

# 五一促销活动宣传文案 服装五一促销活动策划方案(模板10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 五一促销活动宣传文案篇一

浪漫五一温馨xx

4月20日—5月20日

春节过后，“五一”节将是我们面对第二个销售旺季。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新亮点，为抓住有利时机，整合企业的内外资源，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. 有奖购物促销。凡在xx购物消费者，均可凭当天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；每月的复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在xx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2000元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2.“xx采风，今夏清爽”——淄博xx第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在xx购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠优惠政策，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。

(2)销售排行榜□xx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xx购物广场所销售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。

(3)主题为“空调与我现代生活”系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调相关见解，也可以购买空调前后所感所思，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

## 五一促销活动宣传文案篇二

1、凡在4.15日至5.1期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值5元商品，满68元客人加2元可换购价值10元商品，购物100元以上客人加5元可换购“时尚运动t恤”一件。(5.1日前换小票，活动日开始一票换物。换购商品为袜子，背心、简易t恤等，此活动需设置最低消费标准。)

2、凡一次性购物满68元客人，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张;在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。(特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票)

3、会员专利优惠产品，为了吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。(此方式需要新款、高利润产品为依托)

4、买赠及折扣最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品(例，满38送袜子，满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方案)。

5、购物反馈4.15-5.1日进店消费客人，可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用，（要提前确定好反馈比例）

1、人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。

2、货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品供应(建议进购一批专用促销服饰)。

3、赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。

(店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品)

4、沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

## 五一促销活动宣传文案篇三

为感谢广大客户长期以来对本支行的关心和支持，进一步提升本支行的市场影响力，本支行以感恩之心举办以下营销活动，努力回报客户的信任，致力提升客户价值，和客户共谋发展，分享创造硕果。

### 二、活动内容

#### (一)开展“存款拿大奖，福气喜临门”主题活动

1、活动对象：支行全体存款客户。

2、活动时间：20\_\_年5月1日—20\_\_年5月7日。

3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理存款业务满\_\_\_\_元的客户即可获得一次抽奖资格，活动期末抽取20名幸运客户，

分别赢取价值\_\_\_\_元的\_\_商品。

## (二)开展“贷款喜得奖，好运日日来”主题活动

1、活动对象：支行全体贷款客户。

2、活动时间：20\_\_年5月1日—20\_\_年5月7日。

3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理贷款业务的客户即可获得一次抽奖资格，活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值\_\_\_\_元的\_\_商品。

## (三)开展“用电子银行，得惊喜好礼”主题活动

1、活动对象：支行全体企业网银、个人网银和手机银行客户。

2、活动时间：20\_\_年5月1日—20\_\_年5月7日。

3、活动规则：活动期间，一是支行企业网上银行客户使用企业网银完成账务类交易5笔(含)以上，累计金额达100万元即可参与抽奖，活动期末抽取10名幸运客户，分别获赠价值\_\_\_\_元的\_\_商品，二是支行个人网上银行客户、手机银行客户分别完成个人网上银行、手机银行账务类交易5笔(含)以上，且每笔金额超过200元即可参与抽奖，各获赠以下奖品：一等奖20名(个人网银和手机银行用户各10名)，分别赢取价值\_\_\_\_元的\_\_商品，二等奖500名(个人网银和手机银行用户各250名)，分别获赠100元话费充值卡一张。

## 三、活动安排

活动结束后在5月中旬抽奖，抽奖在公证部门的公证下进行，由电脑随机抽奖，获奖信息在支行各网点营业厅公布，并到指定地点领取奖品。

## 四、活动声明

自获奖名单公布起一个月内，客户未来指定地点领取奖品，视为客户自动放弃。

## 五、活动宣传

(一)本支行各营业网点张贴本次营销活动的宣传海报，活动信息通过led屏幕滚动播出。

(二)本支行通过电视、报刊等媒体对本次营销活动进行宣传。

(三)本支行各部门和营业网点解答客户有关本次营销活动的咨询。

## 五一促销活动宣传文案篇四

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

本次活动也会通过促销礼品选择来吸引一些男性消费。

一重喜、进门有喜：

进店即赠予某某精美纪念品(或凭dm宣传单即可赠予礼品)

如1-3元左右礼品打火机、便签簿、原珠笔、锁匙扣、扑克等

二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制):

凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双;

凡在活动期间凡买满258元,送价值48元精美宝珠笔一支;

凡在活动期间凡买满368元,送价值100元精美笔记本三组合一套;

凡在活动期间凡买满488元,送价值138元的真皮皮带一条;

三重喜、获赠贵宾卡,凡有发生购买的顾客,前50名赠予贵宾卡一张,注册登记后成为永久会员。

1、店外主题海报:(主题任选其一)

新店新礼新时尚

新店添时尚折上加折礼中送礼企划文案

时尚新店好礼相见

新店开业精点时尚

点精时尚三降惊喜

2、吊旗:

正面主题广告词,反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或展架统一活动主题,与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合xxx品牌个性主题终端要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与xxx的品牌形象交相辉映。

## 五一促销活动宣传文案篇五

2某某某年10月某某某某美食节拟在某餐厅餐厅举办。届时，某餐厅将通过美食节的舞台，展示以满汉全席、官府菜、名人伟人典故菜、湘军首领私房菜、永州八景菜及本地山村野味等特色菜肴，让市民融入其中，真正达到“食以人为本，节以人为乐”的效果，营造出“食人合一”的美食节气氛!举办满汉全席美食节，引进名厨，其旨在于提升大餐厅的餐饮竞争能力：一是引进菜系，提高餐厅菜肴制作质量;二是培养客户，营造纳德餐饮文化。因此，某餐厅上下应举全力支持配合办好此次美食节。

### 一、美食节活动目的

通过美食节活动，让市民进一步了解餐厅、认识、喜欢，从而提升餐厅餐饮的竞争力。

### 二、美食节活动原则

实惠第一，大众参与，体验昔日满汉全席/今上百姓餐桌和星

级亲情服务。

### 三、美食节活动卖点

精典的菜肴、布衣的消费，把美食和文化相结合，走食疗、功效、价廉新路线。

### 四、美食节活动理念

餐厅菜肴很有个性化！

### 五、美食节活动主题

感受鲜香，人性服务，亲情接待，营造完美的“中国第一次满汉全席美食节”。

### 六、美食节活动组织

- 1、组织机构：餐厅
- 2、工作分工：营销部经理总指挥
- 3、协调联络：餐厅总经办
- 4、对外宣传：营销部经理出提纲，餐厅执行
- 5、客户营销：营销部经理培训营销人员并指挥营销队伍
- 6、活动保障：餐厅财力、物力、人力
- 7、安全防护：保安部

### 七、美食节活动内容

#### (一)美食节活动筹备



1、引进菜肴原料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施；

3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味。

## (二)美食节活动举办

### 1、品牌、菜肴形象展示

1)主题：有滋有味、色、香、味、形再加上质、器、名。

2)方式：设固定的展区，制作成品展示。

3)形式：通过菜肴体验，展示品牌及其文化形象。

4)互动：现场参入满汉时期的抽签模式，每天设一等奖一名“永州皇帝享受权”价值上万元；二等奖二名“宰相享受权”价值三千元，现场开奖，营造活跃气氛。

5)内容

- a 菜肴的实物艺术形态；

- b 菜肴的文化展示；

- c 服务人员的仪表姿态。

- d 展区设在餐厅大厅，让菜肴系列成为吸引客人眼球的又一道风景线。

### 2、美食节促销活动

1)主题：轻松体验，更欢乐。

2)形式：价格优惠，借美食节开展促销，留住老顾客,吸引新

顾客, 培育未来消费群体。

3) 内容: 在美食节期间, 对消费者一律实行平民价格优惠。

3、美食节经营活动模式:

采用自助的模式经营, 菜肴设置在餐厅大厅。

八、美食节活动其它

1、广告宣传费用: 宣传单0张, 每张0.15元, 共计3000元; 流动宣传车八辆共计2000元; 短信群发二十万条共计6000元; 员工派发宣传单和推车补贴费用2000元。

2、抽奖奖品费用: 按每天500元成本费用。

3、菜肴原材料费用: 另计。

其实不难, 餐厅店庆促销活动策划应该怎么办?

促销活动策略一、软文硬做

在促销活动中, 餐厅的经营宗旨为宣传主线, 贯穿餐厅对客人的服务承诺, 员工服务素质的培养、菜品质量的要求以及客户对餐厅的意见反馈等为辅助宣传, 在媒体上出现。并为宣告本次促销活动拉开序幕。

策略重点

1、尽量以非广告的形式出现在媒体上, 以本报讯或者通讯稿的形式为佳。

2、尽量用第三者口气叙述本次宣传内容, 做到让读者有可信度, 对于消费者反馈的宣传内容能以真实顾客的经历为佳。不妨列出顾客的姓名, 工作单位等。

## 促销活动策略二、主题互动

### 1、促销活动方案

将餐厅和其他主题想结合，比如哆啦a梦餐厅，能够帮助吸引喜爱的哆啦a梦的顾客们来参与餐厅活动。

### 2、活动目的

提升餐厅的知名度，突出餐厅的特色。

### 3、互动形式

可以在餐厅内放置大量的哆啦a梦周边物品以及装扮。让员工装扮成动画中的玩偶，吸引顾客拍照，放置店内宣传。

## 促销活动策略三、亲和待客

尽管本次促销活动要避免传统的促销手段，但一些切实可行的促销手段不妨一用。

### 1、赠品方面

餐厅应有特色的纪念周年庆典的小工艺赠品，让顾客觉除了能享受高层次的气氛，还能得到令人心奇的小玩意儿。它不仅能起到宣传作用，还能提高我们的档次。在发放上可以根据消费的高低，赠品与之相配，但需要专人负责。

### 2、餐后服务

就餐后，客人除得赠品、优惠券外，安排一两个人为客人免费洗车(凭餐券或其它手续)事虽小，却能给客人减少许多麻烦，以此来增加客人对的印象，从而更好的为酒店创造效益。

## 促销策略四、媒体整合

任何一项活动策划的成功，广告投放策略重要，按照某某广告投放有效到达率来看，排序是：报纸、户外、广播、电视。因此本次活动广告投放密度比例为：报纸50%户外20%广播20%电视10%。

## 五一促销活动宣传文案篇六

活动时间：5月x日——5月x日

活动规则：凡同一专柜单张电脑小票购物满100元者，可赠送50元代金券，满200元，可赠送100元代金券，以此类推，代金券在本商场指定区域内消费，其他区域不接受代金券。

### 二、购物抽大奖天天送大礼

活动时间：5月x日——5月x日

活动规则：

1、凡单张电脑小票购物满100元，均可参加抽奖，单张电脑小票限抽5张；

2、当场抽奖，当场兑奖，隔日过废；

3、奖项设置为：

一等奖：100元现金券

二等奖：50元现金券

三等奖：5元现金券

纪念奖：笔记本一个

### 三、电影文化夜场场都经典

活动时间□x月x—5月x日

活动规则：每晚放映一部电影大片，或举行一场精彩的文艺晚会；

### 四、入会送旅游情侣大派对

活动时间：5月x日-x日

活动规则：活动期间，凡购物满300元者，均可申请成为贵宾。顾客当天累计购物满1000元，贵宾满500元，或贵宾积分达1000分以上者，均可免费参加本商场举行的集体某某山等自助游活动。

低价旋风席转海南

五月某商场有大事！

5月x日：

妈妈，今天是您的生日！

某商场祝天下母亲节日快乐！

1、深深祝福显真心：商场特开通真情告白栏与祝福点歌台，顾客朋友可在商场为母亲留下最深情的祝福，并为母亲点歌。

5月x日：

超级贵宾日！

品味时尚、尽显尊贵!

入会了吗?入会送豪礼，购物送旅游□x日贵宾日

不做上帝，做某商场贵宾。

## 五一促销活动宣传文案篇七

充分利用五一契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的.传达合美嘉家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：十一买家具就来合美嘉

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

20xx年x月x日—20xx年x月x日

xxx凤凰城合美嘉家居自选商场

- 1、合美嘉一元“秒杀”更劲爆!
- 2、合美嘉预订套装家具更惊喜!
- 3、合美嘉套装组合家具更超值!

## 五一促销活动宣传文案篇八

20xx年x月x日

## xxx第三小组

组长：

组员：

### 一、任务概述

xx超市公司是隶属于上海xx集团的连锁超市公司，其以承担上海烟草卷烟网络第一层次(大型超市、商场饭店、宾馆等)的卷烟管理和配送任务并以为大连锁超市、大卖场、宾馆、商场24小时配送到位为主营业务的捷强集团作为基础，因此经济实力雄厚，承担风险能力强，拥有巨大的潜能.虽在同行业中起步比较慢，但因资金雄厚而发展很快，已经在全国建立了200家左右的连锁网点，并且挤身于上海第四、全国第六的连锁超市公司。

为了充分利用超市现有的资源，自食其力，早日成为集团的又一大支柱产业，因此抓住这次“五·一”长假，以上海市内的60家连锁超市为对象，由总公司统一策划的促销活动是一次很好的机会，初步安排促销活动时间2001.4.27--2001.5.7，此次促销的目的是争取在“五·一”期间营业额比平日增加30%。

### 二、“五·一”市场分析

根据所得到数据反映，目前xx各大超市全年总营业额的50%左右是来自于节假日消费.可见黄金假日的购物浪潮是一个大商机，近几年的“五·一”假期有三个明显的消费结构特征：

走亲访友多.平时工作忙，无暇与亲朋好友常来常往，很多人会利用长假去走访亲友，因此买礼品的就不在少数，酒类、水果、营养品等也就成为了畅销商品，商家们也应该在此多下功夫。

请客招待多. 相对上述的“走亲访友多”，同样别人来自家作客的也比较多，而招待客人用的饮料、水果、餐点便成为了焦点。

外出旅游多. 利用难得的七天长假出去放松休闲是许多人的选择，一路上的旅游用品当然也就少不了，所以零食、干点、饮料、盥洗用品、杯子、针线包等也是热点。

又因每年一度的中考、高考就要来临，学生营养品销售旺季再次到来，所以，各类营养品也就成为一大卖点。

### 三、捷强超市营销概况

捷强超市公司隶属于捷强集团，主要经营烟草，酒类，饮料，糖奶，小食品，粮油制品，南北杂货，日用百货等5000余种商品，并且其进货渠道畅通，在上海乃至整个华东地区的糖烟酒经营上拥有雄厚实力。

在激烈的市场竞争中，捷强拥有与其独特的竞争优势：

首先，捷强拥有烟草，酒类专卖权，并享受全市烟草，酒类网络第一层次的销售权。

其次，完善的配送系统，使其商品价格低廉，质量稳定，因此受到了消费者的青睐。

但是，相对于联华，华联，农工商等起步早，资本雄厚，市场份额大的超市公司，捷强也存在许多不足：

1. 门店数量少，店面相对较小。
2. 商品种类少，更新速度不够快。
3. 生鲜数量少，不能满足居民需求。



4. 货架丰满度不够，陈列方式不够一目了然。
5. 促销手段缺乏“亮点”，不能很好吸引顾客的吸引力。

#### 四、竞争对手情况

此次促销活动的主要对手是联华、华联和农工商。

联华超市有限公司是我国零售业的龙头，其门店数已近千家并不断在全国扩大销售网络，其2000年的销售总额已突破100亿元大关。联华积极实行全国采购，有效降低成本，并不失时机的开拓海外市场，是实力的竞争对手。

华联与联华一样，都是国内实力雄厚，成立较早的超市公司，它最近开始发展大卖场和便利店等优势业态，其良好的企业形象，新型的发展战略，使其成为可与联华抗衡的国内第二大超市。

农工商是全国超市零售业的一匹黑马，虽然起步较晚，但已成为全国第三的超市企业，其营业面积居各超市之首，以“规模大，品种全，价格廉”的特点，树立了良好的企业形象。

另外，麦德龙，家乐福，易初莲花等大卖场对假日的销售也有重要的影响，它们虽然分布区域偏僻，但营业面积大，商品价格低廉，品种齐全，服务多样化，并拥有完备的销售体系和丰富的营销经验。是五一市场的一股重要势力。

针对众多实力强劲的竞争对手，捷强应该立足自身的优势，利用完备的配送系统，确立适合自身发展的连锁经营模式，并要在五一的黄金假期里，增加促销的“亮点”，进一步扩大影响，提高知名度，为企业创造新的发展机遇。

#### 五、确立主题

主题：“五一”金假/价在捷强.

表现：1.“五一”是可以放松，休闲的黄金假期.捷强在此为您提供轻松购物的场所，由此体现金“假”。

2.捷强为您提供优质优价的放心产品，由此体现金“价”。

3.此主题既突出了捷强的价格优势，又迎合了此次五一的黄金假期，达到一语双关的目的，可以有效的吸引顾客的注意力，并且树立良好的企业形象。

## 六、广告策划

对象：市内60家分店预算总额：40万

负责人：广告宣传部经理：4月27日前

项目数量发行手段费用预算作用

dm广告10万份邮寄8万份，派送2万份10万使顾客了解捷强五一促销产品及价格

海报600张店内张贴10元/张6000元制造节庆气氛，树立企业形象

吊旗2400张店内张贴8元/张19000元烘托店内气氛，吸引顾客购买

彩旗，彩色气球600面40个较大门店前设置6000元；

4000元制造节庆气氛，树立企业形象

展台广告300~350张展台设置15元/张5000元突出店内重点商品

候车亭广告50座1000元/座，5万宣传活动主题，树立企业形象

新民晚报4.25;5.1;5.3每天半版报章广告5万宣传活动主题，树立企业形象

附注：1.海报以草绿色为底色，用淡黄色、白色、深绿色、金黄色点缀，突出春天的气息.海报的主题与这次促销主题相一致。

2.吊旗的整体色调与海报相同，因为吊旗是在店内设置的，所以其主题为“金价风暴”，字体要设计成爆炸式的，以刺激消费者的购买欲望。

超市5.1促销活动策划方案—策划书策划书策划方案3.对促销的商品，要明显的标出原价，让消费者在对比中感到实惠。

4.店内的灯光、背景音乐及展台设置要突出喜庆欢快的节日气氛。

## 七、促销商品推出方案

向消费者提供精美的商品外包装，以满足送礼要求。

推出“买就送”活动，按照消费金额的大小实行“多买多送”，刺激消费者购买更多商品。

向附近小学免费赠送印有捷强标志和形象的铅笔，培养孩子对捷强品牌的认识。

慰问附近孤寡老人，制造良好的社会舆论，树立捷强品牌形象。

实行买任何商品，只要加一元，就可换购明星海报的活动，刺激青年消费者的购买。

对于购买高档葡萄酒的顾客，可以免费赠送开瓶器。

对于饮料，酒类等，可以采取集中堆积销售的方式，使消费者产生“又多又便宜”感觉。

推出半成品加工活动，满足节假日消费需求。

购买满一定数额，赠送抵用券，还可进行抽奖活动。

按各种食品类别和它们的价格归类，同一品种同一价格的商品放在同一货架上，划定一个区间定为“一包盖天下”，让顾客在每一货架上挑一样凑齐旅游大背包，其价格比单买要便宜。

准备半成品，分成早、中、晚三个区域，不论顾客自己吃或请客都不用亲自动手了，即为“一日三餐不用愁”。

现是换季时节，人们免不了利用节假日更换不同季节的服饰，捷强门店内应设有“防霉、防蛀”区，包括一切洗涤和储藏衣物的系列用品，也可捆绑特价。

?八) 时间进度安排

进度安排工作布置负责人

4. 19~4. 22与供应商洽谈有关事宜采购员

4. 22开始进货采购员

4. 19设置吊旗宣传部

4. 25;5. 1;5. 3作报章广告宣传部

# 五一促销活动宣传文案篇九

“缤纷五一，五大惊喜大放送”

4月26日到5月8日

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

惊喜一：天天前5名，低至5.1折

想烫就烫，活动期间每天前5名顾客消费原价380元的数码烫可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满168送51，消费满480送150

一次性消费满480元(或充值500元)元送150元的现金券。

惊喜三：加“51元” = “88元”

活动期间消费80元(或充值200元)，加51元可购买原价88元的产品，即省37元;购买88元以上其它美容/美发产品可以优惠37元，详细参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，漂亮更出色

惊喜五：“新”的选择，特惠放送

尚艺式皇式洗护88元，活动期间尝新体验价48元

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：

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日到7月18日。

## 五一促销活动宣传文案篇十

xxx主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下促销活动方案：

### 一、活动策划思路和目的

1□xxx主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大xx主题餐厅的知

名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

## 二、活动地点

xxx主题餐厅延安路店

## 三、活动时间

## 四、活动主题

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

## 五、活动内容

xx圣诞浪漫大餐——588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

## 六、广告宣传

- 1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。
- 2、制作圣节日促销宣传海报□x展架在店面促销宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）
- 3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。（公司提供统一的促销宣传单张和海报等）
- 4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

## 七、氛围营造

### 1、外场

- 1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池两侧布置两个圣诞小鹿的泡沫雕塑。安排一位工作人员装扮成圣诞老人迎宾。
- 2)酒店门前摆放一个大跨度的彩虹门并以满天星装饰边缘
- 3)酒店门前的雨帘下方悬挂彩色巨幅横幅
- 4)可透视出的橱窗均用圣诞泡沫图案装饰

### 2、二楼大厅

- 1)进门处圣诞标识地毯以及随时都能播放圣诞歌曲的圣诞老人



2) 身着圣诞装的礼仪迎宾员

3) 二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

4) 在大堂顶部悬挂若干面关于圣诞主题的小饰品或小吊旗

### 3、电梯

1) 电梯间门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰

2) 悬挂若干人工雪花装点节日效果

### 4、人员服装

1) 2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员(经理除外)一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙;

2) 需要四位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的的主要迎宾接待

3) 需要两名表现力极佳的男生人选扮演圣诞老人

### 八、礼品、纪念品

1) 海量的糖果、巧克力、小礼盒、圣诞玩偶等

2) 嘉宾参与环节的奖品(或是大于10元)的纪念品

4) 纪念品(印有尚海派主题标志的高档水晶杯)

5) 每对情侣一朵玫瑰花

### 九、活动现场设施组织

主持人演员等

游戏道具等

圣诞树点亮设施(模拟道具)

## 十、内部宣传

- 1、将餐厅节日宣传策划活动以及圣诞节的由来花絮以板报的形式向员工进行宣传。
- 2、属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训。
- 3、挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训。
- 4、播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)