

五一促销工作总结 促销工作总结(精选6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

五一促销工作总结 促销工作总结篇一

20××-4-21~20××-5-13

“砸金蛋 中金条”

全市市民

降价 打折 买赠

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障；综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

3. 宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角；

4. 商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。虽然，在活动之前举行过统一的营业员培训的，但是效果不佳，在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质

量未有提升。除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

b.活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为654888元（其中尾款为73400元）：售卖较好的梦丽莎：128900元；瑞尔中式：146200元；南方家私：49200元；帝标：37100元；大堂红木：2500元；百强圣：17800元；另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于商场标示不明，没有对顾客做好引导（正在改进中）。

c.活动成本，此次活动奖项，根据销售额设置如下：金条□5g□3个，电视2台（1599），冰箱2台（1299），山地车4辆（460），自行车5辆（260），电饭煲、电饼铛、电压力锅、挂烫机、电饭煲各5台（299），蚕丝被10床（126），电热水壶10个（85），电吹风18个（56），合计：27764元；提点：15000元。

d□此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

另，活动期间要求导购人员沟通上做到三大主动：

1. 主动介绍, 宣传公司的促销活动情况及优惠活动;

2. 主动解答顾客的疑问；
3. 主动加强与顾客的沟通。

通过顾客对商场的认知度调查来看，各种宣传的途径都带来一些顾客群，但主要有：通过报纸，小区广告及周边居民了解到的居多。被朋友介绍过来的顾客也占有一定比例，所以建立顾客档案和建立推荐机制是必须的。建立顾客档案，是想通过对老顾客的维护让其为商场带来新的顾客；建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到商场，拉动销售。

从活动现场来看，今年的家具行业形势确实受到一定的影响，销售平稳，没有高潮，调查过几家较大的家居商场，情形也是如此。但是潜在的刚需顾客还是有的，就看我们怎么去发觉和如何去培养顾客。当前应提升商场商品的档次和规范提升营业员行为和素质。根据节日时间，提前将策划方案做出。大的节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解情况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，通过询问征求更多的建议。

6·1国际儿童节 九开家居 sos儿童村关爱行动：5.24日以商场为单位，组织商户参与购买礼品，到烟台市儿童福利院进行慰问。

7·1建党日：结合6月23日端午节以商场为单位，组织商户编排文艺节目，至社区慰问老的素质培养当下工作重中之重。

8·1建军节：以商场为单位组织商户编排文艺节目，至部队慰问活动。

五一促销工作总结 促销工作总结篇二

五一促销是每个商家赚钱的契机，而要进行好的促销则离不开有创意的广告词，下面小编就给大家推荐关于五一促销的广告语给大家参考，欢迎参考借鉴。

“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍

五一逛**，购物中大奖;低价降到底，好运转不停

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

锣开五月，玩美假期

播响五月，放“价”送“礼”

来就送,买即赠,购就返

外面太热，进来脱吧。

我们拥有足够的试衣间!(适合大型商场)

劳动创造美好未来、五星创造开心五一

超市五一促销广告语

开心度长假低价总动员

劳动光荣低价有礼

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

购物有乐趣吃上再拿上

五心大礼、五一欢喜

劳动创造美好未来、五星创造开心五一

快乐五一、惊喜5+1

五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

圆梦钻石超值送

五一“链”结顾客心

五一好运“与日俱增”

手机五一促销广告语

五一手机嘉年华□xxx实惠到您家

爱怎么听就怎么听，绚出你自己

喜欢她/他就要让她/他听见

五一手机嘉年华□xxx实惠到您家

五一购机，三重好礼送给你！

五一旅游的宝贝□xx手机低价呈现

**手机折上折，想都不敢想的价格。

五一劳动寻良“机”

“机”不可失，尽在xx

其它五一促销广告语

服装：火红五月别样天；你火了吗？

地板：让xx地板陪你一起大放“价”

药店：触摸“五一”，体验“中脉蜂灵”

餐饮行业五一促销广告语：

五一走来走去，一定要吃好喝好！

手机五一促销口号

五一充值送机，你准备好了吗？

五一旅游的宝贝□xx手机低价呈现

购lg8390或7030赠价值500元的利盟彩色打印机

购飞利浦指定型号手机赠总价值388元的跳绳器和按摩器

购索爱z608赠价值388元的电脑包

建材五一促销口号

xx地板，全场五折

五一装修，大礼相送

低价大行动淘宝黄金周

有保障的礼物，来自诚信的`xx

超低的价格，带来超高的享受。

其它五一促销口号

五一欢乐与您共享,xx节能高清惊喜大促销

勤劳有礼,合家欢喜

笔记本五一促销 火热送大礼!

春暖花开,用xx记录花儿般幸福的生活和欢乐时光

“五”动心情,清爽“一”夏

卫浴行业的五一促销广告语:

五月花”激情绽放进万家!

我挑我喜欢,我有我个性。

淘巧好,好淘巧

进店有礼.送实用礼物,送完为止!

快乐五一、惊喜5+1

幸福直通车 站站有好礼

五一大酬宾,全场3.8折起

迎世博,迎五一,8折优惠酬宾

全场7折后再打8.5折

五一促销工作总结 促销工作总结篇三

圆梦钻石超值送

五一“链”结顾客心

五一好运“与日俱增”

服装行业五一促销广告语

站在街头看美女，不如走进店内陪美女

外面太热，进来脱吧。我们拥有足够的试衣间！

本店为旅游形象店， 外地居民请节后进入xx网

店独家推出五一七彩套装，用色彩渲染你五一七天！

五一促销工作总结 促销工作总结篇四

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，为了更好的抓住这一契机，特推出本次特别企划活动，本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销，拉动周遍顾客群，稳固周遍顾客群，从而树立好当家的形象。

家的感觉，价的乐趣

4月28日~5月10日

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期，享受一家人购物的幸福快乐，从而促进假日消费，提高卖场的销售额。

店内促销

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销，最好联系一家做场外大型促销(演出)等活动。

买赠、现场试吃、抽奖等。

1. “五一”，我想要的五元、一元商品集中营，组成商品商品特卖区(小食品、小百货、日化类等)，做封面。

3. 凡一次性购物满38元以上的顾客朋友，凭电脑小票，可参加幸运抽奖活动，78元2次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超3次(外场专柜、家电不参与此项活动)。可幸运获得以下丰厚奖品：(见奖品设置：)

一等奖：价值300元礼品一份 (总计5份)

二等奖：价值30元礼品一份 (5份)

三等奖：价值10元礼品一份 (20份)

四等奖：价值3元礼品一份 (100份)

五等奖：价值1元礼品一份 (500份)

注：1. 当日现场抽取奖品，购物小票不予累计(多买多重)。

2. 店内所有员工一律不允许参加此次活动。

生鲜类：促销品项25个(惊爆价商品要求5个)

惊爆价蔬菜每天1个单品，每日现采，(据价格优势的蔬菜)主要为早市提供，正常促销品4个单品，如：西红柿、黄瓜、包菜、蒜薹等。

肉类2支：如五花肉、2：8肉馅，每周做一个。

水果类：应季水果)，每天一个单品做惊爆价，正常单品4个如：苹果、梨、草莓等。

日配商品□500g 水饺、汤圆、小笼包各一个单品、鸡腿、鸡翅。

水产、海鲜类商品各1个

面包类2个单品，每周做一个

熟食、凉菜个选择一个单品

散装食品4个单品：散果冻、饼干、蜜饯、沙琪玛等

食品类：促销品项50个(惊爆价商品5个)

针对整件商品(5个单品)：水、啤酒、绿茶、桶面、火腿肠、奶制品。

冲调类(4个单品)：五连包面、凉茶□500g 果珍。

日常生活用品(15个单品)：油、袋装米、面、榨菜、腐乳、壶装醋、酱油、鱼罐头、味精、酱类、紫菜类、腐竹、粉丝、芥末油、花椒油等。

百货类：促销品项30个单品(惊爆价商品5个)

家用休闲：羽毛球拍套装、油画棒、玩具类、文具类、

日化类：促销品项30个单品(惊爆价商品5单品)

清洁类：卫生巾、护垫、湿巾、合抽、软抽、蚊香、花露水、杀虫剂、牙膏、牙刷、香皂□1800g洗衣粉、肥皂、洗手液、柔顺剂、芳香剂等。

洗护类□200ml洗发水套装□200ml沐浴露、啫喱膏、防晒霜套装、洁面乳、香水、婴儿洗护类等。

企划部：

版面要求□ 10p正8k铜板纸

1. 负责对本次活动的设计、印刷、发放及协调工作；
2. 25号早上所有dm促销品项开始拍照，进行排版设计。
3. 26号——27号送交印刷，28日必须印刷完毕。
4. 28--29号组织人员对dm宣传单进行发放。
5. 可以做一张喷绘悬挂在门口(放大：本次活动的内容及特价品)。
6. 30号促销活动开始。

各部门：

1. 各部门主管讨论d

m商品品项，那类做封面、底面、惊爆价、需放大等。

2. 所有dm样品及赠品25日之前必须到位，并做详细的登记。
3. 所有dm商品在活动期间必须保证商品的供应。
4. 29号晚上下班之前把所有dm商品必须陈列到位□pop悬挂到位，全部dm商品到收银台前进行试扫，发现有误的地方及时进行更正。
5. 客服部负责对本次活动抽奖进行全面监管，控制赠品发放，并进行登记整理，负责顾客咨询的解释、顾客对活动反映并及时上报。
6. 门店广播负责整体活动的滚动宣传，每半小时播一次。

五一促销工作总结 促销工作总结篇五

‘五一’的活动肯定要提前预热，我们正预备为‘五一’前及期间购买婚戒的新人赠送司仪及礼花”4月13日，某珠宝品牌新疆区域经理刘保堂说，去年以来，金价一直居高不下，直至上个月才出现下跌，因此商家希望通过以婚庆为主题的促销活动聚集人气。

也有商场提出一个新概念：接吻对戒“其实，国外有些新人结婚喜欢戴pt（铂金）的情侣对戒，因为它代表着‘纯净’”富士特珠宝负责人说，pt对戒的“纯净”概念正好契合婚庆主题，所以商场特别组织了一批带有正负磁极的情侣对戒销售。

“与百货商场频繁促销不同，珠宝商此前鲜有如此大规模的集体造势”首府多家珠宝商均表示，3月以来，黄金销售比镶嵌类首饰的销售势头明显弱一些，主要是受金价波动影响，抑制了部分消费者的黄金消费热情。

20*年*市共有19720对新人喜结连理，据此估算，就算每对新人只消费价值3000元的珠宝，婚庆珠宝市场就可进账近6000万元对现在的年轻人来说，结婚对戒、钻戒是必不可少的，钻戒价格从3000元至几万元不等，除此之外，还有很多k金饰品适合在婚礼场合佩戴，工艺好的k金饰品价格也不低，所以，估算每对新人消费3000元珠宝只是非常保守的一个数字。

曾有调查数据显示，*市去年年龄在30岁至35岁的新人占到了近1/4，这部分新人的消费力更是旺盛，一般婚戒消费均在6000元以上，当然，这近6000万元的消费额不会全在“五一”期间产生，但从历年的珠宝销售增长势头看，每年“五一”都是婚庆高峰，所以各家珠宝商都在奋力作战，期待迎来新的消费高峰。

五一促销工作总结 促销工作总结篇六

一、在富山县(3月29日)1、局长一行抵达富山县后，立即与富山县观光联盟就东亚博览会和货机会的招展和招株事宜进行了交流和座谈。通过做工作，富山县观光联盟承诺将组团参加东亚旅游博览会，力争达到五个展位以上。

2、人富山县将组织日本民间表演团20余人和 100余人来连参加赏槐会。

3、局长还拜会了北日本新闻社，并接受了记者的采访，进一步宣传推介了大连。北日本新闻社登载了对局长的采访。

4、局长在拜会富山县商工劳动部长先生时，邀请部长或知事来连参加赏槐会，并与在大连成立办事处仪式结合起来，此事富山县正在协调中。

长初步决定将派员参加东亚旅游博览会并设置5个以上展位。3. 县厅方面计划派出有一定规格的代表团来连参加赏槐会。

三、在东京(3月31日—4月2日)1、在东京，经过我局的工作，圆满完成了市领导交办的工作。具体安排了日本前首相海部俊树、二阶俊博、并上大臣及一位副大臣、一位议员、一位前经济产业省副大臣的拜会并早餐会。同时，还邀请安排了二阶使博先生、国土交通省副大臣鹤保先生、前经济产业副大臣西川先生参加我市的恳谈会。在市长拜会活动中，同时5个议员、1位前首相参加，这是极为少见的。规格之高，市长格外满意。2. 今年五月下旬，二阶先牛将率500人的大型旅游团来连参加赏槐会。

3、和歌山县绿化协会向我市捐赠500万日元的绿化基金。4. 将计划在大连开发区建立一座日本人学校。

5、向大连赠送600株樱花树。6. 二阶先生表示将努力争取使日本政府对大连及辽宁旅游签证于7月份开放。这次拜会活动，不仅谈到了旅游，还解决了外交、文化教育。城市绿化等方面的问题，这充分体现了旅游n牵动性和辐射性。此外，局长还拜会了国家旅游局驻东京办事处、日本国旅等，就东博会和赏槐会等具体事宜进行了磋商。

附送：

一、在富山县(3月29日)1、局长一行抵达富山县后，立即与富山县观光联盟就东亚博览会和货机会的招展和招株事宜进行了交流和座谈。通过做工作，富山县观光联盟承诺将组团参加东亚旅游博览会，力争达到五个展位以上。

2、人富山县将组织日本民间表演团20余人和 100余人来连参加赏槐会。

3、局长还拜会了北日本新闻社，并接受了记者的采访，进一步宣传推介了大连。北日本新闻社登载了对局长的采访。

4、局长在拜会富山县商工劳动部长先生时，邀请部长或知事来连参加赏槐会，并与在大连成立办事处仪式结合起来，此事富山县正在协调中。

二、在石川县(3月30日)1、在石川县，局长一行分别拜会了石川县议会议长、石川县副知事和加贺市观光协会会长等，并就两地交流事宜与县商工劳动部长和观光推进总室长进行了座谈和交流。2. 县厅方面和加贺市观光协会会长初步决定将派员参加 东亚旅游博览会并设置5个以上展位。3. 县厅方面计划派出有一定规格的代表团来连参加赏槐会。

安排了二阶使博先生、国土交通省副大臣鹤保先生、前经济产业副大臣西川先生参加我市的恳谈会。在市长拜会活动中，同时5个议员、1位前首相参加，这是极为少见的。规格之高，

市长格外满意。2. 今年五月下旬，二阶先生将率500人的大型旅游团来连参加赏槐会。

3、和歌山县绿化协会向我市捐赠500万日元的绿化基金。4. 将计划在大连开发区建立一座日本人学校。

5、向大连赠送600株樱花树。6. 二阶先生表示将努力争取使日本政府对大连及辽宁旅游签证于7月份开放。这次拜会活动，不仅谈到了旅游，还解决了外交、文化教育。城市绿化等方面的问题，这充分体现了旅游n牵动性和辐射性。此外，局长还拜会了国家旅游局驻东京办事处、日本国旅等，就东博会和赏槐会等具体事宜进行了磋商。