逛xx，购物中大奖。

3、低价降到底，好运转不停。

4、xx月xx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、xx月xx日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。

6、xx月xx日“五一逛xx，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出（内部员工）。

7、“xx才艺秀”报名正式启动，xx月xx日至xx月xx日报名，xx月xx日第一场预赛。

8、xx月xx日xx节，母亲购物有礼。凡于xx月xx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。

**五一劳动节活动策划方案制作篇七**

一、开锣省钱、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵：\_\_商场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。

内容：

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

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

\"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\"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)。

b、开锣时刻、争分夺秒 (活动时间：\_\_年5月1日至\_\_年5月7日止)

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于本次活动，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。

c、玩转价期(活动时间：\_\_年5月6日晚20：00开始)

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。

**五一劳动节活动策划方案制作篇八**

浪漫的五一温馨的xx

4月xx日—5月xx日

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、xx会等活动和xx超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

1.有奖购物促销。凡在xx购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在xx广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2.“xx采风，今夏清爽”---xx第二届空调节。

（1）购机抽奖，互赠空调。用户在xx购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

（2）销售排行榜。xx购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月x日—5月x日之间xx购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

（3）主题为“空调与我现代生活”的系列征文。客户可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表相关文章。

（4）免费保养、维护，大规模的进行电话回访。在空调节前十天，每天向新老用户赠送室外机的防雨罩，防雨罩统一印有“xx倾情奉献”字样。进行社区服务，真情奉献，树立形象，宣传带动。

（5）大范围的赠礼、特价销售活动。此外，每天搞一个小时的竞价销售活动，提前预告，卖场拍卖。

（6）“空调节亲情电话”——购买空调的用户，均可获赠一个月的气象信息，每天一次（晚上x：x）。老用户可享受两个周的气象信息。此活动与电信公司合作，通过预交一定的费用，定时向客户留下的电话号码播放气象信息、穿衣指数、防晒指数、舒适度指数、空气污染指数、上下班天气预报等信息。

（7）每天早x：00第一个打入空调电话者，为幸运“采风”者，可享受半价优惠，让人惊喜，感受刺激。

（8）盛大的开幕仪式和展销活动。

3.会员“购物积分假日游”活动，从活动推出日开始，累计会员购物金额，凡买满xx元者，赠价值xx元旅游票一张；买满xx元者，赠送价值xx元旅游票两张；买满xx元者，赠价值xx元旅游票三张。把活动方案与商品信息通过中邮专送广告，传达到每位会员，以期引起他们的广泛参与。

4.“买一件t恤，献一元爱心”xx购物广场t恤义卖活动。五一节前后，在广场上举行义卖活动，每天拿出一定的件数，所卖款项将捐赠给希望工程，活动由团委组织实施。

5.“休闲运动系列时装展”用xx礼仪时装模特队，选择休闲、运动、时装在广场表演，配合卖场销售，主推二商场休闲和三商场体育时装类，造势销售。

6.“糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出xx“食品周”和xx“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。用特价或半价拉动购买。

7.建立xx购物广场网站。全程报道xx购物广场五一节的促销活动。

1.经济台《xx信息港》栏目中全面介绍xx购物广场五一节的各项促销活动。

2.广播电台新闻台、文艺台用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3.用xx晚报、xx报各做一次整版广告。

4.营业现场广播滚动播出活动内容。

网站全程报道五一节系列活动。

6.与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7.用上述媒体新闻报道。

1.装饰店面。用绢花制作浪漫五一彩门，费用xx元左右。

2.天井和一楼天顶处，用花球装点，撤下红灯笼。费用xx元左右。

3.彩色气球装饰约xx元。

4.绿色仿真植物装点xx元左右。

**五一劳动节活动策划方案制作篇九**

一、活动主题：浪漫的五一?温馨的\_\_

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

1.有奖购物促销。凡在\_\_购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电 话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等;每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在\_\_广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约\_\_元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2.“\_\_采风，今夏清爽”---淄博\_\_第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在\_\_购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜。\_\_购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间\_\_购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我?现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表相关文章。

(4)免费保养、维护，大规模的进行电 话回访。在空调节前十天，每天向新老用户赠送室外机的防雨罩，防雨罩统一印有“\_\_倾情奉献”字样。进行社区服务，真情奉献，树立形象，宣传带动。

(5)大范围的赠礼、特价销售活动。此外，每天搞一个小时的竞价销售活动，提前预告，卖场拍卖。

(6)“空调节亲情电 话”——购买空调的用户，均可获赠一个月的气象信息，每天一次(晚上7：45)。老用户可享受两个周的气象信息。此活动与电信公司合作，通过预交一定的费用，定时向客户留下的电 话号码播放气象信息、穿衣指数、防晒指数、舒适度指数、空气污染指数、上下班天气预报等信息。

(7)每天早8：00第一个打入空调电 话者，为幸运“采风”者，可享受半价优惠，让人惊喜，感受刺激。

(8)盛大的开幕仪式和展销活动。

3.会员“购物积分假日游”活动，从活动推出日开始，累计会员购物金额，凡购物满\_\_元者，赠价值120元旅游票一张;购物满5000元者，赠价值120元旅游票两张;购物满8000元者，赠价值120元旅游票三张。把活动方案与商品信息通过中邮专送广告，传达到每位会员，以期引起他们的广泛参与。

4.“买一件t恤，献一元爱心”---淄博\_\_购物广场t恤义卖活动。五一节前后，在广场上举行义卖活动，每天拿出一定的件数，所卖款项将捐赠给希望工程，活动由团委组织实施。

5.“休闲运动系列时装展”利用\_\_礼仪时装模特队，选择休闲、运动、时装

在广场表演，配合卖场销售，主推二商场休闲和三商场体育时装类，造势销售。

6.“糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出\_\_“食品周”和\_\_“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

7.建立\_\_购物广场网站。全程报道\_\_购物广场五一节的促销活动。

1.经济台《\_\_信息港》栏目中全面介绍\_\_购物广场五一节的各项促销活动。

2.广播电台新闻台、文艺台利用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3.利用淄博晚报、鲁中晨报各做一次整版广告。

4.营业现场广播滚动播出活动内容。

5.\_\_网站全程报道五一节系列活动。

6.与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7.利用上述媒体新闻报道。

1.装饰店面。利用绢花制作浪漫五一彩门，费用600元左右。

2.天井和一楼天顶处，利用花球装点，撤下红灯笼。费用1000元左右。

3.彩色气球装饰约\_\_元。

4.绿色仿真植物装点1000元左右。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找