

最新五一促销活动策划文案(通用6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

五一促销活动策划文案篇一

20xx年5月1日—5月6日

快易拍珠宝——我最喜欢的定情信物

“情定三生”的成语人们耳熟能详，相爱即是缘，我们都相信“缘分写在三生石上面”，中国几千年前就形成了定亲“下彩礼”的传统习俗，中国人是很喜欢用珍稀的宝物来见证婚恋的确定，而且由于传统的观念影响，人们对“定情”或“定亲”又尤为看重，所以我们就迎合了这种心理，在xx珠宝全国加盟店/柜推出“快易拍珠宝——我最喜欢的定情信物”活动。

20—28岁的青年人

这类人是中端收入者，对品牌的忠诚度不高，容易受影响，对这类顾客我们应展开营销攻势和情感诉求，使之购买“真爱无季”系列珠宝，同时此情感诉求可使之随着年龄的增长逐渐成为xx珠宝的忠诚顾客。

- 1、通过此次活动增加活动期间卖场人气；
- 2、提高快易拍珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高快易拍珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、“情定xx珠宝”：

每个顾客在快易拍珠宝全国加盟店/柜都可参加“情定xx珠宝”活动，参与方法为：购买xx珠宝钻饰，即可获得著名影星xx珠宝品牌代言人蒋雯丽□xx珠宝专店全体员工签名的定情见证祝福卡，让xx珠宝一起来见证“情定三生”的’誓言。

2、“我最喜欢的定情信物”有奖评选活动：

在全国范围内举办“我最喜欢的第一次定情信物”评选活动，参加者将自己“xx珠宝——我最喜欢的定情信物”的照片和一段介绍的小文章或相关小故事，也可以是“最想收到的定情信物”送往xx珠宝专店即可参加有奖评选活动，快易拍珠宝全国加盟店/柜聘请当地珠宝、文艺界人士组织评选，奖品设置如下：

最深情信物奖1名奖价值1888元的摄像彩屏手机一部

最创意信物奖5名奖价值888元的精美mp3或家电一部

入围信物奖10名奖xx珠宝代言人蒋雯丽精美电话卡一张

3、保养服务：

凡在xx珠宝购买任一款首饰的顾客加10元即可送一盒首饰清洗液（成本费用算入首饰价格中，即首饰价上浮30元左右），同时顾客还可免费获得首饰保养、清洗的知识。

（2）在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“情定xx珠宝”□“xx珠宝——我最喜欢的

定情信物”有奖评选活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

2、宣传费用约3000元；

3、总计：7178+3000=10178元。

五一促销活动策划文案篇二

一、促销目的：利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

二、促销对象：顶呱呱的目标消费群

四、促销城市：全国顶呱呱零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高顶呱呱在当地的销售业绩和知名度。

五、促销方式：运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

六、促销主题：购物七天乐，天天都快乐

副标题： 四重大礼 送你惊喜

七、促销产品□debest各系列特价产品

八、促销操作：

促销策略：

促销形式：

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

- 1、 曾经买过，一定送!(第一重礼)如果您曾经买过顶呱呱产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。
- 2、 现在来买，立刻送!(第二重礼)五一七天，指定产品均享受五一快乐价!新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何顶呱呱产品满200元送内裤一条，折上再送!
- 3、 特款特价，特别送!(第三重礼)：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。
- 4、 即使不买，还能送!(第四重礼)：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

规则设定：到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

奖品设置：一等奖 价值400元的美容护肤品(也可用价值比较高的顶呱呱产品替代)

二等奖 debest彩棉内裤一条或等值debest产品

三等奖 debest袜子一双或等值debest产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地顶呱呱平时销售情况预估而设定名额，抽奖箱由经销商自购，抽奖用的客户资料卡可以做成名片大小，材质就和名片材质一样即可，这由客户自己制作。

顾客资料卡设计(抽奖卡)参考：

注：购买特价品不再参加买赠活动，购买特价品和参加买赠活动的同样可以参加抽奖活动。买赠指买正品、新品达到多少金额，送内衣或线衫一套/件，赠品可从特价品中选出一部分不做特价销售，专门用于赠品。

对终端要求：

- 1、 客户活动组织能力强，愿意投入、配合。
- 2、 五一活动前有大量备货，活动前有一定量的广告宣传。
- 3、 严格按照公司制定的促销价格执行，如不能按统一的促销价销售，公司将对其进行严厉处罚。

促销物料准备(每活动点)：

- 1、 吊旗16--20面/10平方；
- 2、 dm宣传单 1000/点
- 3、 海报 1张/点

注：吊旗□dm单、海报公司可统一制作，营销经理需提前和客户沟通，做好统计，4月15日之前将各个数量报回公司客服部，以便公司及时安排印刷。

五一促销活动策划文案篇三

5.1-5.7

圆梦钻石超值送

1. 圆梦钻石柜：设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

2. 爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

(2)在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1. “太阳帽费用：15元×18×5=1350元；

2. 宣传费用约3000元；

3.x展架：85元；

总计：1350+3000+85=4435元。

4、长沙金叶珠宝五一活动方案

活动主题：劲爆五一、全方位的疯狂盛宴；

造人气，吸引顾客的眼球，促进店面的销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大顾客心中的品牌！

活动时间□20xx年04月28日——05月03日

活动内容：

五一促销活动策划文案篇四

20xx年应推出部分新品，从而带动五一促销其它产品，以促销的角度为品牌注入新鲜力量。

抢占市场先机，假日营销顺势促进终端销售，消化库存；

继续树立箭牌卫浴在鄂尔多斯市卫浴领域的强势地位和社会形象；同时扩大百特陶瓷及其它品牌的`市场占有率。

加强“整体配套家居空间”的宣传，借五一全面推进，促进全线产品销售；

增加品牌忠诚度，放大品牌的口碑效应，让新老客户都成为品牌的传播者。

——五一新翔龙礼券欢乐送！

宣传时间：20xx年4月10日-5月5日

预定时间：20xx年4月24日-5月5日

活动时间：20xx年5月1日-5月5日

鄂尔多斯市新翔龙建材公司各个店及旗下各个分销店.

今年五一, 幸运从天降! 即日起凡是持《财富周刊》裁下的代金券及小区发出的代金券都可以参加新翔龙建材公司五一“礼·上网来”促销活动, 凭代金券在新翔龙建材公司各个店面可享受以下优惠:

凡消费满3000元, 持代金券可抵用200元(特价产品除外);

凡消费满6000元, 持代金券可抵用400元(特价产品除外);

凡消费满10000元, 持代金券可抵用600元(特价产品除外);

凡消费满20000以上, 持代金券可抵用1500元(特价产品除外);

代金券使用规则: 一户一张, 一单一张, 五一活动期间使用有效.

2. 代金券只适用箭牌卫浴, 特价及促销产品除外.

活动期间持“礼上网来”代金券和会员卡具有优先抢购五一特供产品

ab1226898元/台

a92975tc788元/台

apgm321bg-a浴柜+a1698c龙头1498元/套(含配件, 镜子)

apg336g-a浴柜+a1698c龙头1597元/套(含配件, 镜子)

(每户仅限一套)

以下抢购条件需具备其中一条:

a,五一“礼上网来”代金券一张

b,会员卡

五一特供产品,一户仅限一套

al029豪华简易淋浴房+a93910tc淋浴器2298元/套(送配件)

aw009sq五件套浴缸+ab1118座便3898元/套(送配件)

ab1218座便+apg325-a浴柜+a1698c龙头2198元/套(送配件镜子)

ab1218座便+apg352bg浴柜+a1698c龙头3388元/套(送配件镜子)

apg436浴柜+kly11158龙头+ab1218座便2888元/套(送配件镜子)(仅限库存)

ab1218座便+安蒙082930淋浴器1599元/套(送配件)

五一促销活动策划文案篇五

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

五一促销活动策划文案篇六

20xx年应推出部分新品，从而带动五一促销其它产品，以促销的角度为品牌注入新鲜力量。

抢占市场先机, 假日营销顺势促进终端销售, 消化库存;

继续树立箭牌卫浴在鄂尔多斯市卫浴领域的强势地位和社会形象;同时扩大百特陶瓷及其它品牌的市场占有率.

加强“整体配套家居空间”的宣传, 借五一全面推进, 促进全线产品销售;

增加品牌忠诚度, 放大品牌的口碑效应, 让新老客户都成为品牌的传播者.

——五一新翔龙礼券欢乐送!

宣传时间:20xx年4月10日-5月5日

预定时间:20xx年4月24日-5月5日

活动时间:20xx年5月1日-5月5日

鄂尔多斯市新翔龙建材公司各个店及旗下各个分销店.

今年五一, 幸运从天降!即日起凡是持《财富周刊》裁下的代金券及小区发出的代金券都可以参加新翔龙建材公司五一“礼·上网来”促销活动, 凭代金券在新翔龙建材公司各个店面可享受以下优惠:

凡消费满3000元, 持代金券可抵用200元(特价产品除外);

凡消费满6000元, 持代金券可抵用400元(特价产品除外);

凡消费满10000元, 持代金券可抵用600元(特价产品除外);

凡消费满20000以上, 持代金券可抵用1500元(特价产品除外);

代金券使用规则：一户一张，一单一张，五一活动期间使用有效。

2. 代金券只适用箭牌卫浴，特价及促销产品除外。

活动期间持“礼上网来”代金券和会员卡具有优先抢购五一特供产品

ab1226898元/台

a92975tc788元/台

apgm321bg-a浴柜+a1698c龙头1498元/套(含配件, 镜子)

apg336g-a浴柜+a1698c龙头1597元/套(含配件, 镜子)

(每户仅限一套)

以下抢购条件需具备其中一条：

a,五一“礼上网来”代金券一张

b,会员卡

五一特供产品，一户仅限一套

al029豪华简易淋浴房+a93910tc淋浴器2298元/套(送配件)

aw009sq五件套浴缸+ab1118座便3898元/套(送配件)

ab1218座便+apg325-a浴柜+a1698c龙头2198元/套(送配件
镜子)

ab1218座便+apg352bg浴柜+a1698c龙头3388元/套(送配
件镜子)

apg436浴柜+kly11158龙头+ab1218座便2888元/套(送配件
镜子)(仅限库存)

ab1218座便+安蒙082930淋浴器1599元/套(送配件)