

# 2023年五一的手抄报(大全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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 五一的手抄报篇一

五月春夏交替，爱美的人们此时对于化妆品的要求也有了更替变化，主动需求增加。精明的化妆品商家们自然不会放过这样的促销好时机，但是到底要如何去操作五一化妆品促销活动，才能取得好效果就值得思考了。但是有一点是不变的，帮商家完成商品促销、提高销量的是消费者，因此，只有把促销做到消费者心理去，才会取得好效果。

分析自己化妆品消费群体的消费习惯、消费水平，这一数据根据专营店以往同时期或相近时期店内顾客的客单量、购买单品价格带、购买频率、品牌购买动向、畅销产品分类，同时还要分析商圈目标消费者的构成，以及当地消费者喜欢的促销模式、赠品等构成。分析数据出来后才能做出有针对性的促销对象及促销产品，以及采用何种促销方式。

常用的促销活动手段主要有产品特价、品牌折扣、买赠、加钱增购、限时抢购、空瓶抵现换购等等。

专营店从品牌产品或是流通产品中挑选几款消费者熟悉或较熟悉的特定产品做特别优惠价格来吸引消费者，挑选消费者熟悉的产品，价格对比度会清晰，消费者能切实感受到促销优惠的力度。消费者不熟悉的产品尽量不做特价，因为消费者对产品了解不深，是没有太大吸引力的。

县乡级市场的中低端消费者则喜欢日常家居用品，（如电吹风、

电饭锅、高压锅、电磁炉、餐具、食用油、纸巾等等)。

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力度，增购金额要根据换购产品的成本来定。(如买满化妆品100元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。)

限时抢购，在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购，以较低价格出售的促销活动。在价格上和原价要有一定差距，才能达到抢购效果。限时抢购的目的，是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，而空瓶刚好抵现金来购买化妆品，以实现空瓶的价值，促使顾客消费的一种手段。(如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产品时，抵现金五元或十元，抵现金的额度需要进行成本和利润的核算);要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。

要提升消费者的入店率，商家还可以对消费者开展免费化妆、免费咨询、抽奖活动，更好地吸引消费者，配合店内促销活动，达到促销目的。

## 五一的手抄报篇二

“五一”国际劳动节即将来临，为了丰富员工业余生活及欢度“五一”国际劳动节，公司决定于20xx年4月30日——20xx年5月5日举办以“铸造一流团队、打造一流企业”为主题的北京市旅游活动。

增进员工之间感情、发挥团队协作精神。

1、主办部门：公司工会

2、协助部门：党支部、团支部、综合管理部

3、活动安排：分两批出发(时间根据公司生产情况定)

4、领导小组成员：

4.1、第一批领导小组成员：

领队：薛有海(副总经理)

副领队：张铁流(综合管理部经理)、邓金才(工会副主席/团支部书记)

召集人：邓金才(工会副主席/团支部书记)

4.2、第二批领导小组成员：

领队：薛炳军(党支书/工会主席/副总经理)

副领队：胡裔志(副总经理)、谢雪琼(工会副主席)

召集人：钟加崇

1、活动时间：

第一批□20xx年4月30日下午15时在公司统一乘车出发到南宁乘飞机□20xx年5月5日从北京乘飞机返回南宁后乘大巴返回公司。

第二批：时间待定(以公司通知为准)

2、活动地点：北京市及名胜风景区

3、集合地点：公司篮球场。

桂平(乘大巴)南宁(乘飞机)北京

公司领导、各部门领导、所有任职干部及各部门骨干，具体名单另附表。(如实际名单有变动将另行通知)

具体人员由各单位一把手及公司共同商定。(分两批出发，第一批出发总人数约为52人，第二批出发约为70人)

1、在出发前所有参与活动的人员集中会议室进行出行前安全培训，增强安全防范意识和自我保护能力。

2、在条件允许的情况下，可以组织有关人员对活动场地和路线进行认真勘察，并对可能发生的情况做好充分的估计和应变准备。

3、出发前必须听从导游及领队的指挥。在每一次集合时(出发前，返回前)一定要清点人数，确保员工安全，确保旅游活动的圆满成功。

4、携带急救用品，以防员工受伤或突发疾病(如感冒药、晕车药、发烧药、创可贴等)。

5、为了确保员工安全，参加旅游活动的员工必须服从领队及导游的安排，有突发事件要随时联系并及时上报领队及导游。

6、在旅游期间，禁止单独行动，休息时间外出必须向领队报告并获批准后方可结群外出。

7、请自带好雨具、水杯及有关旅游生活用具。

8、注意人身和财产安全。

扑克30副、小礼品

3000元/人(含车费、风景区门票费、住宿费、餐费等)，预算

费用总计约360000元。该项费用由公司统一开支。

活动过程中允许举办趣味游戏。

## 五一的手抄报篇三

五一节，是春节长假后的第一个黄金周，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。嘉元公司建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。

继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

- 1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)。
- 2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)。
- 3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、户外用品、运动用品、园艺用品)。
- 4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季、夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)。
- 5、福利消费(夏季消夏用品团体福利消费)。

我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖。我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；二是换季购物为主题的新品推广诉求；三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。如：

1、五一酬宾惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)。

2、劳动光荣低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)。

3、开心度长假低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)。

4、清凉一夏低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)。

5、欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)。

6、五一乐翻天购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)。

7、购物有乐趣吃上再拿上(游戏互动促销大规模的品尝买赠活动)。

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销主题及主力商品群后，要进一步规划各类商品促销比重，建议如下：

五一快讯各类促销品量(食品类)：

分类、主要品种、促销品数、让利幅度：

生鲜包装熟肉装210%-20%

散称熟肉、面包、散称饼干610%-20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯410%-20%

粮油色拉油25%-10%

10公斤代大米、面粉25%-10%

调味醋、酱油、味精、芥末油、花椒油(凉拌型)25%-10%

代干货(腐竹、粉丝)210%-20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜85%-10%

酒饮白酒(当地婚庆常用型)23%-5%

啤酒(单支、罐装)23%-5%

饮料(纯水、果汁、乳酸、茶)105%-10%

冲调(柑粉、固体果味冲饮)230%-50%

茶叶(散装、袋装)420%-30%

休闲饼干210%-15%

膨化410%-15%

果冻210%-15%

干果蜜饯410%-15%

山楂210%-15%

五一期快讯各类促销品量

非食品类分类主要品种

促销品数让利辐度洗化

洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化810%-15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂410%-15%

香皂(润肤型)210%-15%

护肤膏霜(防晒、保湿型、换季护肤品)1020%-30%

牙膏、牙刷410%-15%

卫生巾、卫生纸410%-15%

家居收纳整理袋、衣架410%-15%

居室清洁用具210%-15%

冰品制作模具、凉杯水具210%-15%

雨具210%-15%

家电夏凉家电(电扇、空调)45%-10%

摄影器材(像机、胶卷、电池)45%-10%

家纺内衣、睡衣、丝袜(夏凉型)1010%-15%

床品(凉枕凉席)210%-15%

毛巾(浴巾、毛巾被)210%-15%

运动服、鞋420%-30%

凉拖420%-30%

文体运动器材(羽拍类、球类)320%-30%

户外玩具类(风筝、摇控模型)420%-30%

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

- 1、买赠(一单购物达xx元赠xx物品)。
- 2、互动有奖游戏(一单购物达xx元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)。
- 3、刮刮卡(一单购物达xx元赠卡一张，刮开兑奖)。
- 4、现场试吃试用(请厂家多提供)。
- 5、演艺(请演艺队营造气氛)。
- 6、小鬼当家。

我们建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

## 五一的手抄报篇四

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

## 五一的手抄报篇五

每年的五月一日是五一国际劳动节，全世界无产阶级劳动人民共同的节日。国家规定每年“五一”劳动节为法定节假日，并允许周末调休，共放假3天。茶叶加盟店应该怎么开展五一茶叶促销活动呢?八友茶业小编下面给大家分享八友五一茶叶促销活动方案：

### 1、买多减得多

这种方式对于需要购买大量茶叶产品的消费者来说，吸引力是最大的。一般情况下，春节、国庆、尾牙等节日是开展这

种促销方式的最佳时机。只要产品质量好，价格适中，顾客甚至会拉动身边的亲朋好友一同组团购买，使茶叶加盟店在增加收益的同时还能建立良好的口碑。

## 2、限时折扣

限时折扣相信很多人都看到过，当你需要购买茶叶的时候，如果遇到限时折扣而且价格也不贵的适宜产品时，你是不是就会毫不犹豫的买下了呢？其实这是针对了大部分人的一个普遍的心理。限时折扣其实给消费者制造一种心理压力，刺激消费者的购买欲，缩短消费者的决策周期，促使消费者在短时间内达成交易。

## 3、回头折上折

有的八友茶叶加盟店在发货后会随货给客户一张回头消费的折扣券，但这个折扣券是有时间限制的。比如购买这次商品起的7天或者12天内再次购买本店的商品可以得到折上折的优惠，这样，如果顾客在购买产品之后觉得满意的情况下，就会促使其再次光临消费，因此而形成一个循环，让茶叶加盟店业绩不断得到提升。

## 4、满额促销

这种策略也是比较常用的，比如消费满多少就送礼品，满多少再买其他产品有优惠之类的都属于这种方式。

## 5、打组合拳

打组合拳就是捆绑销售，但要兼顾好消费者购买的产品和推荐的产品的相关性，还有兼顾到消费者需求的相关性。

以上五个促销方法就是本文介绍的有关于茶叶加盟店的五一茶叶促销活动内容介绍，相信您在通过阅读以后，对于这个

方面的问题有了更详细的了解吧!对于茶叶加盟店的创业者来说，促销活动很关键，不仅可以提高业绩，清理库存，又能够提高知名度和影响力。希望大家都能够抓住五一黄金周，举行各种形式的促销活动，赚得钵满盆满的。

## 五一的手抄报篇六

### 五一大促销

#### 1、深呼吸海的味道

特等奖x名(x个店共x名)各奖x四日游名额一个

一等奖x名(x个店共x名)各奖x吸尘器一个

二等奖x名(x个店共x名)各奖x电饭煲一个

鼓励奖x名(x个店共x名)各奖x胶卷一卷

#### 2、服装打折自己做主

在x月x日到x月x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。

#### 3、五一惊喜三重奏

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

x月x日至x月x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

x月x日至x日，一次性在某超市购物满x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。

#### 4、超市“五一”部分特价商品

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(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归某超市所有)