# 迎五一促销活动策划书(4篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-16

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。迎五一促销活动策划书篇一以“五一”小长假为契机，通过促销活动吸引顾客，最大限度的提高人流量、...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**迎五一促销活动策划书篇一**

以“五一”小长假为契机，通过促销活动吸引顾客，最大限度的提高人流量、集聚人气、提升门店的销售业绩。

xx家居各连锁门店。

1、进店有礼

【活动时间】4月29日至5月1日共3天；

【门店活动】活动期间进店的顾客均可获赠xx家居精美礼品一份，每天限xx份，先到先得；

【公司支持】礼品：每店xx份；展架海报：每店xx份，dm单份。

2、劲爆特价

【活动时间】4月29日至5月5日共7天；

【门店活动】活动期间时尚衣柜门“粉红舞动” 特价xx元/㎡；高档隔断门“花好月圆” 特价xxx元/㎡；衣柜+衣柜门组合特价xxx元/㎡；

【公司支持】活动期间“粉红舞动”进价xxx元/㎡，“花好月圆”进价xx元/㎡，衣柜+衣柜门组合进价xxx元/㎡。

3、多买多得

【活动时间】4月29日至5月5日共7天；

【门店活动】活动期间订货（特价产品除外）满5000元减500元，满xx元减

xx元，满x万元减xxx元；

【公司支持】活动期间进货（以公司收到订货传真为准，特价产品除外）满5000元享xx折优惠，满1万元享xx折优惠。

提前5天（4月24日）收到公司发出的活动礼品和宣传资料，在宣传单页上填写好门店的联系信息；

提前3天（4月26日）开始派人到建材市场出入口或楼盘发放活动宣传单页；并在门店展示活动宣传海报，特价产品上贴好特价牌。

五、活动说明

本次活动最终解释权归固xxx分厂所有。

**迎五一促销活动策划书篇二**

策划“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”主题系列活动

活动背景分析：

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：xx年5月1日——5月5日

2. 心系千千结，十万爱情大展示：xx年5月1日——5月5日

3. 迎五一旅游大礼回馈会员：xx年5月1日——5月7日

4. 春季时装周：xx年5月1日——5月5日

5. 打折促销活动：xx年5月1日——5月7日

**迎五一促销活动策划书篇三**

家私20xx年促销活动方案

（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：

1、具备良好的市场基础2、具备优良的市场口3、较强的执行能力。

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2024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。

（1）参加活动产品：主流系列与原林b系列两个系列产品；在2024年9月6日-15日期间打款，在2024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）xxx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。6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2024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）

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：xx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。

活动结束后，所有费用在20xx年6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！

（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。

**迎五一促销活动策划书篇四**

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。

4月30日---5月4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，

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xx，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xxx，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xxx，购物中大奖”颁奖晚会

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