

2023年村三抓一促活动方案 五一促销活动方案(精选5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

村三抓一促活动方案篇一

xx家私感恩中国xx行盛大开幕

二、活动时间：4月11日---4月12日

三、活动地点：

四、垂询热线

五、活动内容：

xx家私促消费

拉动内需50000份消费券免费送

每张消费券面值450元，4月2日---4月11日免费获取，在4月11日至12日两天内使用，数量有限，送完即止，家居五一活动方案。凭此消费券你可以在成交价(公司全国统一感恩活动优惠价)的基础上直接使用□xx家私任何产品任你选择（特价品除外），绝不设定最低消费金额限制，实实在在回馈广大新老朋友。

感恩大行动

1000桶食用油免费送

活动期间,凡持有宣传单的朋友如暂时没有选购家具的.需要,可凭此宣传单免费换取食用油一桶.

奖”礼”

4月11日---4月12日,选购xx家私任何产品每满3000元,既可获抽奖机会一次,以此类推,多买多抽。100%中奖.

一等奖:高档名牌笔记本电脑一台(每天1名)。

二等奖:高档名牌消毒柜一个(每天2名)。

三等奖:高档精品炖锅一个(每天3名)

四等奖□xx家私精美被枕一个(不限)

新婚“喜”劳模“礼”

5.1劳动奖章获得者或在20xx年1月1日---4月12日登记结婚的新婚夫妇,凭本人有效证件可免费获得6张消费券的使用机会,并且无论你选购xx家私任何产品(特价品除外),你将直接享受6.16折超值优惠,规划方案《家居五一活动方案》。

特价“礼”

活动期间,只要你亲临活动现场,你将有机会享受到xx家私为你准备的超出你想象的特价产品(每天限20件)。

套餐“礼”

活动期间,一次性选购xx家私产品49800元以上(成交价),你将享受5.88折超低折扣优惠,并享有6张消费券的使用机会。

活动期间，一次性选购xx家私产品99800元以上（成交价），你将享受5.58折超低折扣优惠，并享有12张消费券的使用机会。

活动期间，一次性选购xx家私产品189800元以上（成交价），你将享受5.18折超低折扣值优惠，并享有18张消费券的使用机会。

礼上“礼”

凡在好xx生活馆选购过xx产品的老客户，凭有效消费凭据在活动期间均可免费领取精美礼品一份，如果进行再次消费（或介绍他人消费），除享受相应活动优惠外，另可获得xx家私超值礼物一份。

xx家私一终身免费家具保养的倡导者！

诚信宣言：

1、本次活动特邀xx公正处进行全程公正，绝无虚假。

2□xx家私无低质伪劣产品，敬请放心购买。

3□xx家私绝不以高标价，低折扣销售产品。

温馨提示：活动期间，请大家照顾好老人及小孩，文明参与！

村三抓一促活动方案篇二

一个新的商业神话在推出的促销中诞生：单日交易额达到9.36亿元，超过购物天堂香港一天的零售总额，更是中国百货店单店日销量的2.6倍。在这样一场商业盛宴中，淘宝网实实在在展现了电子商务的人气。主要源于光棍节，是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为

傲(“光棍”的意思便是“单身”)。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120:100，全世界。据推算，到20__年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

一、关于客户群的分析

1、客户群细分：

大学生，办公室一族，多集中18岁~30岁之间。

客户群特点：

单身，时尚，娱乐

客户需求：

心理自嘲，娱乐，爱情

策划公司资源现状

活动目的：

多店资源整合，借助为托管店铺引进流量

2、资源支持

多店资源，产品线较丰富，具备主流渠道传播的推广执行团队

活动的整体构思和部署

活动的卖点：

以店内折扣优惠为核心卖点

活动页面秒杀送礼为辅助

活动的整体引流构思

流量入口分析

引流示意图

推广流量以直接引流到活动页面和官方微博

(关于淘宝店铺流量跳转到微博的解释：由于淘宝网无法挂外网连接，所以利用关注进行跳转为活动页面引流。

引流方法：店铺通过悬挂双11活动预告的广告图，以给予优惠的形式吸引顾客关注微博)

为什么运用微博进行流量跳转

3、活动策划方案

根据目前对所掌握的资料和可以利用的推广资源提出方案

活动主题及其概念

光棍啦，时尚购物 全场无理由3折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

二、策划案执行流程概括

1, 10月11号-16号

进行推广所需的资料收集准备(包括微博帐号, 旺旺号, 推广所需的文案及图片素材等)

活动期间店铺客服推荐活动的话术

2, 10月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博, 并且微博同步开始运营。

3, 11月1号-5号

微博开始新的有奖转发, 参加活动的店铺开始上活动预告图, 将流量跳转到微博。

上预告页面, 进行分享有礼活动, 分享本页面可获5元优惠券

4, 11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据, 挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

活动产品规则

产品3折

11.1号开始悬挂活动banner

同意活动宝贝页关联其他店铺产品

村三抓一促活动方案篇三

促销策略有各种不同形式，如按照顾客在购买活动中心理状态的变化，适时展示商品以刺激顾客的购买欲望，或启迪诱导以激发顾客的购买兴趣，或强化商品的综合印象以促进顾客的购买行为。如何策划五一促销活动?那么，下面请看小编给大家整理收集的五一促销活动方案，希望对大家有帮助。

：4月28日——5月8日

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销;

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销;

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);

1. “1元”系列产品15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2支，饮料1支，调味品1支;

2) 百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2支;

3) 日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品(蚊香)1支;

4) 日配：盒装酸奶2支;

2. “5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课别;

1) 食品：饮料1支，冲饮品1支，南北干货类1支，调味品1支，

休闲食品类1支;

3) 日化: 洗涤用品(洗发水, 沐浴露)2支, 夏季防晒用品1支, 纸制品1支;

1. 时令蔬菜4支单品, 时令水果6支单品, 限定销售日期;

2. 五谷杂粮单品4-5支, 主要突出夏季降暑产品(白糖, 红豆, 绿豆等);

1. 粮油课: (合计17支单品)

2) 香油2支: 鉴于夏季制作凉菜的因素, 选择2支单品, 高低价格区分开;

3) 酱油2支: 大小包装各1支, 可选择生抽或老抽;

4) 醋2支: 瓶装, 袋装各1支, 袋装可选择1元三袋的销售方式;

5) 调味酱2支: 麻辣酱, 芝麻酱各1支;

6) 速食面2支: 五连包方便面, 袋装粉丝各1支;

7) 南北干货类3支: 枸杞, 大枣, 银耳各1支;

8) 袋装大米2支: 对比促销, 主推大包装商品, 选择10kg和5kg各1支;

9) 挂面1支: 挂面属于自采商品, 以低毛利或平价销售;

2. 休闲食品课: (合计16支单品)

1) 炒货类2支: 瓜子, 花生各1支;

- 2) 糕点类2支：袋装面包，蛋黄派各1支；
- 3) 休闲小食品(蜜饯类)2支：主要针对蜜饯类产品选择；
- 4) 膨化食品2支：薯片，锅巴各1支；
- 5) 饼干2支：一般夹心饼干，威化饼干各1支；
- 6) 果冻3支：散装果冻1支(金娃果冻折价)，袋装果冻1支(喜之郎果冻)；
- 7) 散装食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1支；

酒饮课：(合计32支单品)

- 1) 碳酸饮料(可口可乐，百事可乐，非常可乐，雪碧，柠檬汽水等)8支；
- 2) 水饮料(普通矿泉水，运动性矿物质水)4支；
- 3) 茶饮料(绿茶，红茶，凉茶)5支；
- 4) 果汁饮料(橙汁，蜜桃汁，果粒橙)3支；

：五一大促销

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名，

(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个，

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个，

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个，

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷。

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归某超市所有)

村三抓一促活动方案篇四

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：

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。

村三抓一促活动方案篇五

一、主题：烂漫金秋，个性与时尚的激情碰撞。

二、时间：10月1日—11月10日

三、促销动机：时值十·一黄金周，秋装上市，旨在推广新品提升业绩。

四、促销内容：根据本次秋装特点所举行的促销活动可分两步进行。具体如下

1、互动游戏。十·一期间，在天一广场举行一些有趣而有创意的互动游戏。（活动场地有一定的限制，所以不可能有大的道具和布景，所以主要设计一些简单的游戏）目的在于推广今秋男装。将其个性，独特的一面展示给大众。并且通过趣味横生的互动节目，提升企业形象，推广企业文化。

游戏形式及规则：

(1) “个性展示”根据主持人提问回答问题或者展才艺。活动可以从网上下载一些个性测试题或者自设题目如“您最尴尬的事情?”“最开心的事情?”…参与就有小礼品赠送，调动群众的参与积极性。

(2) “明明白白你的心”由一对情侣或夫妻参加。首先由男士回答主持人提出的5个问题(例：第一次约会的地点?她最喜欢的颜色?)，我们给女士戴上耳机将听不到男士的现场作答，然后我们让女士来一一回答这10个问题。考验彼此间的默契程度，回答正确率在4个以上将有精美的礼品赠送。尽量多准备题目，避免重复。

(3) “默契对对碰”可以由4-6对情侣共同参加。男士在前女士在后，主持人以是非题提问(例：她是不是野蛮女友?他是不是爱吃醋?)女士把手举过头顶，双手交*表示否，双手合成o形表示是。然后由男士回答。答错了就淘汰，答对的可继续答题。最后胜出的一队可以获得一份礼品。

(4) “超级男模”。邀请的模特展示服装，之后邀请台下观众参与模仿。拉近我们与大众的距离。展示我们的目标“时尚大众”

注意：在活动过程中除了要不断宣传今秋产品的特色及其个性之处外，还要为之后的活动作宣传。因此主持人至关重要，要求有能充分调动现场气氛以及主持全局的能力。

2、“放飞个性与时尚，体会温馨与浪漫”。目前旅游公司组织第六届中国舟山国际沙雕节一日游费用是198元。因此由主办方与旅游公司合作推出该活动还有减低费用的可能。“个性之旅”为单人沙雕节一日游，“烂漫之旅”为双人沙雕节一日游，即情侣游。在活动期间在天一专卖购物满一千元即可参与“个性之旅”。而购物满一千八百元即可获“烂漫之

旅”。通过服装销售，捆绑个性与浪漫，让消费者体会无限关爱。

五、促销宣传海报、横幅。

六、售点布置：

- 1、告示牌、海报应摆/贴在售点最显眼位置；
- 2、其它宣传品放在顾客容易看得见的位置。