# 2024年手机卖场五一活动方案(21篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-08-25

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。手机卖场五一活动方案篇一手机促销活动...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**手机卖场五一活动方案篇一**

手机促销活动时间：每晚7：30---9：30

手机促销活动地点：每个手机专卖店内

手机促销活动目的：为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量，因为现在天气热，所以白天很少有人去逛商店的，一般是在晚上，和朋友或者和亲人一起逛街的，所以我们利用晚上的时间，进行促销活动，为了吸引路人的眼光，为了提高晚上专卖店里的人气，为了利用活动宣传自己，为了让更多的顾客晚上来浏览专卖店。

手机促销方案内容：手机专卖店，先准备好各种款式和功能以及各个品牌的手机个一部，然后请各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛!在规定的时间里，看谁写的短信最多，并且要发给自己的朋友或者亲人等，专卖店先规定每位顾客写的短信是：亲爱的朋友，夜月清明，我在某某手机专卖店参加短信写速大活动，借此机会，我给你带去一份我的祝福，原你天天快乐!

比赛时，顾客可以选择自己喜欢的手机或者自己比较熟悉的手机进行比赛，

在每晚上，可以进行多轮的比赛

奖品设置：第一名是?第二名是?第三名是?

活动前期宣传策略：在某某地方性电视台做广告宣传，时间的选择等，或者什么地铁报以及某某娱乐报纸。

点评：第一：吸引了路人的眼光!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

第二：通过这个活动，可以让顾客了解到商店里一些手机的性能，满足一些顾客自己心爱的手机，和虚荣心，因为有些手机价格贵，顾客只能梦想拥有

第三：通过这个活动，让更多的顾客利用商店的手机，给自己的亲人和朋友发了一份祝福，并且无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传

第四：充分调动了顾客的积极性，给顾客晚上休闲和娱乐等目的!

**手机卖场五一活动方案篇二**

一、促销目的

一年一度的五一劳动节又要来临了，在手机零售行业整体销量下滑的市场中抓住大型节假日做促销，从而拉动销售提高销量，树立品牌形象，清理前期不良库存!

二、促销时间

5月1日——5月3日

三、促销对象

可能形成购买的所有顾客

四、促销活动

1、买手机返现金，最高返现xx元(特价机除外)

将资源机、主推机等高利润机器打到单页显著位置。表明原价，返现多少元!相当与多少元。;例如cecta60原价999元返现金300元相当与699元单页突出300元字样。其他机型可根据利润返现金从几十元到上百元不等!商家可根据具体情况自行设置。

2、买手机抽大奖，百分百中奖

只要购买手机的顾客凭销售小票均可参与抽奖，抽奖的形式多种多样，比如准备三个纸箱里面分别放如数字从0到9的十个乒乓球按顺序抽出“1、3、9”数字为一等奖，奖品为。不按顺序抽出“1、3、9”为二等奖，奖品为。抽出“1、3、9”任意一个数字为三等奖，奖品为。其他为纪念奖可赠送手机挂饰，手机贴膜等小礼品!奖品的设置要根据抽奖的概率及预估当天的销售量和销售额来订，抽中概率越低、销售量越大则奖品价值越高!反之越低!

3、逛北斗送大礼

主推利润机在返现的同时可配送礼品，礼品以厂家礼品为主，各地根据当地的生活习性等自行购买适合自己的礼品赠送。凡持单页进店的顾客凭单页都可以免费领取小纪念品一份!4、配件打折活动期间手机配件9折销售。

5、特价机专柜

在店面入口出设立特价机专柜展出一些积压机和处理机等。列出机器详细功能、原价、现价。特价机专柜要有显著的pop标识来引起消费者的关注!特价机专柜可以有销售人员轮流销售比如一个销售人员销售一小时，销售的机器要有奖励提成。卖的越多提的越高。必要时可以制订负激励政策。

五、价格促销

在价格战越来越激烈，渠道价格越来越透明的今天怎样才能用价格吸引消费者的眼球?在产品没有绝对优势的情况下通常我们会用“套餐价”和“相当与”来打价格战。

1、套餐价是指在购买一款手机的同时必须要同时购买一款或几款该手机的配件。首先手机的价格打的很低，用配件的利润来平衡手机的利润。比如诺基亚的5800现在进价在2550左右。那我们在单页上就可以打成”套餐价：2599”搭配的配件套餐为原电或品电、大容量多媒体卡、蓝牙耳机等!三种配件的价格为599。这样就能达到手机的利润配件赚。做套餐的机器也要根据具体型号来做不同的套餐。比如诺基亚1200就不可能搭配蓝牙耳机或多媒体卡做套餐。具体情况还要商家自己灵活掌握。

2、相当与现在很多商家都在和当地的运营商合作，就可以运用相当与比如三星的c288销售价格269送268的话费那就可以在单页上打1元买手机相当与1元。如果没有和运营商合作的商家可以送配件比如送品牌电池送万能充等。如诺基亚1200卖199送价值68元的品牌电池1块相当与131元。品牌电池的成本一般在10元左右而1200的售价应该在17\*9之间，这样打即没有损失利润和销量消费者还感到有了实惠!不管是“套餐价”和“相当与”都要在宣传的显注位置上标注上价格，从而达到吸引顾客的目的!

六、店面布置

店面以绿色为主，以春天形象为主体形象，天棚陪绿色柳条枝叶，主要位置悬挂pop广告及x展架，设立礼品堆放!

七、宣传渠道

1、发促销短信，向目标客户、潜在客户发布精炼的促销讯息，特点是成本低、经济适用;

2、电视、电台广告：利用当地电台，在活动开始一周前播出，电台特点是经济和覆盖率广;

3、报纸广告：周末时间可以适当选择当地一些主流的报刊，做一些小版面的报纸促销广告，特点是传达速度快;

4、户外墙体广告牌：在商圈附近寻找一两处户外广告喷画，打促销折扣内容，特点是可以达到就近拦截消费的目的;

5、小区派发宣传单张：雇请一些临时工，分人前往本地各大小区或手机商圈入口处多天派发宣传单张，特点成本低，针对性强;

6、促销即将活动开始的两三天前，迅速搞好各专卖店店面促销氛围：拱门(充气拱或气球拱)+条幅+x架+标贴+宣传单页，创造出热销的氛围。

7、对销售员进行集中培训，统一促销口径和规范促销用语，如“您好，欢迎光临!现在我们正在开展买手机送现金促销活动，有等优惠措施”等。

**手机卖场五一活动方案篇三**

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。

手机五一促销活动方案第三部分：活动设置

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。

**手机卖场五一活动方案篇四**

一.活动主题

迎五一 ————荣辱与共，爱在

二、活动时间

(1)如有条件，建议活动分为两波。

第一波：在4月24-30日执行。

第二波：五一期间(1号-10号)执行活动。

(2)选择活动时间为3天的经销商必须具备以下条件：

@具备良好的市场基础@具备优良的市场口碑@拥有较强的执行能力。

三、活动内容

1进店有礼

活动期间，凡进店者，均送精美小礼品一份;每日进店前3名者均免费赠送广东家私精美小雨伞一把或地垫一张。

2抢相因(限量)

精品餐边柜298元;精品沙发2188元。

3购家具，送电器。(正价产品)

满4900元，送：品牌电磁炉一套(约5个点或折现230元)

满8900元，送：品牌微波炉一台(约6个点或折现500元)

满14900元，送：品牌洗衣机一台(约8个点或折现1100元)

4购物返现(特价计量，不反现)

活动期间，凡教师，家有在校上大学家庭，军属及退伍军人等在交定金一周后凭相关有效证件至所购家具专卖店领取购物金额6%的现金反现。

5抢先一步，锁定实惠。

活动期间，只要交定金20xx元，在活动结束后四个月仍可享受五一期间相应项目相因优惠。

四，公司支持

(1)参加活动产品：主流系列与原林b系列两个系列产品;在20xx年9月6日-15日期间打款,在20xx年9月6日-10月10日期间提货达到如下要求可享受下列优惠(特价款记量不反点，先打款优先选择货品);

预存3万元,可以提主流系列或原林b系列单系列3.15万元(约5%)的产品;

预存5万元,可以提主流系列或原林b系列单系列5.4万元(约8%)的产品;

预存10万元,可以提主流系列或原林b系列单系列11万元(约10%)的产品;

预存20万元,可以提主流系列或原林b系列单系列22.8万元(约14%)的产品;

(2)欣尚时空餐边柜250元/个。每家最多5个;数量有限，先提先得。010-65沙发公司出厂价1480元，需要提前下单。优派w1011+w5011+w3001，主流b1017+3005=5003-10;公司出厂价2500元。在9月10日-10月10日期间，正价提货3万配5套，5万配8套，8万配15套。发货时按2690开单。10月30日之前按提货量相关达标标准核销反现冲货。

(3)宣传费用支持。(常规特价款计入提货量)

九十两月提货总量达20万元，需投入广告10000元以上，公司补助4000元;

九十两月提货总量达16万元，需投入广告8000元以上，公司补助3000元;

九十两月提货总量达12万元，需投入广告6000元以上，公司补助20xx元;

(4)公司可提供印有广东字样的地垫和小雨伞，按半价收费。半价为地垫11元，雨伞为4元。最多每家合计不能超过20张个。(请各经销商在9月12日之前将所需提供的数量确认回传公司，过时不侯)

五,活动宣传

①商场外围：采用喷绘、横幅、巨幅、宣传单、彩旗、彩虹门、升空气球、花篮等手段营造出热闹的气氛。

②商场门口：用拉网展架、x展架、活动细则海报等物品进一步刺激进入商场的每一位客户。

③商场内：采用小气球、吊旗、特价标签、绿色盆栽加红或黄色飘带，(内容：特价，优费酬宾等)。为了增加节日气氛，专卖店应适当增加其他促销方式，做到厅厅有特价，处处有促销。

六：广告费用核销

活动结束后，所有费用在20xx年11月10日至30日进行补助，过期没有将相关证据交与公司进行审核核销的，相关补助费用视为专卖店自动放弃!

七.活动注意事项

(1)活动前对导购人员进行统一的活动培训及其活动前期动员，贯彻活动促销思路，统一口径，明确促销内容，提高导购员积极性;

(2)关注竞争对手动态;

(3)专卖店必须严格按照上报公司要求执行本次促销活动，不得擅自更改促销内容及其产品价格;

(4)广告宣传必须在活动前一周全部投放，否则追究相关责任人责任;

(5)强化促销活动的店内气氛布置。

(6)活动期间，经销商在活动执行过程中须按照公司的要求运作，若发现违规行为，公司将立即取消其参加活动的资格，并取消本次活动的一切补贴费用。

备注：(1)活动事项及相关物料设计不清楚请与片区业务人员联系。

(2)公司对区域市场重点客户核定九十两月任务量，区域业务人员将全程全力进行协助监督。

(3)活动期间公司将派市场督导巡检活动执行情况，若发现有违反公司规定现象，公司将对专卖店做出严厉处罚并全国通报。

**手机卖场五一活动方案篇五**

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。

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。

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。

五一促销活动主题:

“锣开五月、玩美假期”

主体宣传:

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

活动时间:

4月25日——5月15日

篇章:

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

背景:五一黄金周

内涵:商场五一促销活动方案：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: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。

**手机卖场五一活动方案篇六**

五一放假“惠价”一汽大众—促销活动方案

活动概述活动主题：五一放假“惠价”

活动时间：4月25号

活动形式：店头促销活动目的：一、提升品牌知名度二、利用五一促销旺季，吸引客户进店，增加集客量

三、促进销售，提高成交量

活动背景

20xx年五一黄金假期即将到来，面对低迷的汽车消费市场，各商家纷纷开展以促销为主题的活动来增加展厅集客和促成交。为回馈邯郸地区广大大众客户，特别推出政策优惠车型，限时、限量、限价销售，刺激客户的购买欲望，达到增加展厅集客和促成交的目的。

活动策略

针对优惠车型制定震撼的价格政策，吸引客户来店，刺激购买欲望针对来店客户制定相应的奖励政策，促进成交量店头及展厅物料布置，营造促销氛围，形成视觉冲击安排冷餐，为客户打造尊贵的感觉

活动亮点亮点1：活动针对性强、目的性强针对重点保有客户集中开展，有的放矢

亮点2：现场秒杀，加快下定速度，通过营造现场强烈的抢购感，及制定钜惠的秒杀价格，促进成交。

秒杀说明：

由总经理在活动当晚揭幕秒杀价格，然后在规定的时间内，分车型，逐一进行;由销售顾问给顾客提供一对一的服务，详谈意向车型，秒杀优惠活动具有时效性，过时则恢复正常的成交价格。

活动内容1、乐享超低价回馈邯郸华信泰达强势促销，全系车型超低价钜惠，最高优惠x万元，数量有限，限时抢购!2、乐享红娘礼活动期间老客户介绍新客户成功购车，新老客户均获得大礼一份!

活动执行活动邀约1、电话邀约告知重点意向客户该活动优惠信息，邀约参加(提前3天);2、短信邀约告知重点意向客户该活动优惠信息，邀约参加(提前3天);3、展厅客户邀约告知展厅看车客户该活动优惠信息，邀约参加;

4、活动当天(20xx年4月25日)友情提示意向客户活动举办时间。

展厅室外布置展厅室外物料布置，营造节日气氛

展厅布置1、优惠车辆静态展示摆放(方便客户看车为主)2、客户洽谈区域摆放(温馨的环境)3、丰盛的冷餐供应

开场节目xx大众员工献唱

订车仪式订车客户拍照、摄影留念主持人引导办法订车礼品

红娘礼品活动期间老客户介绍新客户成功购车，新老客户均获得大礼一份!

活动流程

时间

16：0017：40时长(分钟)

活动项目

活动物料安装活动责任确认

内容简述

地毯、条幅、桌椅摆放、冷餐摆放及音响调试活动参与工作人员签到，再次明确分工及注意事项前台接待和销售助理负责客户签到，填写客户个人信息，并登记邀约朋友人数，由销售顾问引领顾客就坐，销售部根据登记情况，分配销售顾问接待，餐饮服务人员上饮料和茶水

18：00

活动签到

18：3018：4018：5019：00

流程简介，秒杀流程说明：首先介绍活动活动开始，主持人介绍活动流程，渲染现亮点1、活动内设丰盛的冷餐、邀约客户颁场气氛奖;2、简述顾客到店至成交后的活动安排开场节目总经理优惠车型价格公布秒杀购车现场洽谈环节4s员工歌曲演唱(舞蹈配合)屏幕显示优惠车型价格然后限时秒杀开始，各车型逐一进行销售顾问与邀约参会的客户进行洽谈

19：30

订车仪式统计环节活动结束，活动现场清场

21：0021：20

现场有签单的，音乐配合进行一个订车仪式，主持人现场采访、录像、合影留念，并颁发订车礼品，最后温馨提示顾客若是打车来店订车客户，我店会安排车辆送离统计所有订单所有工作人员进行活动清场，撤掉相关物料。

活动后期工作针对活动当晚，有意向未成交的客户，在后期进行及时追踪：形式：电话或者短信。内容：再次邀约到店做一对一的专属咨询服务。后续店内及车型最新活动保持及时沟通。

**手机卖场五一活动方案篇七**

一、活动目的：

为在五一国际劳动节期间，营造节日氛围，稳定市场经营，集聚市场人气，拉动商品销售，提升商城品牌认知度和美誉度，特组织开展系列建材产品的宣传促销活动。

二、活动主题：

扬州商城“五一”建材特价商品大酬宾。

三、活动宣传口号：

扬州商城数百商户联袂出击

迎“五一”送惊喜，实惠一价降到底。

报头商城宣传部分拟加入以下文字宣传新商城项目：

扬州商城国际家居生活广场建设施工火热进行中，预计6月份，新商城部分楼层可交付进驻商户装修，敬请期待……

四、活动地点：

各市场营业现场(金太阳北门、木业综合市场东门、灯具市场西门)

五、活动时间：

20xx年4月29日至20xx年5月1日。

六、活动内容：

20xx年4月29日至20xx年5月1日期间举行庆“五一”送惊喜，实惠一价到底，扬州商城百余种建材商品特价酬宾活动，活动期间计划从4月25日起在扬州晚报上推出四期商户整版广告，由商户出部份资金，对销售的特价商品进行集中宣传，另外，所有参加活动的商户至少在店铺内推出两款特价商品供消费者选购，并在摊位内的醒目位置张贴海报进行宣传。

七、活动氛围渲染：

活动期间各市场提供室外场地，有序地安排商户摆放拱门、条幅进行宣传，参加活动商户须美化摊位，悬挂汽球。在金太阳北门、木业综合市场东门、灯具市场西门现场播放音乐，营造节日氛围。

八、负责分工：

市场运营部负责整个活动的组织落实和协调推广。

办公室负责申报活动所需气模、空飘的设置许可和外界媒体广告宣传。

物管部负责各市场的音响设备和活动现场的用电需求。

各市场负责活动方案的筹备实施和维持现场的秩序安全。

**手机卖场五一活动方案篇八**

主题：激情五月联想电脑五一特惠欢乐购

活动目标：刺激消费需求、促成消费动机，增加店面人气。

人员安排：现场工作人员2名。

活动时间：4月29日-5月7日

活动内容：1)购买联想一体电脑送价值200元无线键鼠套装1套

2)购买家电下乡电脑直补390-455元另送超值大礼包(台式机送音响清洁套装耳机4g优盘鼠标垫;笔记本送包鼠标清洁套装耳机4g优盘)

3)抽奖

操作方式：

1、活动当天，购物满88元的顾客即可参与此活动

2、在服务台旁设一处抽奖台。

3、抽奖箱内用白纸放置1—4等奖奖票，再按比例混入一定数量的鼓励奖。(中奖率要达到85%)

4、推出特价机型f6084048、00z3603698、00s2052748

一等奖：联想手机一个(3名)

二等奖：精美8g优盘一个(5名)

三等奖：精美鼠标1个(5名)

鼓励奖：清洁套装耳机鼠标垫桌面礼包等

氛围布置：a)店内挂吊牌

b)橱窗高精喷绘2张内容：送礼抽大奖联想电脑五一特惠欢乐购要求：简洁突出主题

c)店内特价机型统一贴特价标牌

d)led电子屏：全天滚动播放促销活动信息，4月29日—5月7日。

内容：激情五月联想电脑五一特惠欢乐购送礼抽大奖好礼不断详情欢迎进店咨询

**手机卖场五一活动方案篇九**

每年的五月一日是五一国际劳动节，全世界无产阶级劳动人民共同的节日。国家规定每年“五一”劳动节为法定节假日，并允许周末调休，共放假3天。茶叶加盟店应该怎么开展五一茶叶促销活动呢?八友茶业小编下面给大家分享八友五一茶叶促销活动方案：

1、买多减得多

这种方式对于需要购买大量茶叶产品的消费者来说，吸引力是最大的。一般情况下，春节、国庆、尾牙等节日是开展这种促销方式的最佳时机。只要产品质量好，价格适中，顾客甚至会拉动身边的亲朋好友一同组团购买，使茶叶加盟店在增加收益的同时还能建立良好的口碑。

2、限时折扣

限时折扣相信很多人都看到过，当你需要购买茶叶的时候，如果遇到限时折扣而且价格也不贵的适宜产品时，你是不是就会毫不犹豫的买下了呢?其实这是针对了大部分人的一个普遍的心理。限时折扣其实给消费者制造一种心理压力，刺激消费者的购买欲，缩短消费者的决策周期，促使消费者在短时间内达成交易。

3、回头折上折

有的八友茶叶加盟店在发货后会随货给客户一张回头消费的折扣券，但这个折扣券是有时间限制的。比如购买这次商品起的7天或者12天内再次购买本店的商品可以得到折上折的优惠，这样，如果顾客在购买产品之后觉得满意的情况下，就会促使其再次光临消费，因此而形成一个循环，让茶叶加盟店业绩不断得到提升。

4、满额促销

这种策略也是比较常用的，比如消费满多少就送礼品，满多少再买其他产品有优惠之类的都属于这种方式。

5、打组合拳

打组合拳就是捆绑销售，但要兼顾好消费者购买的产品和推荐的产品的关联性，还有兼顾到消费者需求的相关性。

以上五个促销方法就是本文介绍的有关于茶叶加盟店的五一茶叶促销活动内容介绍，相信您在通过阅读以后，对于这个方面的问题有了更详细的了解吧!对于茶叶加盟店的创业者来说，促销活动很关键，不仅可以提高业绩，清理库存，又能够提高知名度和影响力。希望大家都能够抓住五一黄金周，举行各种形式的促销活动，赚得钵满盆满的。

**手机卖场五一活动方案篇十**

活动时间：4月20日—5月10日

活动内容：

一、名品家具折扣卖

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起!名牌，真的就这样便宜!

二、欢乐购物中大奖(4月20日--5月10日)

活动期间,凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封项。

奖项设置(100%中奖)：

一等奖：2名各奖名牌冰箱一台

二等奖：5名各奖名牌电动车一辆

三等奖：30名各奖名牌自行车一辆

四等奖：50名各奖精美电热水壶一只

感谢奖：若干各奖水杯或靓盆一只

三、超值服务旧换新

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务;旧家具最高折价500元。

四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费20xx元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

五、家具价格有奖猜(5月1日)

活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：活动当天上午10：00开始。

**手机卖场五一活动方案篇十一**

一、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。

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，切合消费者的心理需求，制定相应的促销手段才能起到好的效果。二、活动主题

黄金周大放“价”—地板五一特价促销火热促销

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

三、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。

四、活动时间

4月28日—5月13日

五、活动地点

全国地板销售点

六、活动流程

活动分为三个流程：

一、宣传期

时间：4月20日—4月28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：4月28日—5月13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

6、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)

**手机卖场五一活动方案篇十二**

五一假期让大家开始放松，却让商家们开始紧张，对于汽车商家来说，更是如此，假期的到来，预示着五一汽车促销活动的开始。五一汽车促销活动年年都搞，年年都有收获，但随着产品、促销样式等的同质化，要想取得好效果，就得多费点力气了。

这里为大家准备了一些常用的汽车促销招数，希望可以帮助大家更好的完成五一汽车促销活动。

五一汽车促销活动招数之一：赠送礼品

这是车商使用最多的一种方式，即向购车客户赠送价值一定金额的礼品，如装潢、贴膜以及保养券等各类抵扣券，而最近送gps的也逐渐多了起来。如果车商打出的广告中有“超值大礼包”这样的字眼，那么基本上就属于此类了。

五一汽车促销活动招数之二：送交强险

不少车商就利用消费者觉得交强险费用高的心理，推出买车送交强险的活动。交强险基本上没有折扣，而且是必须要投保的，因此有不少消费者觉得特划算，相当于车价减了1000多元。

五一汽车促销活动招数之三：买车送油卡

这也是车商普遍使用的招数。油太贵了，很多消费者因此对买车的事望而却步。车商往往一送就是几千元油卡，够消费者开一年半载的了。在这样的诱惑下，很多消费者就会盘算一下第一年的养车成本，一看不高的话就会加快购车步伐。

五一汽车促销活动招数之四：无息按揭

无息按揭由杭州一家车商去年首推，顾名思义就是按揭款无需支付利息。购车人支付50%的车款后，余款需在两年内还清。一辆20万左右的汽车，以无息按揭的方式购买的话，至少可以省下1万元利息。

五一汽车促销活动招数之五：重奖老客户

朋友、同事推荐，这是影响多数消费者购车的决定性要素。在汽车营销中，这叫口碑效应。于是车商就在这方面动起了脑筋，比如一汽丰田经销商就曾推出过此类活动：老客户凡是成功介绍新客户买车的，就能获得数千元的奖励。要是真有朋友、同事叨念着他开的车子如何好，不心动才怪呢。

五一汽车促销活动招数之六：竞价销售

几个消费者相互竞价，价格最高者享有购买权。曾经使用的经销商打出“我买车我定价”的口号，吸引了不少消费者前往展厅。

五一汽车促销活动招数之七：买车送股票

杭州一家上海大众经销商推出买车送股票的活动。凡购买一辆polo，就可获赠100股上海汽车股票(600104)，由车商为车主当场开户，并邀请证券分析师为车主剖析股市行情。

五一汽车促销活动招数之八：包牌销售

包牌销售即销售前就上好牌照。杭州发放“88”号牌时，天津一汽经销商打出了包牌销售的促销手段，由于车牌号是“88”打头的，这批车辆很受欢迎，经销商仅有的8辆包牌车一抢而空。

**手机卖场五一活动方案篇十三**

一、活动主题：浪漫的五一?温馨的

二、活动时间：4月20日—5月20日

三、活动背景：

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。

四、活动内容：

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xx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。

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。

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。

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。

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。

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xx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。

**手机卖场五一活动方案篇十四**

促销方案：

一、品牌定位。

铁观音不仅香高味醇，是天然可口佳饮，而且养生保健功能在茶叶中也属佼佼者。有很好的美容保健功能。经科学分析和实践证明，铁观音含有较高的氨基酸，维生素，矿物质，茶多酚和生物碱，有多种营养和药效成分，具有清心明目，杀菌消炎，减肥美容和延缓衰老，防癌症、消血脂、降低胆固醇，减少心血管疾病及糖尿病等功效因此针对它的这个特性适宜人群是定在30-60岁的人群.以及商务送礼、礼仪拜访、感恩回馈、生病慰问等场合。

二、买家消费习惯分析

根据资料显示，有百分之九十的顾客都会注重茶的香味然后选择需购买的茶叶。所以在店铺推出新品的时候，我们可以抓住这一点，推出店铺新品。

也有百分之八十六的顾客注重茶叶的价格，所以在节日里可以选择能够吸引顾客的优惠的方式。使一些顾客前来购买。

三、产品宣传文案

月是故乡明，茶表故乡情，春福铁观音，送礼情意浓，喝出健康，品味生活!

四、春福茶叶宣传促销方案

1)在淘宝上发帖做宣传

2)在微博上发表相关活动

3)在各个论坛上做宣传

4)和其他店家做链接，新品上市。

五、其他的推广工作

1)店铺名字的更改，可以写上五一促销新品上市等字样,方便搜索!

2)店招的设计!“春福茶叶，自然健康新选择”可作为本店广告代名词，通俗、好记

3)店铺自定义区广告设计春茶新品上市、五一促销活动，插入相关新茶图片，宽750px。

具体促销活动内容(五一期间倾情回馈全场满120包邮!买一送一!送小袋装新茶，可以为新品做推广。20xx淘宝首发，春茶上市，抢先购买、优惠多多!)

4)依据节日气氛，设计与之相符合的标题栏、店铺风格。富有节日气氛，但不要太过喧闹，我们要的是低调的奢华。一定保持茶叶的清新典雅韵味。

5)宝贝描述也要写上促销和或新品上市的字样，字体一定要醒目吸引人的眼球，(把促销价放大倍颜色鲜艳醒目，用气泡图案写上火爆热卖等字样)

六、团队分工

董珍：产品宣传文案

徐祥、叶杭、：春福茶叶宣传文案

王丹：品牌定位

徐祥、王丹、董珍、叶杭：具体推广工作

**手机卖场五一活动方案篇十五**

内容简介：五一黄金周的到来，给各大电脑买家提供了机会，您制定五一电脑促销方案了吗?没有制定也不用着急，世界工厂网小编已经为您制定了一整套的五一电脑促销方案，供您参考。

·活动主题：爱传万家一网情深

·活动内容：寻宝+路演+做游戏+爱心捐赠+募捐抽奖+商品宣传+同期报道

·活动目的：利用五一黄金周的销售契机，通过此次活动拉动顾客进店率，传播品牌概念，树立社会公信力，吸引潜在客户。

·活动形式：

前期宣传

商用体验店：各店面自制并张贴主题为“进店寻宝，爱心捐赠”的海报进行同期宣传，设报名点。

·活动期间：4月29日--5月1日

各店面设抽奖及募捐点：2元献爱心可抽奖

活动现场转盘：现场每位选手分三次进行转盘比赛，取三次转盘数之和为最终成绩，五名选手一组，决出第一名进入复赛，复赛不缴费，规则同上，最后可对钱5--7名进行奖励。

各店出路演人员爱心宝贝

邀媒体报道

爱心公证

·活动后续：

商用体验店：统计销量+效果总结

媒体：宣传报道(活动期间可同期报道)

·活动执行及人员安排：

出席领导嘉宾、媒体代表、主持人、现场工作人员、路演人员、爱心宝贝、十字会代表、公证人员、媒体报道人员

·活动流程：

爱心签到板：参赛及捐款者自愿签字

分组：参赛者抽号分组。3--5人一组

爱心宝贝现场募捐

路演与转盘游戏相穿插

产品介绍、展示

爱心精神传递

·活动开幕式与闭幕式

开幕式：大屏幕播放产品宣传片，用舞蹈、音乐、美女、帅哥吸引观众。然后主持人出镜，活动开始。

闭幕式：给获奖者颁奖，发表获奖感言，主持人致辞，传递活动意义，活动结束。活动不超过三小时。

**手机卖场五一活动方案篇十六**

一、活动时间：x年4月23日(周六)—x年5月8日(周日)

二、活动主题： o利特价款 给力更给利 ——小长假 大让利

三、活动目的：

1、通过五一，利用特价产品超低价格获取客户的吸引力，拉动全场销售。

2、通过全场折扣让利，促使客户更多购买，培养更多新客户。

3、加强新老客户的沟通，通过口碑宣传，传播品牌形象。

4、让旺季更旺，抢占终端市场，给竞争对手以打击，迅速扩大市场占有率。

四、适用城市：(城市名)专卖店

五、促销内容：

(一)活动内容一：超低特价，仅限五一

五一促销特价品

序号 型号 名称 数量 批发价 促销价 毛利率

1 as-20xx-4 1.8m双人床 1 1014 1488 32%

2 as-9932 四门衣柜 1 2448 3580 32%

3 as-9933 1.2m儿童床 1 693 980 29%

4 as-2024 组合书桌 1 1434 2024 31%

5 as-5018 1.25m餐桌 1 643 890 28%

注：1、通过以上产品带动其他销售，如套房可让客户补床头柜，书桌等

2、餐厅让客户补餐椅等

(二)活动内容二：五一小长假，天天团购价

活动期间各系列正价品达到以下条件，可以享有以下团购价：

(1)正价品消费满6000-9999元的可以享有6折团购价;

(2)正价品消费满10000-16000元的可以享有5.8折团购价;

(3)正价品消费满16000元以上的可以享有5.5折团购价;

注：(1)6000以下自行定价，建议为6.8折

(2)以上为建议折扣，具体折扣与额度可根据实际情况定

(三)活动内容三：优惠无极限 折后又返券

活动期间各系列正价品达到以下条件，可以享有以下优惠

消费每满3000元，同时送抵金券1000元一张;买6000元，送2张，以此类推!

抵用券使用说明：

1、抵用券第二次消费时使用。

2、不找零，不兑现，逾期作废。

3、公司盖专用章后有效。

4、不与其他优惠同步使用。

注：活动二与活动三可同时享受。

(四)活动内容四：1元购家具 给力更给利

活动期间，凡是每单总购物金额满10000元(正价打折优惠前)的客户，加1元获赠小件家具产品一个，款式由经销搭配。每单限送一个，每天赠送5个，先买先送，送完为止。

注：1、仅限5月1日、2日、3日

2、五一三天之外的销售，可不送，根据库存而定。

六、宣传组合：

1 pop喷绘(2种不同主题的) pop喷绘为x展架 经销商当地制作，2张

2 吊旗 请根据卖场实际情况及人流动线进行悬挂 经销商当地制作一个店30张

3 特价kt板 每件特价产品制作一个特价牌， 经销商当地制作，5个

4 地贴 每个门口地面做一个 经销商当地制作，1-2个

5 宣传单页 针对五一可以做些个性化的宣传单页 经销商当地制作，1000份

6 抵用券 每满3000元发一张 经销商当地制作，建议做60张

图片模拟演示：

注：详情请见《五一宣传相关图片》

七、操作要求：

1、活动内容一要求各专卖店按特价要求进行操作，吸引人气

2、活动内容二为除特价品外所有正价商品累计销售额给予的优惠，若有特别优惠的商品不得享有该方案的优惠政策。

3、活动一与活动二不得与其他优惠活动同时共享。

4、以上要求经销商务必在五一前通知培训各卖场营业员，以统一口径和说词告诉客户，请执行。

八、其它：

1、以上如有疑问请来电咨询营销中心

**手机卖场五一活动方案篇十七**

一、服装促销计划的种类

随着服装促销目的的不同，服装促销计划有下列不同的种类：

(一)年度服装促销计划

一般而言，为营造卖场的气氛与动感，应以年度为计划基准，规划年度服装促销计划时程，并且以下列为主要重点：

1、与当年度的营销策略结合

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，消费者对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为“社区生活伙伴”，举办的服装促销活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办“社区休闲大赛”服装促销活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

2、考虑淡旺季业绩差距

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

3、节令特性的融合

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

4、年度服装促销行事历

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年度的服装促销活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销活动。

(二)主题式服装促销计划

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈活动。

1、店铺开业

店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少顾客，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销活动，以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，所以在开业期间的服装促销活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下顾客资料，作为未来商圈耕耘的基础。

2、周年庆

店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促销活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与顾客接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

4、商圈活动

零售店的经营具有区域性，商圈顾客的掌握为最根本之道，连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益，仍不能脱离商圈耕耘的基本动作，因此商圈活动必然成为未来区域经营的重点。

(三)弥补业绩缺口的服装促销计划

业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道，也是代表品牌在竞争下市场占有的态势，营业人员每日所为即是在确保业绩的达成，因此以月为单位，以周为单位或以日为单位，都应设立预警点，若发现到达预警点即以服装促销活动来弥补业绩的缺口，为了能有效而准确地达到目的，平日应建立“服装促销题库”，遇有状况即能派上用场。至于预警点的设立标准，则会因各业态及专卖店特性而有差异，不妨以过去正常业绩趋势为参考值;某店铺在当日下午六点累积业绩通常为该日业绩的60%。诸如此类，以专卖店特性，建立预警点的参考值，对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变，必须随时参酌每一个时点的各种因素，才能符合当时的效益。

(四)对抗性服装促销计划

经营本身是动态的，在市场的激烈竞争之下，专卖店随时要有接受挑战的准备，由于连锁店的蓬勃，竞争的加速化是可以预期的，消费者长期地笼罩在服装促销的诱惑，竞争对手的服装促销活动很可能使得我们的顾客流失，造成业绩的减少，必要的对抗性服装促销活动因此而产生，由于对抗性的服装促销活动通常较为紧急，可运用的时间较短，若能平日建立“服装促销题库”，在面对应变时，将可以立即运用。

二、服装促销方案计划

经过上述阶段的策略思考之后，接下来便是拟定服装促销方案，服装促销方案的内容包括以下的项目：

(一)目标对象

只针对某一群消费者举办的服装促销活动，以便拟定最适合的服装促销手法。

(二)主题

主题的设定必须具有创意性、话题性，若能创造出口语或标语，则可兼具广告效果。

(三)诱因

诱因是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑消费者的接受度，以及企业成本的负担。

(四)参加条件

参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此服装促销活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

(五)活动期间

活动期间指服装促销期间的设定，依过去经验及消费行为特性，决定长短合适的活动期间。

(六)媒体运用

媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将服装促销的讯息传达给消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，对于服装促销期间的来客数会有相当的影响，因此必须谨慎地评估及选择媒体。

服装店如何做促销，这可是一件大学问，做的好的促销会让商家赚翻了天，可是失败的后果只能是连本带利都赔掉了。那让我们看看那些奇思妙想的促销技巧是如何来的?

一、打1折

商家打折大拍卖是常有的事，人们决不会大惊小怪。但有人能从中创意出“打1折”的营销策略。实在是高明的枯木抽新芽的创意。

日本东京有个银座绅士西装店。这里就是首创“打1折”销售的商店，曾经轰动了东京。当时销售的商品是“日本good”。

具体的操作是这样的：先定出打折销售的时间，第一天打9折，第二天打8折，第三天第四天打7折，第五天第六天打6折，第七天第八天打5折，第九天第十天打4折，第十一天第十二天打3折，第十三天第十四天打2折，最后两天打1折。

商家的预测是：由于是让人吃惊的销售策略，所以，前期的舆论宣传效果会很好。抱着猎奇的心态，顾客们将蜂拥而至。当然，顾客可以在这打折销售期间随意选定购物的的日子，如果你想要以最便宜的价钱购习，那么你在最后的那二天去买就行了，但是，你想买的东西不一定会留到最后那两天。

实际情况是：第一天前来的客人并不多，如果前来也只是看看，一会儿就走了。从第三天就开始一群一群的光临，第五天打6折时客人就像洪水般涌来开始抢购，以后就连日客人爆满，当然等不到打1折，商品就全部买完了。

那么，商家究竟赔本了没有?你想，顾客纷纷急于购买到自己喜受的商品，就会引起抢购的连锁反应。商家运用独特的创意，把自己的商品在在打5、6折时就已经全部推销出去。“打1折”的只是一种心理战术而已，商家怎能亏本呢?

二、一件货

对买新产品的商家来说，最吸引顾客的无非是“新”，如何再在“新”上继续作文章呢?

意大利有个莱尔市场，就是专售新产品的。有些新产品很畅销，许多顾客抢着购卖，没抢到手的，要求市场再次进货，可得到的回答竟是：很抱歉，本市场只售首批，买完为止，不再进货。

对此，有些顾客很不理解，还向旁人诉说。但从此以后，来这里的顾客中意就买，决不犹疑。不难看出，莱尔市场的“割爱”是个绝妙的创意，它能给顾客留下强烈的印象——这里出售的商品都是最新的;要买最新的商品，就得光顾莱尔市场。

这真是“新”上创新的创意!

三、明亏暗赚

日本松户市原市长松本清，本是一个头脑灵活的生意人。

他经营“创意药局”的时候，曾将当时售价200元的膏药，以80元卖出。由于80元的价格实在太便宜了，所以“创意药局”连日生意兴隆，门庭若市。由于他不顾赔血本的销售膏药，所以虽然这种膏药的销售量越来越大，但赤字却免不了越来越高。

那么，他这样做的秘密在哪里呢?

原来，前来购买膏药的人，几乎都会顺便买些其它，这当然是有利可图的。靠着其它利润，不但弥补了膏药的亏损，同时也使整个药局的经营却出现了前所未有的盈余。

这种“明亏暗赚”的创意，以降低一种商品的价格，而促销其它商品，不仅吸引了顾客，而且大大提高了知名度，有名有利，真是一举两得的创意!

**手机卖场五一活动方案篇十八**

一、中国汽车工业的概括

20xx年我国民用汽车保有量为1802万辆，20xx年民用汽车保有量增长至2024万辆，20xx年民用汽车保有量增长至4234万辆，同比增长15%%。据公安部交管局消息，，截止至20xx年6月底，全国机动车保有量为166亿辆，其中汽车保有量达612218万辆，与20xx年相比增加42540万辆，增长747%。

20xx年我国生产汽车9345万辆，同比增长52%，超过美国的8681万辆位居世界第二。预计20xx年我国的汽车产量将超过1000万两。二、汽车4s店的作用4s店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店。4s店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式，包括整车销售(sle)、零配件(srer)、售后服务(servie)、信息反馈等(survey)。它拥有统一的外观形象，统一的标识，统一的管理标准，只经营单一的品牌的特点。汽车4s店是一种个性突出的有形市场，具有渠道一致性和统一的化理念，4s店在提升汽车品牌、汽车生产企业形象上的优势是显而易见的。

4s店模式这几年在国内发展极为迅速。汽车行业的4s店就是汽车厂为了满足客户在服务方面的需求而推出的一种业务模式。4s店的核心含义是“汽车终身服务解决方案”。

三、汽车4s店区域的促销方案流程1、调查市场使企业能正确的认识本区域内消费者对品牌的认同以及各类产品的需要的不同，掌握消费者心理，明白消费者对各种产品的评价，以便开发出和完善产品的功能以适合市场。同时有利在本地区开展促销活动。

调查方法

(1)了解当地市场的消费水平，人口数量，地理位置，竞争对手，人气集中地等等;

(2)产品调查包括：品牌认知，认知渠道，产品印象，同类产品对比，价格，售后服务，保障。

**手机卖场五一活动方案篇十九**

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。

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。

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。

活动主题:

“锣开五月、玩美假期”

主体宣传:

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

活动时间:

4月25日——5月15日

篇章:

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

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: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。

**手机卖场五一活动方案篇二十**

五一某电脑公司的的促销活动方案一：活动主题

4、28-5、1嘉年华电脑也happy

五一某电脑公司的的促销活动方案二：活动目的

吸引人气，促进4、29-5、1期间销售，回报消费者

五一某电脑公司的的促销活动方案三：活动策略

以现场布置营造出浓烈的节日气氛;突显节日的温情、喜庆，qq品牌具有独特的亲和力;注重消费者和卖家、台上台下、场里场外的互动。

五一某电脑公司的的促销活动方案四：活动安排

前期：宣传造势

前期宣传：派发dm，张贴海报，制作喷绘、广播电台，传播活动信息。

现场布置：舞台搭建、音响设备、气氛布置、色彩增添。

活动安排：以小规模、方便操作、延续性较强的活动为主，为中期宣传造势。

2、活动中期

这是本次活动的关键时期，以展示新鲜、有特色、吸引人的重头活动为主，将活动推向高潮。

3、活动延续期

本阶段为活动延续，主要将简单、易延续的活动继续下去，从而为活动谢幕。

五一某电脑公司的的促销活动方案五：现场布置

现场布置原则：

简洁、时尚、大气，围绕活动主题开展

充分利用现有条件，有新意

喜庆热烈，能烘托出4、29-5、1气氛;

场地能配合到将举办的活动。

a、电脑城外部

1、路边树

说明：公路边树通过灯光、彩条、棉花雪球等进行装扮，给人火树银花的感觉，营造4、29-5、1气氛。

2、灯笼

说明：电脑城外部走道上方悬挂灯笼。

3、4、29-5、1许愿树

说明：大门两侧各摆放一棵大型4、29-5、1许愿树(详见许愿圆梦活动)。

4、横幅

说明：在电脑城大门外悬挂横幅(或巨幅)，内容为本次活动主题。

b、电脑城大堂

1、4、29-5、1鹿车

说明：在大堂中央搭建一个小型平台，上面通过简单的人物、情节布置一幅既有特色又有趣味4、29-5、1场景(以特殊造型题写出活动主题)，鹿车或4、29-5、1小物均可。四周以木桩或4、29-5、1小树合围。

2、空中花球

说明：在天花板通过灯光、彩条、雪花等进行装扮，在正中位置悬吊一巨型花球。

3、通道布置

说明：在一楼二楼各通道上空悬挂彩条、雪花、气球等;一楼至二楼栏杆以金布包装;通道地面各合适位置摆放4、29-5、1小树、鲜花。

4、活动主题

说明：在大堂一侧(背对上二楼的楼梯)摆放活动主题背板，上有本次活动主题。

**手机卖场五一活动方案篇二十一**

五一黄金周我爱我家建材团购活动方案

主题：黄金周携手顶级品牌建材商给力爱家，不是高富帅照样装豪宅全市全网最低价尽在爱家，全场团购价再打9折，爱家再送100元现金券

活动时间：4月30日9：00-18：005月1日9：00-18：00

本次活动由4月8日周年庆冠名的16个商家优先冠名，其他商家也可以申请

五一黄金周是去爱家买建材还是去爱家买建材?黄金周你唯一的选择来爱家买建材。

全民耍大牌：51元能买马桶!51元能买水槽!51元能买龙头!51元能买5平方瓷砖!51元能买实木地板!51元能买多乐士油漆!51元能买壁纸!51元能买~~~~~~~而且全是一线大牌

100%正品保证：这年头网络买东西全凭感觉拼人品?来我爱我家武定路实体展厅，3000平方，100个顶级建材品牌商，1000余款热销爆款商品，100%正品，所有商品爱家开据正规发票

超值盛典：团购价已经够低了，顶级品牌建材商价格规范，保证你买到最低价，当天还可以在团购价基础上再打9折，爱家再送您100元现金券，全场通用

方便快捷放心：你还在各大建材市场不停辛苦奔走，来我爱我家吧，上海市中心交通便利，免费停车，装修所需所有品类这里都能找到，全上海顶级建材品牌齐聚爱家，客户直面品牌供应商

劳动人民最欢乐

1、签到礼：彩色文件袋+彩色卷尺

2、现金券：签到前500户，每户送100元现金抵用券，全场通用，送完即止

3、免费停车：一楼大厅领取免费停车券

4、免费餐点：一楼大厅热饮免费畅饮+中午免费餐点

劳动人民最疯狂---51元耍大牌

51元限量秒杀品(每个品类供应商自己提供，可限量一户，可现场自提，产品经理汇总，共需20个51元限量秒杀品，秒杀品送当天活动二楼三楼广播二次)

劳动人民最快乐---超值特价一天享

超值特价品(超特价品上页面，只有上页面的超特价品不参加满千返百活动，其他产品一律参加，现场会写海报贴在每个商家门口，每个商家两款超特价品，产品经理汇总共需100个超特价品，市调审核才能上页面，必须保证全市最低价持平)

劳动人民最超值—团购价再打9折(满额立减现金)

温馨提示：签到时请直接领取各个品类的满额立减券，根据您购买的品牌满额直接在收银台买单时出示并立减，每张订单每个品牌限使用一次(个别不参与活动的品牌会在立减券上写

明，页面上公布的超特价不参与满额立减活动，定制类产品付全款时按金额立减)备注：告供应商，立减100元或其他金额的券我们会在签到的时候直接发给客户，供应商在销售的时候直接开平时的团购价，立减100元或其他金额部分，我们会在收银的时候直接凭券减去，如果供应商在开单的时候就帮客户减去了满额立减部分，收银台重复减去，由供应商自己承担。签到时会发100元现金券(爱家承担)，100元或者其他金额立减券由供应商自己承担，超特价品(需上了爱家这次活动的宣传页面上的超特价品)不参加此活动，超特价产品订单必须写明超特价品不参加活动，如供应商没有写清楚的，供应商自己承担，如果没有刊登在页面上的商品供应商写成超特价不参加此活动的，输入订单被发现的罚款200元/单，其他产品必须参加，客户无需出示券给供应商，到收银台直接满额抵用

卫浴类：满1000元以上立减100元，满20xx元以上立减200元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

水槽类：满1000元以上立减100元，满20xx元以上立减200元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

淋浴房类：满1000元以上立减100元，满20xx元以上立减200元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

瓷砖类：满20xx元以上立减200元，满4000元以上立减200元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

地板类：满5000元以上立减200元，满10000元以上立减500元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

厨电类：两件套立减200元，三件套立减300元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

热水器类：满20xx元以上立减50元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

橱柜类：满5000元以上立减500元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

油漆壁纸：满1000元以上立减50元，满20xx元以上立减100元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

吊顶：满1000元以上立减50元，满20xx元以上立减100元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

水处理：满500元以上立减50元，满1000元以上立减100元参与品牌：(产品经理供应商协商后汇总，要求供应商不得恶意提高销售价格再返现，一经发现，取消5月1日活动参与资格)

供应商朋友们：以上满额立减券，是最低立减额度，欢迎有销售想法的供应商提供更高的立减金额，我会帮你们额外另开一栏帮你们写出最醒目的立减方式。如不愿意支持爱家此次活动的供应商您可以不参与此次销售活动。我们刚刚抢完了4月份周年庆，爱家贴本20万做现金券，各位供应商销售爆红各个喜笑颜开，希望5月份爱家的供应商合作伙伴们，我们共同联手抢传统市场五一黄金周份额。拿出你们上半年度最大的销售力度来支持我们，在此非常感谢。销售集群总监罗雅丹留。

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