# 五一劳动节的促销方案 五一劳动节营销活动(五篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-13

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。五一劳动节的促销方案 五一劳动节营销活动篇一\_\_月\_\_日-\_\_月...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**五一劳动节的促销方案 五一劳动节营销活动篇一**

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日。

二、活动目的

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。

三、活动主题

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

四、活动口号

五一逛\_\_，购物中大奖。低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_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。

六、场景布置

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

七、活动策略

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

2、五一逛\_\_，购物中大奖。

3、低价降到底，好运转不停。

4、\_\_月\_\_日第\_\_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、\_\_月\_\_日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。

6、\_\_月\_\_日“五一逛\_\_，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)。

7、“\_\_”报名正式启动，\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日报名，\_\_月\_\_日第一场预赛。

8、\_\_月\_\_日\_\_节，母亲购物有礼。凡于\_\_月\_\_日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满\_\_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。

五一劳动节的促销方案 五一劳动节营销活动篇二

一、活动背景

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。

二、活动思路

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。

三、活动目的

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。

四、五一促销活动主题

“锣开五月、玩美假期”。

五、主体宣传

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期。

六、活动时间

\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日。

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。

“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。

七、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”。

x月x日“劳动光荣餐”为滋补系列。

x月x日“开锣首席餐”特色系列。

x月x日“玩美心情餐”绿色系列。

x月x日“时尚青年餐”营养系列。

x月x日“青春飞扬餐”美容系列。

五一劳动节的促销方案 五一劳动节营销活动篇三

前言

消费者购买木地板的实际要求就是对优质生活环境的营造和对好生活的一种向往。购买一个好品牌的好地板，已经成为消费者非常理性的对待的问题。所以在宣传产品的时候，把产品本身质量作为根本后，更重要的是突出产品的品牌文化性，更加贴近消费者的心理咨询。

伴随五一国际劳动节的到来，让辛苦的劳动者们的长假也来临，切合消费者的心理咨询需求，制定相应的促销手段才能起到好的效果。

活动主题

黄金周大放“价”。

随着五一国际劳动节的到来，\_\_带给你最实惠的礼物，让\_\_地板陪你一起大放“价”。

注：需要设计“黄金周大放价”图标。

活动背景

五一劳动节，各大商家纷纷拿出优惠政策和促销礼品来增加人气，吸引消费者。通过降低价格来吸引消费者，虽然是最普通的手段，但也是最实在、最有用、消费者真正能为之打动的手段。

活动时间

x月\_\_日—x月\_\_日

活动地点

全国\_\_地板销售点。

活动流程

活动分为三个流程：

一、宣传期

时间：x月\_\_日—x月\_\_日

通过报纸硬性广告、网站硬性广告或者电视新闻报导的形式，内容主要为报导“优质的\_\_地板陪你一起大放“价”，机会难得，赶紧行动”，进行前期媒体推广和炒做造势。

媒体选择：

1、报纸：通栏硬性广告，放活动主题画面

黄金周大放“价” \_\_地板五一特价大促销，机会难得，赶快行动，用最低的价格购得优质的\_\_地板，轻松过五一

2、网站：硬性广告，内容为活动主题形象

3、单页：活动内容+企业简介

二、活动期

时间：x月\_\_日—x月\_\_日

\_\_地板在五一劳动节期间，将拿出最优势的价格，彻底让利消费者，打一场漂亮的价格促销战。并且有更多好礼等着你。

活动内容：

1、 来了就有礼 惊喜送不停。

五一劳动节期间，凡购买了\_\_产品的顾客，就能得到一份精美礼品(打火机、烟灰缸、相册)。

2、 五级大礼级级送 为您新房添光彩。

1、购地板50平米以下送地板专用拖把一个。

2、购地板满50平米以上(含50平米)送名牌电话机一台。

3、购地板满70平米以上送名牌电饭煲一个。

4、购地板满100平米以上送名牌微波炉一台。

5、购地板满150平米以上送名牌微波炉+名牌电饭煲各一台。

3、 特价诱惑你 冲动挡不住。

建议拿出库存花色，2-3款，市场价格在70块钱左右，要有价格优势。

活动细则：

1、特价地板不参与折扣优惠和买赠活动，不包安装和配件

2、特价地板数量有限 购完即止

3、客户在交纳了定金后才可领取赠品

(注：礼品需用礼品袋包装好)

五一劳动节的促销方案 五一劳动节营销活动篇四

促销主题

“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍。

促销目的

针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象。

促销时间

20\_\_年x月\_\_日——20\_\_年x月x日。

促销方式

风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会。

促销内容

一主题主要以\_\_个“x元”系列产品作为低价促销。

二主题主要以\_\_个“x元”系列产品作为低价促销。

三主题主要以供应商赞助的\_\_支单品作为竞拍(单品为民生必需用品为主，组装电脑一台)。

版面安排：

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动(带演绎活动内容)。

封一、封二：“五一”主题特价专版(共计\_\_支单品)

1.“1元”系列产品\_\_支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别。

1)食品：休闲小食品x支，饮料x支，调味品x支。

2)百货：玻璃杯x支，粘钩x支，苍蝇拍x支，夏季凉扇x支，男女丝袜x支。

3)日化：香皂或肥皂x支，牙刷x支，夏季灭蚊用品(蚊香)x支。

4)日配：盒装酸奶x支。

2.“x元”系列产品\_\_支，主要以食品，百货，日化为主推课别。

1)食品：饮料x支，冲饮品x支，南北干货类x支，调味品x支，休闲食品类x支。

2)百货：陶瓷用品(碗，杯类)x支，不锈钢厨具(铲，勺)x支，男女内裤x支，沙滩裤x支，薄棉袜x支，衣架x支。

3)日化：洗涤用品(洗发水，沐浴露)x支，夏季防晒用品x支，纸制品x支。

五一劳动节的促销方案 五一劳动节营销活动篇五

活动主题

愿天下劳动者平安幸福。

活动范围

国内各加盟商。

活动时间

x月\_\_日至x月x日。

活动目的

促进销售增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度，同时塑造和提高品牌形象，提升\_\_的知名度和美誉度。

活动宣传

电视、报纸广告 、店内x展架(具体宣传方式可根据情况自定)

活动可合作单位

美容院、商场、女性服装专卖店，合作方式为双方消费券的互换。

活动内容

1.“平安送给您”

今年是本命年的您均可获赠精美玉雕平安扣一枚。

2.“翡翠丽佳人、贵人戴翡翠”

准备在x月结婚的新人购买婚庆类翡翠饰品(手镯类、花件类等)的，均可享受6.6折的优惠，并赠送精美玉雕龙凤配一枚，还可试戴店内2到3件产品(具体产品加盟商可自行指定，建议选择翡翠寓意较好的)作为婚礼当天婚庆服装的搭配。

3.“一生戴玉、终生富裕”

凡和各加盟店老板同姓的或身份证上可拼出\_\_的顾客均可享受5.1折的真情优惠。

4.活动期间全场产品8折优惠。

5. 加盟商若经营有贵金属或其它珠宝饰品的，可相应推出互动优惠活动。

备注：

1、店内所做活动，须提前向员工详细说明。

2、活动前，须给员工做服务礼仪和销售技巧的培训。

3、本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商均可依情自定。

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