# 2024年五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店(十篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-10-17

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇一“缤纷五一，...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇一**

“缤纷五一，五大惊喜大放送”

4月26日-5月8日

1、利用五一期间活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，提高店铺的整体营业额;

2、同时通过一系列的促销活动适当引导顾客向高附加值的项目消费或多项目消费，提高客单价及利润;

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

惊喜一解释说明：

1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客入店，创造销售机会;

2、具体——烫及原价多少请根据本店实际情况设定;

3、本打折项目只是吸引顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客入店后，只需告知顾客有此项活动，可以向顾客推荐更高端的项目或套餐。

注：部分生意比较差的分店可以以此方式设定有一定利润受欢迎的项目为主推。

惊喜二解释说明：

1、惊喜二用消费满额送现金券刺激顾客高消费或充值，同时送现金券可以吸引顾客两个月内回头消费;

2、51元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目/套餐，每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5月18日-7月18日;

3、150元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目/套餐，每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5月18日-7月18日。

4、消费满168或480均指顾客结帐时的金额，送券时如顾客不能接受150元面值的现金券时，可以送三张面值51元的现金券代替150元面值的现金券。顾客进店消费时接员工及时提醒顾客消费满168元或充值满200元可送51元的现金券，消费满480元或充值500元送150元现金券，感激顾客消费或充值满相应的额度，引导顾客消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的`优惠吸引顾客，促进产品外卖销售;

2、具体的产品各店根据本店情况自行设定，各分店把原价88元左右的产品放于收银台显眼位置，并在产品包装上贴上“——元”的爆炸贴，顾客买单满80元时接待人员提醒顾客可以加51元购买88元的产品;

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引顾客，提升营业额

2、具体的套餐组合及价格各店可根据自己店铺的实际情况设定，客源充足客的分店可以推高价套餐，客源有限，客单价一直不高的分店可以推低价位套餐;

3、已经上了美容项目的分店可以以美发+美容项目套餐或美容套餐的方式进行;

4、套餐的设定以2-3个为适宜，套餐的设置以“夏天养护/夏天美”套餐为概念。

备注：

针对以上五大惊喜，各店可根据本店经营方面的实际选择2大惊喜作重点的主推，同时按主推的轻重来进行惊喜一至五的排序。另外，针对部分平时客数少，客单价不高的分店可以参考下面活动项目替换以上五大惊喜中的一项。

如：惊喜——：清爽一夏，超值发型设计卡100元/5次

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

解析说明：

1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引顾客在节后几个月内回头消费;

2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整;

3、发型设计卡10月前使用有效。

发型设计卡的正反面样稿：

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇二**

5月1日——5月4日

xx超市

五一购物有惊喜，xx超市五一促销活动有诚意。

购物送现金

活动期间，凡单张购物小票满xx元以上者，可当场单手抓取现金分币(备注面值为：一分，两分)一把，抓多少得多少，购物小票不累计，单张小票只能参加一次;

休闲送好礼

活动期间，凡休闲购物满xx元以上者，将当场赠送精美礼品一份，购物小票不累计，单张小票只能参加一次;

千种商品低价回报

五一期间，本购物中心为回报新老顾客，已准备千种商品低价促销，数量有限，机不可失，时不再来。

五一活动期间会员卡、贵宾卡打折后不能享受本次提供的`现金抓钱活动及礼品赠送活动。

特价商品不能打折，不能参加此次活动。

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇三**

浪漫的五一温馨的金帝

4月20日—5月20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、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.经济台《金帝信息港》栏目中全面介绍金帝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。

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xx元。

4.绿色仿真植物装点1000元左右。

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇四**

“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”主题系列活动

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：20xx年5月1日——5月5日

2. 心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月5日

3. 迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日——5月7日

4. 春季时装周：20xx年5月1日——5月5日

5. 打折促销活动：20xx年5月1日——5月7日

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇五**

五一是传统的节假日，在此期间，举办“jlyb·五一温情巨献”为主题的促销活动，五一劳动节，节日献温情，抓住现代人由于生活节奏快，忙于工作而忽视与伴侣的情感交流的心态，以赠送玫瑰花向对方表述真情，传递金龙雅步的温情关怀。通过前期一系列的预热宣传，同时配合现场抽奖活动，以免费送楼梯为大奖作为噱头，集聚人气，促进下单量，增强金龙雅步品牌在当地消费者心目中的影响力，形成良好口碑，从而达成提升业绩，提高品牌知名度、美誉度的目的。

主标题：jlyb·五一温情巨献

副标题：进店即有礼，更有皇家楼梯大奖免费拿！

xx年4月26日 ---- xx年5月8日

jlyb全国各专卖店

1、品鉴有礼

活动期间，凡进店品鉴jlyb系列产品，即可免费获赠品鉴礼---jlyb甜蜜玫瑰花一朵，先到先得，赠完即止。

2、预定尊享礼

各门店活动期间，凡预定jlyb--- 枫丹白露款式楼梯(以图册为准)的顾客建议享受x折尊贵优惠，其余款式建议享受x折优惠。预定当天并可免费获赠价值xxx元精美文具套件一套。

3、皇家豪享礼

活动期间，下订单的顾客凭购销合同均可参与5月9日下午15:00举行的现场抽奖活动，赢取价值xxxxx元的\'超级皇家大礼。

一等奖：

建议价值xxxxx元的皇家榉木楼梯一部(以图册为准，15步内) 1名

二等奖：

价值xxxx元精致咖啡杯套装(手绘金边骨瓷)一套或价值xxx元高级茶盘(绿檀香精雕

木制)一套(可自选) 2名

(备注：二等奖奖品内容各专卖店可选购公司所提供的咖啡杯或茶盘，也可自行采购其

它奖品，但奖品档次不能太低，如二等奖奖品自行采购的，则费用各门店自付)

三等奖：

甜蜜精美小礼物一份 若干名

(备注：三等奖奖品内容各门店自定，奖品采购费用自付)

抽奖操作细则(附)

1)物料准备：抽奖箱、抽奖乒乓球、抽奖台(可用小方桌或小圆桌)、红绸布或黄绸布(铺在抽奖台面上，显档次)、水笔。

2)抽奖细则：各专卖店根据实际下单人数准备相应抽奖球数量(可提前预备几十个乒乓球)，并在抽奖球上注明大写数字：壹、发叁，分别对应一、二、三等奖，一等奖1个球，二等奖2个球，其余全部为三等奖。

// 举例：如总共有10个订单，则准备10个抽奖球，一等奖数量1个，二等奖2个，三等奖7个。

3)抽奖流程：

下过订单的顾客进店接待→

接待人员引导其至抽奖处抽奖→

顾客抽奖→

接待人员核对购销合同→

接待人员给予兑奖→

对顾客表示祝贺/恭喜→

4)其它说明：

顾客抽奖时，店方至少需配置一名管理人员进行现场监督，以保证抽奖过程公平有效。

参与现场抽奖的顾客均可免费获赠精美小礼品一份。

(备注：参与奖的奖品内容可由各专卖店视具体情况而定，抽奖当日当场赠送，建议奖品价值在100元以内，奖品采购费用各门店自付)

1) 现场抽取一等奖的顾客，如实际预定楼梯款式金额大于xxxxx元，只需补足差额；如小于xxxxx元，不返还差价。

2) 活动期间交纳订金的顾客，活动期内均可退订并返还订金。

3) 本活动最终解释权在法规允许范围内归jlyb当地各专卖店所有。

活动期间(4月26日—5月8日)，各经销商订单总额达到一定级别即可享受不同额度的物质奖励(以公司实收订金为准)，具体如下：

订单总额(元)

奖励数量

xxxxx~xxxxx

1套

xxxxx~ xxxxx

2套

xxxxx~xxxxx

3套

xxxxxx以上

5套

备注：奖品为价值xxxx元精致咖啡杯套装(手绘金边骨瓷)或价值xxx元高级茶盘(绿檀香精雕木制)(经销商可自选)

1、楼梯产品的展示应体现出档次、质感，有层次。

2、所有楼梯产品及装饰品应清洁无灰尘，保持即时定期清擦。

3、枫丹白露楼梯和所有奖品(一等奖除外)展示位置建议摆放在显眼处。

4、促销活动相关的横幅、易拉宝或x展架、pop吊挂、海报、产品手册等宣传物料到位。

5、各专卖店从4月19日起进行活动宣传物料展示，以便对活动前期预热。

1、在专卖店附近人流量较大的位置悬挂横幅或促销活动海报。

2、在专卖店附近商场入口、高档住宅小区门口有针对性的发放dm单，以便终端拦截。

3、4月23至4月28日任选一天在当地有较大影响力及发行量较大的的报纸的建材或生活版块做公关软文新闻稿和硬广，进行活动信息告之。

//报纸宣传可联系当地报纸媒体记者、编辑或代理机构，报纸硬广可根据当地情况选择，建议1/8版或1/4版，公司提供统一模板。软文内容参考附件一，宣传费用各门店自付。

4、当地一些相关建材及装饰杂志(需在4月20前提出申请，公司将在平面及软文方面进行协助配合，宣传费用各门店自付)

5、各店可在当地较有影响力和目标消费群体相对集中的网站和论坛上发布活动相关信息。

其它说明：考虑单店的传播成本较高，不建议进行电视及广播电台媒体投放。

1、公司所提供的物料，将于4月20日开始发送到各经销商处，各处在收货后，请与公司物料配送负责人确认，如有任何疑问，请在两天内与公司相关部门负责人沟通。

2、活动期间，各专卖店须于每日18:00前将当天所有下单客户的购销合同及客户详细资料传真至公司以便登记并确认，未完成的专卖店，以当日下单量为0计算。

3、活动期间，各专卖店应对活动现场及宣传品展示进行影像拍照(至少20张)，并于5月11日下午18:00前将照片发送至公司相关负责人处。

通过前期的宣传造势，并结合活动期间现场的促销、产品生动化展示以及人员解说，起到聚集人气、促进现场下单量，从而增加业绩，提升jlyb品牌在当地市场的影响力，起到口碑宣传的作用。

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇六**

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。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，进一步提升汇佳的.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。

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌xx块，上下电梯xx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xx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”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xx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。

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇七**

1、迎接五.一旺季，品牌宣传造势

2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件

3、搞好客情关系（本人4月份调到该市场）

迎五一，xx冰箱大优惠

20xx年xx月xx日

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。

2、20日在xx市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。

3、22日检查库存和现场物料

4、活动统一说辞的提炼：xx厂家“五.一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。现场操作：

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

2、8款样机输出：1款特价机163g、2款上量机108a、138a、2款新品171d、186sm、1款电脑表现162ay、活动主销机型209s（联合国节能金奖）、1款形象机226ay3

包装三轮车（5辆）200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2=60元，共310元（场地有商场申请）。

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为“五.一”旺季做了充分的宣传，就“五.一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号（290s、163g等）就开始断货影响了五一的销量（该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的）。

4、使xx市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使xx的209s。（意外收获）

5、取得了客户的信任。

可能许多同行在浏览到这里时，并没有找到自己所想要的东西，当然，上面所写的都是一般的、大方向的东西。本人认为这场活动成功的主要之处在于：

1、活动的时间选择恰当，五一前一个星期的周末。

2、客户支持，163g在进价的基础上加几十元销售。另外在场地、人员等方面都给了支持。这是沟通方面的工作，需要做好，但不要认为客户的目的不是为了赚钱，所有的让利在其他机型我已保证了其满意的利润。

3、统一说辞的提炼，在活动期间购买的\'顾客，很多是打算等到五一再买的，但我们宣传这就是科龙公司的五一的促销活动，特价又礼品。突出厂家活动在活动中的地位，厂家为了做宣传而做促销活动，没有理由不比平时优惠，上帝喜欢“促销消费”。这时我们要做的就是：职业装+普通话+名片=厂家经理。

4、样机的节日化输出，立牌、pop、特价标签、赠品、鱼缸等把样机打扮得“美丽动人”。

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇八**

1、在这个阶段，要确定你的活动主题与形式，让利、抽奖、店庆、贺节日、迎节日、以旧换新、来就抽奖、买就送等等形式自己定，以旧换新形式在于旧电视的高折价，其它的无非是顾客可以得到什么利益。

2、在这个活动阶段，要和厂家联系，取得厂家的支持（价格与货源、促销人员等），一定要与厂家互动，不要自己一个人做。

3、很重要的是你要确定采取什么方式让尽可能多的人接触到你的活动内容：一般的`发宣传单页（要多），除店里店外发外，要发到村里去，同时在村的宣传栏里贴上大的活动海报，如果关系好，也可以让村里的喇叭帮宣传一下；同时，活动当日或前几日，要考虑货品堆投与海报宣传；

这个阶段也简单也容易：盯着相关人员把准备阶段的想法全部落实到位！同时汇总信息，对出现问题的地方做出调整。

把握购物高潮，举办“超级市场接力大搬家”，促销x公司产品，协助经销商出清存货，提高公司营业目标。

1、把握圣诞、元旦以及结婚蜜月期的购物潮，吸引消费者对“接力大搬家”活动的兴趣，引导选购x产品，以达到促销效果。

2、“接力大搬家”活动在a、b、c三地举行，借此活动将进口家电，重点引向x国市场。

1、以预备购买家电之消费者为对象，以xx产品的优异性能为主要诱因，引导购买x公司家电，并利用“接力大搬家”活动，鼓舞刺激消费者把握时机，即时购买。

2、诉求重点

a、性能诉求：

真正世界第一！

x家电！

b、诉求

买x产品，现在买！

赶上年货接力大搬家！

1、为配合年度公司“x家电”国际市场开发，宣传媒体之运用，逐渐重视跨文化色彩，地方性报纸、电台媒体、电视节目选择，亦依据收视阶层分析加以考虑。

2、以x公司产品的优异性能为主要诱因，接力大搬家s.p.活动为助销手段，遵循此项原则，对报纸广告表现之主客地位要予以重视。

3、tv广告，为赢得国际消费者，促销欣赏角度并重，拟针对接力大搬家活动，提供一次30分钟实搬、试搬家录现场节目，同时撷取拍摄15″广告用cf一支，作为电视插播，争取雅俗。

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇九**

4月30日-5月8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、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。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，进一步提升汇佳的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛快易拍，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

：

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌12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dm海报4月30日至5月4日，单品分类，生鲜25，食品50，非食品40，专柜30，老店25

2) 五一逛，购物中大奖(具体方案见附页)

3) 低价降到底，好运转不停(具体方案见附页)

4) 5月1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) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛(具体方案见附面)

8)5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8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。

9) 5月12日“五一逛，购物中大奖”颁奖晚会

**五一促销活动策划方案 五一促销活动策划方案内衣店篇十**

入住xx酒店，欢度美好假期

20xx年4月30日-5月3日

xxx宾馆为了感谢客户长期以来的\'大力支持，在五一期间推出了“五一”黄金周优惠活动

普通标准间 促销价：￥298元/间夜（净价）

商务标准间 促销价：￥380元/间夜（赠送双人早餐） 商务大床房 促销价：￥460元/间夜（赠送双人早餐）

1、推出不同价位的经济“节日家庭套餐”，以特色菜、家常菜为主 三人用：￥288元/套（1凉、4热、2点心、1拼盘、远望酸奶/人） 六人用：￥488元/套（6凉、8热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人） 八人用：￥588元/套（6凉、9热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人）

2、零点客人将享受8.8折优惠（不含酒水），同时赠送“远望酸奶”。

详情可致电：（010）xxxxxxxx （010）xxxxxxxx

丰富多彩的促销活动将为下榻xxx宾馆的宾客带来更多的实惠与惊喜！

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