# 五一促销活动方案前言(15篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-09-06

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。五一促销活动方案前言...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**五一促销活动方案前言篇一**

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。

五月正是天气转暧并趋于稳定的季节，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：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。

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

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：xx年5月1日至xx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。

3、玩转价期（活动时间：xx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。

**五一促销活动方案前言篇二**

一、活动背景分析

如果说若干年前的手机市场是成功多失败少，而且还造就了许多“奇迹”的话，那么如今的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。不包括黑手机，正常渠道中销售的手机就有1200多款，价格战已大大压缩了手机行业参与者(包括厂商、渠道商、零售商)的平均利润，投资人士也早已将这一行业列入高风险行业。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场分额上演经典之战可谓难之又难。但我们大可不必为手机的营销过度担忧，随着社会的进步科技的发展，通讯产业蓬勃发展十几年的营销培育了广大消费者对手机的需求，有需求就会有市常

二、活动时间

5月1日——7日

三、活动地点

终端销售店铺及门前搭台演出。

四、活动方式

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题

爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见。爱听也爱做，彩铃创作先锋。

一、手机促销活动现状评述

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。

二、本次活动的主要优势

1、活动开展时逢5、1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。

2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

1、锁定目标消费群体：18-40岁群体，包括在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。(品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。)

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

一、室外展台布置

1、街道布置：

在终端商铺临街街每隔80米，高3.5米的地方悬挂条幅(每个条幅的标语都不相同)，一共三个条幅。分别为“爱怎么听就怎么听，绚出你自己”，“喜欢她/他就要让她/他听见”，“爱听也爱做，彩铃创作先锋”

2、舞台布置：

\*1米高，长为4.5米，宽为2.5米的台子，用红地毯铺上。

\*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市(爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

\*舞台左右各放两个音响

\*舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

\*舞台前在摆个气模

3、柜台设置：

\*柜台和舞台距离为8米，用12个玻璃柜台围成一个正方形

\*柜台里放个木制三脚架高2.5米，用来贴海报

\*真机放在柜台里

\*柜台上放模型，模型下放着相应的传单

\*柜台的手机应按价格摆放

\*每个柜台旁都安装一个太阳伞(防止天气太热晒到机器和影响销售员和消费者)

\*每个柜台有两位销售员

二、人员选择

1、舞台人员选择：

舞台的演员选择乐队现场配合一般艺术学校学生演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。主持人外观，表达能力进行审核，要幽默，并且有很强的应对现场的能力,还要配一个电工(防止出现电力方面的问题，好即时修复，也可以帮助搬运奖品之类的)。

2、柜台销售人员选择：

首先这些人员要有过销售经验，选择的人员外貌也要经过审核，对服务态度也要有一个大概的考核，经过培训让她们了解爱听每款手机的功能和特色，并针对不同人群灵活运用手机展示手机的不同功能，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来(从而可以提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩)。

三、服装的选择

1、舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员(女)的服装为公司统一深色短袖衬衣和职业套裙衬衣背面为公司标志，正面写有爱听字样，并佩带柜台销售人员的标志。

四、舞台表演

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。

五、发放传单

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。可将传单印上一定的产品特性题目问答，若消费者回答正确全部题目可到特定柜台获得主管签名一张凭此可以特价购买爱听手机一部或者购买限量珍藏版手机一部(这里的特价机为中档机型且特价的售价略低于成本在此主要为带旺人气和提高宣传单的使用效率而限量版对于手机作为一种体现时尚和品味的产品，更有着巨大的吸引力)。

一、宣传周期

4月20——31日作前期宣传，通过高空媒介如电视等进行市场进入前的强势宣传引起消费者对此商品的强烈好奇心。通过pop等低空方式进行悬念式广告投放，让消费者想知道“爱听”究竟是什么东西。(电视的广告选择终端销售店铺所在的地方电台，节约成本。也可选择报纸进行故事性连续广告宣传。)

5月1日——7日活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

二、宣传地域覆盖面

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

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\*5+4\*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

一、增殖服务

推出适合手机特色的增殖服务，实行手机图片彩铃无限量自由免费下载(通过到指定销售店铺进行)。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

二、团购优惠

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。

一、社会影响

此次促销是刺激消费者的认知，以品牌认知为目标的表现策略，提高认知度，强化记忆度达到最基本的认知和知晓的目的，运用乐队引起消费者的注意，通过介绍手机，作游戏，无偿领奖的方式引发消费者的兴趣，增强消费者的记忆，良好的服务态度，以及广告宣传让消费者能看过来，停下来，买回来，直到使顾客满意再回来。

二、活动模式的建立与可持续性

本次活动是一个宣传投入小便于各个城市应用的可执行性强，影响力强的可通用模式，便于复制和推广应用。

**五一促销活动方案前言篇三**

辞旧迎新的阳历新年即将到来。新年总归都是喜庆的，就算去年之中发生过任何让自己难过的事情，新的一年到来之后，都会给人一种新的气象，新的期望。而美容院连锁加盟机构，希望能够在新的一年中，为新老顾客带来新的气象。很多的顾客都喜欢在新年的第一天，能够通过“改头换面”，收获新年的运气，不论是事业还是爱情都能够双丰收。所以，面对元旦价钱，按照惯例，美容院都会进行一系列的促销活动，感恩顾客的同时，也希望为顾客的带来新一年的祝福。

：迎新贺岁，感恩回馈

：2024年12月31日——2024年1月5日

1、美容市场分析

1月1日到3日是国家法定的假期，所以势必会引发新年第一波美容销售狂潮，而在这段时间各大美容院一定也会好好的把握住这个机会，吸引顾客展

开强势的促销。以此来抢占新一年的美容院的市场份额。对竞争对手进行一定的了解，知道主要的竞争对手已经形成的促销方案以及还处于策划萌芽状态对手的信息

资料。一般来说，在美容院内进行促销活动的方案，主要有“一元抽奖”、“套餐赠送”、“进店送礼”等集聚人气的活动。

2、营销策略

为了打响2024年的第一炮，美容院直营店或者单店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的商机。

a.疯狂的美容院

只要在1月1日到店消费的顾客，进店前100名顾客，就能够获得由感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

b.会员有礼

(1)为了答谢广大顾客2024年的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

(2)同时在活动期间，凡是持有美容院直营店的vip会员卡的会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

c.感恩会员

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有美容院直营店为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等。

d.噼里啪啦过新年

为了让顾客感受到新年的气氛，对于传统的中国人来说，喜欢在新年放鞭炮，为自己打出一个好势头。而在美容院这种公共场所，燃放爆竹十分的危险。所以为了

能够体现出节日的氛围，美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年

礼品等着你，为您的新年开头带来好的运势。

**五一促销活动方案前言篇四**

一、总体思路

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间：8月16(周四)——8月19日(周日)

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——200钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券 西装77元抵扣券 鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券 服装配饰9折卡 华服6折卡 婚纱摄影8折卡

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二)全场活动

1、全场主题活动

(1)活动主题

浪漫七夕，幸运77

——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2)活动策划

由店内商家提供77件商品做为礼品，周六日在共享空间设置活动区，制作一块大kt版，画面为77件礼品的名称和图片，按照惯例，将所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单类累计消费超过一定额度即可参加活动，选择77件礼品中的一件，先符合条件者享有优先选择权。

(3)奖品

店内各商家每家提供一件售价不低于100元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以100元抵扣券形式代替。消费者现场抽奖，现场领取奖品。

(4)促销物料准备

①kt版设计及制作

②活动规则说明水牌

④活动场地所需桌椅

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送相声情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

**五一促销活动方案前言篇五**

：让您美丽，让您的男人心动

在1个星期的时间内，在美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的妙计：

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支;

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的刮卡抽奖活动，给男人心动的惊喜，才是上上计。

奖品分设有：dvd，电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

专为女性预备的双重厚礼

活动内容：在活动期间内，凡在美容院买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

1)手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额);

2)手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额);

：贴心美容卡，给亲朋好友一份惊喜

随着人们的健康意识和美容意识的增强，三八妇女节对美容市场有很大的拉动，也有越来越多的人选择美容卡作为礼物送给亲朋好友。

今年三八妇女节，美容院也可推出以美容卡为主题的促销活动，以“给亲朋好友惊喜”为主题，将美容的理念拓展到“心”的层面。可以针对三八妇女节推出特别版本的美容卡。

**五一促销活动方案前言篇六**

活动主题：美容院万圣节搞怪大联欢

活动时间：xx年10月30日至11月2日

活动内容：万圣节活动期间，凡是顾客消费满500元—1000元者就可赠送一份万圣节卸妆礼品，达到1000元以上送万圣节肌肤护理礼包一份。(注：每张小票只能使用一次)

活动事项：

1、活动前期，美容院要做好活动的整体广告宣传，促使万圣节活动能够有秩序的执行，同时还必须有关部门对活动起到监督;

2、活动期间，每一个员工必须要非常了解活动的内容，最好是前期对员工进行一定的检查工作，了解美容师是否都能清楚向顾客传达活动的详细内容;

3、根据店内活动的具体安排情况，前台在接待顾客期间，需要及时做好咨询及解释工作，并且做好顾客进行活动礼品的发放工作。

**五一促销活动方案前言篇七**

主题：xx年1月1日至3日

时间： 美容院美丽新年酬宾 做完美女人

内容：

1. 专家促销。请专家学者授课时要采取预约的形式，一是显示专家的尊贵，二是确保参会人数。专家讲课内容化妆品知识、中医养生、形象设计、化妆等话题。

2. 健美活动：邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院新服务、新产品。

主题：迎新贺岁 元旦真情回馈

时间：

xx年1月1日至5日

内容：1.只要在1月1日到美容院消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值xx元的豪华大礼包。

2. 凡是1月1日—1月5日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

3. 活动期间，凡是持有美容院的vip卡的会员，就能够享受叁到五折特价项目产品的优惠活动。

主题：美容院好礼贺元旦

时间：xx年1月1日至3日

内容：凡在美容院当日购物累计满1000元，即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在美容院直接选购您心仪的礼物。

主题：美容院迎元旦 惊喜大放送

时间：xx年1月1日至3日

内容：

凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金

一等奖：现金200元(每天限3名)

二等奖：现金100元(每天限10名)

叁等奖：现金50元(每天限15名)

四等奖：现金10元(每天限30名)

五等奖：现金5元(每天50名)

**五一促销活动方案前言篇八**

活动主题：“粽”意香浓，情系万家

活动目的：在端午节来临之际，美发会所可以利用该节日做有奖竞争促销活动，以提升美发会所业绩、传播上下五千年中华民族的伟大历史，塑造良好的美发会所品牌形象为主。

活动时间：2024年6月17日-6月22日

活动内容：

1、凡有兴趣的消费者均可参与免费有奖问答环节，若在规定时间内，不借助外力(上网查询、咨询他人)的情况正确答对，均可免费领取美发会所提供的夏日大礼包一份。

2、凡进店消费满588元的顾客，均可免费参与百分百中奖环节，最高可免单。

3、凡是进店消费满666元的会员客户，均可免费赠送300积分，以作换取精美礼包用。

**五一促销活动方案前言篇九**

一、促销活动

1主题：一重奏，新婚喜上喜—华生送爱礼

内容：凡在4月1日到6月1日准备结婚的顾客和新居入伙的顾客，在本店购买任何产品达到活动数额的都可以选择新婚礼包，都有机会获得新婚大礼。

1. 凡在活动当天，购买的消费者，皆可享受8折优惠(部分商品如：手机、剃须刀、相机等)

2. 凡在活动当天，购买的消费者，皆可享受8.5折扣优惠或赠品(部分商品，如电冰箱、微波炉、电视等)

3. 我是阻击王：凡在活动当天购物满99元(金额可增加)的消费者，凭借购物小票皆可参加此活动。(一张发票限射一次，直到击破气球为止) 备注：以射击标靶的形式，射击气球，气球内装上礼品小票。

奖品设置：大勺100、纸抽150个、水杯80个、名牌电饭锅20个、美的烤箱5个 活动费用：

4主题：四重奏，省电达人大比拼

内容：凡在4月15日—4月30日期间，来华生电器购买单品大电的消费者(空调、冰箱、洗衣机、电视、烟灶热等)皆可参加省电达人活动。 奖励：1.购买 1888 元 电器的消费者 返券：100元电费(代金券) 2.购买2888元 电器的消费者 返券：200元电费(代金券)

3.购买3888元 电器的消费者 返券：300元电费(代金券) 4.购买 4888元 电器的消费者 返券：400元电费(代金券) 5.购买 5888元 电器的消费者 返券：500元电费(代金券) 6.以次类推

活动费用：本次活动返券费用5个点 5主题：五重奏，爱他就送他(她) 内容： 1)

1. 凡买情侣配套电器的即可获得家电的祝福礼品。凡来购物的顾客皆可获得玫瑰花一支(200支送完为止)

2. 买情侣手机(两台机器)的顾客，本店赠送情侣号一对。

3. 与爱人手机配对的顾客(买同一型号)，可获得华生赠送的话费50元。 4. 凡来本店的客户，只要出示结婚证明，单品购物满999元皆可享受8折优惠

5. 凡来本店购物的消费者，可凭购物小票获得精美照相馆代金券、优惠卡(需要和照相馆商定)

6. 厂家提供情人节特卖机型及赠品(手机、数码卖场要组合出情人节商品套装)

**五一促销活动方案前言篇十**

活动主题：与“粽”不同

活动目的：借助端午节人们小长假的机会，在美发会所门口营造出火爆的端午节氛围，以带动顾客消费为主要目的。

活动时间：2024年6月17日-6月22日

活动内容：

1、凡是有兴趣的顾客均可参与免费包粽子环节，在规定时间内，不借助外力(上网查询、咨询他人)的情况下，少数服从多数，粽子包的最漂亮者获胜，即可获得美发会所免费赠送的美发产品一个和价值200元的优惠券一张。

2、凡是进店消费的顾客，都可凭兴趣参与包粽子环节，消费满666元顾客均可以得到专业包粽子人士帮助。成功完成都可免费获得价值200元优惠券一张。

3、凡是进店消费的会员顾客，在凭兴趣下完成包粽子均可免费获得200积分以及价值200元的优惠券一张。

以上活动内容最终解释权归美发会所所有，个人包的粽子均可免费带回家。

**五一促销活动方案前言篇十一**

活动主题：狂欢万圣节美容院为你打造独特妆容

活动时间：xx年10月30日至11月2日

活动内容：

1、活动前期对美容院进行改造，精心布置美容院一番，万圣节就打造得有万圣节的氛围，美容师们在工作中穿戴好具有万圣节气息的服装为顾客服务;

2、凡是再活动期间进店的顾客，都可以获得美容院为顾客精心准备的一份万圣节小礼物;

3、身着万圣节服饰的美容师们，在活动期间为进店消费的顾客打造一款适合她们的万圣节妆容，2号晚间在美容院内开个万圣节party。

活动事项：

1、既然是万圣节的促销活动，就需要对店面做好的主题工作。店内的装饰、宣传设计和摆设都需要进行一定的组织;

2、活动期间预计人流量乎比较大，所以必须做好活动期间的安全预防工作;

3、美容院内及时做好回馈工作，前期对负责给进店消费顾客化万圣节妆容进行一系列的培训工作，同时做好新顾客的接待。

**五一促销活动方案前言篇十二**

主题：xx年1月1日至3日

时间： 美容院美丽新年酬宾 做完美女人

内容：1. 专家促销。请专家学者授课时要采取预约的形式，一是显示专家的尊贵，二是确保参会人数。专家讲课内容化妆品知识、中医养生、形象设计、化妆等话题。

2. 健美活动：邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院新服务、新产品。

主题：迎新贺岁 元旦真情回馈

时间：xx年1月1日至5日

内容：1.只要在1月1日到美容院消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值xx元的豪华大礼包。

2. 凡是1月1日—1月5日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

3. 活动期间，凡是持有美容院的vip卡的会员，就能够享受叁到五折特价项目产品的优惠活动。

主题：美容院好礼贺元旦

时间：xx年1月1日至3日

内容：凡在美容院当日购物累计满1000元，即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在美容院直接选购您心仪的礼物。

主题：美容院迎元旦 惊喜大放送

时间：xx年1月1日至3日

内容：凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金

一等奖：现金200元(每天限3名)

二等奖：现金100元(每天限10名)

叁等奖：现金50元(每天限15名)

四等奖：现金10元(每天限30名)

五等奖：现金5元(每天50名)

**五一促销活动方案前言篇十三**

一、活动主体：七夕情人节，中国人自己的情人节

二、活动时间：200\*年8月17日-8月19日(农历七月五日至七日，星期五至星期天)

三、活动内容：

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼--巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领取。)

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

1.珠宝类： 足黄金180元/克，铂金pt950：385元/克。 银饰全场75折，玉器专柜5折起，

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2.名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。

卡通手表、头饰品全场7折。

3.化妆品类： 玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

四、广告宣传

1. 彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，8月17日-19日

2. 16开彩页：10000张

3. 电视台宣传

4. 气象局宣传

5. 城市信报

6. 卖场活动看板

7. 卖场活动氛围装饰

**五一促销活动方案前言篇十四**

一、促销活动时间：8月1号—10号，地点：郑汴路康居木地板市场2排15—16号，木地板促销活动方案。

二、促销活动标语（口号）：迎金色奥运，宜华倾情大酬宾。

三、活动销售目标：20单，约15万元以上。

四、促销策划核心：通过奥运会开张这一人人振奋的背景，在人员引导、店面重新布局、特价、导购员正确导购等一系列活动的配合下，激起潜在客户购买欲望，达到实现销售的目的。

五、活动的安排

1、悬挂彩幅3--5条，在康居市场办公楼的墙上，依次再在通向门面的路上悬挂。“宜华木地板实木地板专家”、“宜华地板唯一上市的实木地板厂家”、“质量通天下，宜华地板中国地板唯一出口免检的企业”。

2、人员散发宣传页，让业务人员四人在康居木地板市场流动，见客户摸样的人就发宣传品，声称到店询问价格的买不买都有奖品（届时可发一个打火机之类的小礼品）、特价活动大酬宾等等。并让客户记住是自己介绍到店的，交易的该笔业务给予此业务人员提成。

3、店面活动：

a特价酬宾两款88元、99元（可选库存大的两款）。

b凡是购买超过60平米以上的，赠送100元的来回出租车费用。

c交全款的，一律打8折优惠（除特价货物）。

d总经理签单优惠一天再返利5%的现金。

以上文字写在临门右手的pop招贴板上，供到店顾客观看。

4、展板宣示。展板规格2024\*800(㎜),一块放在东门左侧（右边是pop画），内容是宜华公司简介，有文字、宜华城鸟瞰图、领导人参观图，规划方案《木地板促销活动方案》。一块放在西门右侧，内容是宜华公司成长足迹，用列举方式说明其取得的巨大进步。

5、导购员可以增加两名，最好统一服装、加戴胸牌。店内放音响，可以是宜华产品的介绍，可以是轻音乐。导购员记下潜在客户的信息。

六，注意事项：此项促销活动的所围绕的核心是让更多的潜在客户到店面选择、询问，进而通过导购员锁定客户。应此，条幅也好、店面内的招贴、展板也好主要起到的是吸引“注意到”和“来看”的目的，起到的是延长客户的注意力尽可能多的投放时间在我们的产品上，起到的是辅助作用，业务人员的邀请“到店看看”与“许诺有赠”则起到是否购买的前提作用。最后是导购员的介绍，将实惠的“实处”讲出来，这是直接决定购买的关键。

**五一促销活动方案前言篇十五**

元旦欢乐行，好礼大放送!

1、 利用优惠促销，拓展新客源;

2、 刺激顾客消费金额，提升美容院销售业绩;

3、 加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度;

20xx年12月25日——20xx年1月10日

积分+抽奖+情感

1、元旦促销活动期间，凡是美容院会员顾客均可享受2倍积分，同时，还可以获得大部分商品打折后购满1000元返400元券，该券还可以兑换相应的元旦节促销礼品，多买多返!

2、新顾客在元旦节促销活动当天办卡，可享受开卡优惠政策，此外，顾客还可以获得美容院送出相应的惊喜礼品!

3、活动期间，凡进店消费金额在680元以上(包含680元)的顾客均可参加“幸运大转盘”一次抽奖机会，(即转盘里划分100元、150元、200元、250元、300元、500元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金。)

4、元旦节活动期间，顾客凡是在美容院消费均可填写新年愿望卡一张，该心愿卡粘贴在美容院文化墙上，同时填写完后都可以获得精美的元旦贺卡(或新年贺卡)一张;

1、美容院在元旦促销活动之前，必须把店内及店外适当布置，给顾客营造一种节日的气氛，刺激鼓励的消费欲望。

2、在活动之前，美容院店长必须分配好各个岗位的工作安排，避免在活动进行中出现差错。

3、在元旦促销活动结束后，要求每位参加活动的员工提交一份工作报表，总结这次活动的成功与不足，为下次成功促销奠定基础。

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