# 最新商场五一节活动方案 五一劳动节活动设计方案(五篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-08-25

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

**商场五一节活动方案五一劳动节活动设计方案篇一**

1、树立企业形象，参与市场竞争。连锁商场或超市应发挥自身多分店规模经营优势，制订统一的促销活动措施。这样就可以使一些经营业绩不是很好的分店获得广告业的支持，赢得消费者。连锁企业通过大型促销活动和企业形象宣传达到提高企业的知名度，扩大企业在消费者心目中的影响，获得消费者对企业的认同感的目的。

2、刺激消费，增加销售额在企业的正常销售阶段，通过采取一项或几项促销手段，推波助澜，以提高销售额。

3、优化商品结构，将滞销的商品推销出去，以调整库存结构，加速资金流转。

4、向顾客介绍新商品联合生产厂家共同参与的促销活动可以直接向消费者推荐新的商品。强货宣传消费新观念、新时尚、新生活方式以及与之对应的新商品，在缩短了接受某种生活观念的过程中，不仅普及了新产品也使商家获得了利润。

测算促销费用开展各种促销活动，费用的大小与促销规模成正比。这些必要的费用支出的大部分是用来进行销售刺激的。比如折扣、赠物、降价等。由于这些费用支出要从销售额中得到补偿，所以促销活动方案的制定必须要考虑企业的实际承受能力。

促销活动可以针对任何一个进店购物的顾客，也可以是经过选择的参加购物的一部分人。比如让利销售，商场在全面降价时就是针对一切来店购物的顾客；如果采用规模购买让利活动，顾客购买商品就必须达到规定的数额后才能享受让利；如果组织一些特殊的活动，那就只有参加活动的人才能受益。总之不管采取哪种方法，促销方案都要规定得明确而具体，同时在广告宣传中要有醒目的提示，使顾客了解促销活动的内容。

1、方案的策划与制定。

2、商品标价签的修改。

3、方字宣传品的准备、印刷与分发；

4、广告的设计、制作与安置；

5、营业场所人员的调配和工作安排。

6、商品库存数量的落实以及销售额的预测。

促销活动时间要结合推销商品的特点因地制宜，因时制宜。

1、促销活动通常安排在节假日，起止时间与节假日基本同步，或提前几日开始，推后几日结束。

2、对于某一种或者几种商品开展的促销活动时间一般说来先择时间7天为宜。

3、大型百货商场采用的突出主题的促销活动时间通常较长，一般为一个月左右。

**商场五一节活动方案五一劳动节活动设计方案篇二**

二、促销主题：“五一”回报社会大赠送

三、市场效果：据工作人员介绍，效果显著，每天平均三百人次

四、分析本次促销活动

1、现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具。

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责，日常生活用品是明码标价，电视，空调等家电进行降价和赠送副带品，各种饮料都比平时价格要低，家具全部打8折。

2、游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进\_派送广告品（化妆品和日常生活用品）和宣传单。

3、现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品。

我通过一天的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方。

我就从以下几点说说我的看法

1、广告宣传

在广告宣传的用词和出发点不是很好，应该改成以消费者的角度出发，广告的衫底音乐也应该适合大部分消费者的心里，经过不同的街口就要放不同的音乐。

2、员工积极性

“五一”黄金周的客量增大，工作时间会加长，就会出现一些员工的\'消极性。应该安国家规定增加员工三倍的补助金，据员工说，只是按平时的工资加工费，还有就是包吃一餐。所以，员工的积极性直接影响到促销效果。

3、增强竞争力

a、建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

b、健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证，也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

c、完善培训制度。现代企业以人为主，优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度，确立员工入企业先培训制度，和员工进行有效的沟通，做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

d、充分运用营销理念。解除员工思想包袱，把握好顾客投诉的接待与处理，积极开拓市场、巩固市场。

e、做好日志、月志工作。管理人员必须每日书面汇报工作状况及突发事件的发生与处理。超市还应定期举行员工大会，总结经验，进行员工激励，制定发展目标等。

**商场五一节活动方案五一劳动节活动设计方案篇三**

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xxxx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。

2)五一逛xxxxxx，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xxxxxx，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，妈妈购物有礼。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xxxx，购物中大奖”颁奖晚会

**商场五一节活动方案五一劳动节活动设计方案篇四**

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《精品购物日历》假期班

二. 活动时间：

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

三. 系列活动范围：

商城及各分店

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。

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。

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120xx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20xx0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3000——20xx0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：50m×5元/m=250元;情侣旅游套票价值200×5=1000元;宣传活动x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：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1000元/人×3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300元，总计5300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1日—5月7日

活动主题：

(五)五一商品打折促销

① 限时抢购

活动时间：20xx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26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1日——5月7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《精品购物指南》春季版一期

印制商城《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《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，进一步提升商城引领时尚消费的经营特色。

**商场五一节活动方案五一劳动节活动设计方案篇五**

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

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

（一）五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为了在五一黄金周提升xx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、全家旅游套票的活动。

实施细则：

① 5月1日——5月5日，凡是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的两人情侣套票一张。（不累计赠送）

② 凡是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 凡是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 凡是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 凡是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，xx不承担费用。顾客旅游费用在购物3000—— 20000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 尽显萝？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，可获赠五一期间上海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：50m×5元/m=250元;情侣旅游套票价值200×5=1000元;宣传活动x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：xx商城

为感谢xx会员多年来对xx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xx会员，于20xx年5月1日——5月7日期间，可凭xx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xx会员凭xx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xx会员凭xx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xx会员凭xx会员积分卡及身份证登记可领取上海近郊家庭旅游套票（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：1000×2=20xx元;上海近郊家庭旅游套票（限三人）价值：100×3=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。（附：旅游价格表）

（四）xx春季服装周

活动时间：20xx年5月1日—5月7日

活动主题：

（五）五一商品打折促销

① 限时抢购

活动时间：20xx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26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、xx不承担费用。

（六）印制xx商城《精品购物指南》春季版一期

印制商城《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xx，提升商城人气，更好的树立xx在全省的形象，突出xx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。

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