

2023年商场劳动节活动策划 五一劳动节 商场活动策划(精选5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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

商场劳动节活动策划篇一

“五一”黄金周是春节过后的第一个销售高潮，再加上恰逢春夏交替之时，应紧紧抓住销售，以促销为载体，提升客流，扩大销售，清甩春装库存，为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

4月xx日——5月xx日

每个季节都有礼!——“五一”有礼!

(一)、劳模有礼

5月xx—xx日，凡历年获得过市级(含)以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份(衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣xx件)。

(二)、购物有礼

凡在4月xx日——5月xx日活动期间，购物单票金额在xx元以上的顾客，即送洗衣粉一袋。购物累计金额xx元以上的顾客，送价值xx元遮阳伞一把；累计满xx元的前十位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金吊坠一枚；累计满xx元的前两位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金手链一条。(图书、双星、三楼黄

金首饰不参与，团购不参与，其它柜组全部参与!)

(三)、母亲节有礼

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”

1、为庆祝5月13日母亲节的到来，5月1日起□xx只“祥鹤”□xx个祝福，为xx位顾客准备，送给xx位慈爱的母亲!(凡购物的顾客均可凭小票到正门口工作人员处领取“祥鹤”，并留下你的真挚祝福，亲自悬挂在中厅许愿树上。)

2、5月13日---母亲节当天，凡在我商场购物满xx元的前xx名顾客，加xx元即可获得“康乃馨”鲜花一束。

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制xx张小型“背粘胶”，打上“xx商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

(统一色调——蓝色)

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五一”促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传(包括-展架)。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，渲染气氛，主题统一为——“五一”有礼!(部经理配合实施)

1、4月xx日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥

鹤’！”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

- 1、部经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。
- 2、除黄金、双星、图书不参加活动外，其余商户无条件执行参加。
- 3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。（每天活动工作人员名单另文下发）
- 4、4月xx日、5月xx日下午到收款台统一缴款，部经理督促到位。
- 5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。
- 6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票；不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

1、中厅布置□xx元

2、“背粘胶”印刷□xx元；

3、室内外布置□xx元；

4、活动奖品预算□xx元；

5、报纸广告□xx元

总计□xx元

其中：4月xx日——5月13日(母亲节)共xx天时间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

商场劳动节活动策划篇二

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。

x的目标消费群

全国x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x在当地的销售业绩和知名度。

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。

五一3+1天狂欢购

x各系列特价产品

商场劳动节活动策划篇三

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。

x的目标消费群

全国x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x在当地的销售业绩和知名度。

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。

五一3+1天狂欢购

x各系列特价产品

商场劳动节活动策划篇四

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。

x的目标消费群

全国x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x在当地的销售业绩和知名度。

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。

五一3+1天狂欢购

x各系列特价产品

商场劳动节活动策划篇五

2、心系千千结，十万爱情大展示：20××年5月1日—5月5日

3、迎五一旅游大礼回馈会员：20××年5月1日—5月7日

4、春季时装周：20××年5月1日—5月5日

5、打折促销活动：20××年5月1日—5月7日