

五一促销活动方案(汇总7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。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

五一促销活动方案篇一

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)

五一促销活动方案篇二

浪漫的五一温馨的xx

x月x日—x月x日

春节过后,“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点,为抓住有利时机,整合企业内外资源,树立全新形象,抢市造势,积极扩大销售,为引商招商,提升企业品牌形象,势在必行。

1、有奖购物促销。凡在xx购物的消费者,均可凭当天的购物小票连同身份证号一道,通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次,奖面宽奖品价值低,如t恤等;每月复

式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在xx广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2□“xx采风，今夏清爽”xx第二届空调节。

(1) 购机抽奖，互赠空调。用户在x购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2) 销售排行榜□xx购物广场联合消费者协会等有关部门，对x月x日—x月xx日之间xx销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3) 主题为“空调与我?现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的'相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表

五一促销活动方案篇三

促销目的：针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

促销时间□20xx年4月28日——20xx年5月8日

促销方式：风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

促销内容：

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；

版面安排：

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)；

(共计30支单品)

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；

(共计20支单品)

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)；

(共计33支单品)

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；

(共计42支单品)

1. 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；

5) 儿童饮料(各种类型)2支；

6) 啤酒(单听装，整件装，瓶装)6支；

7) 苹果醋类(盒装，瓶装)4支；

五一促销活动方案篇四

20xx年4月29日——5月3日

“健康五一，快乐xxxx”

xxxx大型综合购物广场(全场)

1、主题：“1元=5元花”

凡在xxxx1楼超市一次性购物满38元的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处加1元可换取价值5元的商品，满58元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加6元可换购“xxxx时尚t恤运动版”一件。

凡在xxxx2楼商场一次性购物满58元以上的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处领取“遮阳帽”一项。

2、主题：“购物积分双倍送”

凡在xxxx1楼超市一次性购物满18元的顾客，凭当日单张购物小票可到服务中心免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分，（特价商品不参加积分活动）积分返礼奖品设在1楼出口处。

3、特别企划

主题：首届“xxxx杯全民长跑赛”

活动时间□20xx年5月1日—5月3日

参加活动条件：18周岁以上，身体条件优越，能够独立完成5公里长跑。

参加活动办法：凡在xxxx1楼超市一次性购物满38元，2楼商场满68元的顾客凭当日购物小票可到免费在服务中心办理参赛手续。每日限前100名，参加次日比赛。

比赛时间：次日早6：00从xxxx购物广场出发。

奖项设置：

季军1名：奖“xxxx杯”荣誉奖杯一个+证书+100元xxxx购物卡+积分卡一张

其他参赛选手可获得xxxx遮阳帽一顶。

总经办：负责整场活动的监督与协调

外联部：负责协办单位的支持和交警部门协助和颁奖嘉宾的邀请

人事部：负责活动现场的人员安排及调班

营运部：负责活动奖品的提供和店外广场厂商促销联系及活动实施

2f管理部：负责厂商运动装的提供及具体价位报何总审批

策划部：负责整场活动的'具体操作和道具的制作联系及媒体的宣传

服务中心：负责运动员参赛手续的办理与编号发放

资讯部：负责活动期限内的双倍积分后台的调试

防损部：负责运动现场督察人员的调配，和维护活动现场的秩序

2、电视台：新闻栏目“健康在xxxx”等相关全民长跑健身内容

3、遮阳帽(棒球帽)数量：1000顶

4、奖杯、证书：数量15对

5□xxxx运动t恤衫：数量100件

6、店外巨副喷绘□ $6.3m*4m=25.2$ 平米

7□xxxx购物卡

8、其他费用□xxxxxxx元

9、预算费用总计□xxxxxx元

1、本店所有员工不得参加本次活动。

2、对换商品的小票须盖章注名“已兑奖”字样，以免顾客再次换购。

3、活动期间概不退换货，如有特殊原因须店长(店值班)签字，并退回所赠奖品，方可进入退换货流程。

4、收银台员工到岗时不得携带个人的积分卡，以免积取顾客商品的分数。

5、参加长跑的顾客每人发放“xxxx运动帽一项”再进行比赛。

6、参加比赛的人员需在服务中心填写“xxxx杯”全民健身表格一份。

7、每日长跑比赛前需警车开道(关警笛)防损抽出5人分别在队伍的左侧2人右侧2人队尾1人，可骑(xxxx形象自行车)现场监督。

8、食品部每日提供特价矿泉水4箱，放置5辆监督车上。

9、颁奖台，裁判台设在店外广场东部，背景画面前。

10、兑奖人员应分清一.二楼购物小票.再进行盖章确认。

11、防勋人员在检验小票后应主动将小票归还给顾客，以防私用领取奖品，如发现一次罚款100元。

12□xxxx购物广场拥有本次活动的最终解释权。

五一促销活动方案篇五

二、活动目的：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

三、活动主题：庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

四、活动口号：五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

七、活动策略：

2) 五一逛***，购物中大奖(具体方案见附页)

3) 低价降到底，好运转不停(具体方案见附页)

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛***，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

7) “六一儿童节才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛(具体方案见附面)

8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物

的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

9) 5月12日“五一逛**，购物中大奖”颁奖晚会

“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”主题系列活动

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：

一. 系列活动主题：

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

五一促销活动方案篇六

活动时间□20xx年5月1日-3日(周六—周一)

活动内容：五一超市促销活动方案

1、惊喜换购仅需1元

超市一次购满元，凭发票到服务台加1元换购商品(价值3-5元左右)。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额68元以上不累计计算；每次只能使用一次；

3、买30元送10元现金券

活动内容：超市一次购物满30元送价值10元的(超市专柜/联谊商业单位)**现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：五一超市促销活动方案

1、现金券只能在指定专柜使用；

2、现金券在月日至月日期间消费有效；

3、现金券不找零，不兑换现金；

4、购买**专柜满**元时使用一张，满**元时使用2张，依次类推。

5、现金券盖有本公司公章均为生效；

6、本次活动的最终解释权归青云购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

时间安排表：五一超市促销活动方案

项目负责部门要求时间

生鲜、外租区特价商品门店不低于30种，每天至少2种排队惊爆价商品4月18日前

其他特价商品采配1、采配与各店部组长沟通，联系适合各店且有力度的特价商品

2、各店特价不低于80种，每天至少2种排队惊爆价商品4月18日前

赠品各门店配合活动使用5月1日前

dm单页制作营运部4月21日-26日

喷绘、写真制作营运部4月24日前

dm单页发放门店4月28日

宣传方式：五一超市促销活动方案

1□dm广告：

超市10000超市10000**超市8000

费用共计：5040

2、喷绘写真

**超市地贴2个(东门、东北门各1个64m²)费用1100元

**超市7.5*3.5喷绘1个写真版2各费用400元

**超市1.1*2.3写真1个费用45元

费用共计：1545元

3、店外：各店联系供应商进行场外演出、产品展示。

店内dm单页宣传、堆头、海报宣传活动期间，

总费用共计6585元，明细如下：

dm费用喷绘、写真费用

**超市18001100

**超市1800400

**超市144045

总计*****

五一促销活动方案篇七

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)