

# 商场五一活动策划方案 商场五一劳动节 活动策划书(大全5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 商场五一活动策划方案篇一

一、活动主题：领略自然风光，吃自助美食，加强班级同学情感交流。

二、活动时间□20xx年5月7日

三、活动人员：309-2班全体成员

四、活动地点：株洲大京风景区

五、活动目的：五月春风，春意盎然，大自然一片碧绿，百花盛开，好一派风光，令人陶醉加上自助美食更别具风味。为增强班级凝聚力，体现团结友爱的团对精神，加深同学之间的感情，丰富同学们的生活让同学们体现新的活力，以积极向上的面貌学习态度，我们将开展株洲大京风景区一日游，在走进大自然自然美好风光的同时，让同学们了解彼此走进彼此，建立深厚友谊。

六、活动内容：游大京风景，爬婆仙岭，观金轮寺，钓鱼休闲，棋牌娱乐，自助美食。

七、活动安排

(一)前期策划准备工作

- 1、为保障全体同学的利益与安全，一起出发，禁止单独外出，相伴而随行。
- 2、与相关旅游地做好充分的沟通工作，了解此次春游路线与行程、价格，就相关的各类事项达成共识，小组长负责好各个组的同学人数，避免遗漏。
- 3、下达消息讲解春游当天的行程，让全体同学对行程有大致的了解。同时提醒全体同学们出行时应该注意的问题，例如不要私自离队独立行动，注意人身财产安全等。
- 4、把农家自助餐的食材和调料准备充足(前一天应备好一切不会变质的食材,当天把所有该买的全买好.注意:为节约资金食材统一购买且尽可能满足同学的各种要求)。
- 5、商量好价钱后，出游经费来源由班费统一出。
- 6、确定包车经费和乘坐人数接送同学们方便出行(部分班干部需自行乘车，以情况而定)。
- 7、在行车过程中车上娱乐活动安排，如猜谜游戏、歌曲大pk等，及时调节气氛，避免车上冷场现象。同时准备出游过程的摄影工具，尽量准备多几台相机，并由体育委员王星星安排流动摄影的同学，同学自己的有的也可带去。
- 8、注意各项工作负责人需及时跟本活动负责人汇报各项工作的进程。

## (二)活动当天事宜

- 1、活动时间：5月7日早上7：00到操场集合，人员到位后即集体乘包车前往株洲大京风景区，注意确保各同学安全。
- 2、活动内容：

1)、在前往景点的途中，让全体同学们在车上交流分享曾经出游的经历，趣事；玩小游戏。同时再次提醒全体同学游玩时应该注意的事项。

2)、抵达后，可以自行或组团出游领略大自然的美好，参与以上的活动，或各种自创活动，静下水库游泳。

3)、11:00在指定农家乐集合开始个组自助餐(各种食材已平均分配到个各组):

4)、计划5:30回校(以人到齐为准)

### 3、后期工作

(1)组长带头清理各组区域的卫生，组员把各自的碗洗干净。

(2)用本次活动的照片和感想制作成纪念册。

### 4、注意事项

(1)出发前由负责人做好有关出游安全方面的宣传，提醒同学们不要私自离队，要集体行动。

(2)行为举止大方得体，不在风景区里大声喧哗，乱扔垃圾，破坏公物，破坏环境。

(3)在游玩过程中，注意看护好自己所携带的物品，避免丢失或者损坏。

(4)提醒全体同学们出发前手机充足电，出游全程保持手机处于开机状态，方便联系。

(5)出行时由同学们自己根据自己的情况准备应急药品，如清凉油、风油精、晕车丸等等，以处理突发状况。

(6)期间出现任何突发情况时，要及时上报负责人，负责人班干部及时处理好应变工作。

### (三)后期反馈工作

- 1、召开班会，总结并听取全体同学们春游感受；
- 2、班干部听取同学们的意见和建议，并对工作进行总结。

### 七、应急预案

- 1、如果3月31日出现恶劣天气，不能如期正常出行，则活动时间改期，活动时间再议。
- 2、如果出发前出现有因身体不适不能参加，对该同学进行合理安排，让其留下休息。若发生在游玩过程中，则应当就近联系负责人，并及时联系医生，事先由负责人了解大京风景区的紧急电话。

### 八、主要负责人联系方式：

班 长 姓名：电话

副 班 长 姓名：电话

团 支 书 姓名：电话

辅 导 员 姓名：电话

本次策划书负责人：姓名：电话

备注□20xx年8月我们有缘相识在机车309-2班，一起学习一起生活创造了属于我们309-2班的奇迹!时隔两年，马上就面临着各奔东西，而我们却没有参加过集体活动集体happy□很多

时候都是以寝室为单位“享受”着各自的快乐。这次我们难得举行这次活动，望同学多多支持并希望同学们尽兴的玩，玩得高兴，快乐友谊双丰收！

## 商场五一活动策划方案篇二

二、地点：小学

三、活动项目：

一男子定位投篮：

裁判：

每人每轮投5粒篮球，每投中一粒球，奖给一块雕牌透明皂。

二男子、女子定位投铁环：

裁判：

每人每轮投5个铁环，每投中一环，奖给相应奖品。

二女子夹珠子比赛：

裁判：

1、分组进行，每组10人，每轮比赛时间3分钟；

2、每组按夹珠子量分：

一等奖2人，奖给洗发水一瓶；

二等奖3人，奖给雕牌香皂一块；

三等奖5人，奖给雕牌透明皂一块。

四趣味游戏：

裁判：

1、背靠背夹气球比赛，走10米往还的距离。

2、各校选派两队参赛；

3、按速度分：

一等奖2队，奖给洗发水一瓶；

二等奖3队，奖给雕牌香皂一块；

三等奖5队，奖给雕牌透明皂一块。

四、其他：

1、所有参加活动的教职工将获得一份纪念品；

2、活动结束后芦山小学宴请参加活动的全体教职工。

## 商场五一活动策划方案篇三

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。

xxx的目标消费群

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xxx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。

购物三天乐，天天都快乐

debest各系列特价产品

促销策略：

为完成年前库存换季清销工作，本次促销活动以向消费者让利为主要操作手段；为了展示debest品牌产品线的完整性，向消费者传达一线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一定的销售量。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）五一三天，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。

温馨提示：到xxx专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的也可以参加抽奖活动。

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xxx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瓜瓜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。

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页；

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个（x展架或其他物料）；

4、活动面积至少保证50平米以上，可选择商场门前或步行接

的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。场地要求：场地中央可搭建t型台，后面制作的大型背景喷绘，可以走秀，表演节目□t型台周围放几个模特，花车10—20节围在周围。货品全部放在花车与t型台之间。现场所有能利用的地方都要有xxx的广告喷绘，以制造良好的现场氛围。

本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

### 1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有debest明显标志。

### 2、抽奖活动管理人员：

为保证抽奖活动有序进行，必须指定专人对抽奖箱、奖券、奖品进行管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。

### 3、活动检查人员：

活动执行期间□debest各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

# 商场五一活动策划方案篇四

二、活动时间：4月20日—5月20日

三、活动背景：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。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。

四、活动内容：

1. 有奖购物促销。凡在购物的消费者，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. 采风，今夏清爽——淄博第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在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。购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间购物广场所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。

# 商场五一活动策划方案篇五

为提升各行业品牌知名度，扩大各公司销售规模，综合利用邮政产品，特别是化妆品、食品、餐饮、健身、保健品等行业，展开以下推广活动。

## 一、简介

随着居民消费水平的日益提高，快速消费品行业得到了迅速发展，而这一行业竞争日趋激烈，如何在强势的市场中占领一席之地，扩大市场份额，是营销的首要目标。

“五一欢乐购”商函是借助邮政优质数据库资源，快速准确地抓住目标消费群体，拉近商家与客户的距离，从而帮助商家在激烈的商战中成功胜出，是邮政推出的一项长效新型商函业务。

五一劳动节即将来临，作为传统黄金周时期，也是消费旺季。通过“五一欢乐购”商函，我们快速地将商家促销信息传递给具有消费实力的特定客户，以人性化的方式打动客户，提高企业与消费群体的亲和力，更为企业提高品牌优势有显著的作用。

## 二、“五一欢乐购”业务详细介绍

“五一欢乐购”以节日为主题，发布对象为本市有较高消费能力的人群，约x万客户

消费者分布如下：

1. 本市购买基金和理财产品的用户□x万人
2. 本市白领女性(月收入3000以上)□x万人

商函主要形式：通过邮政信函形式进行发布，信封采用7号彩色塑料信封，正面印制商家的宣传广告。7号信封内搭载2-3家商家的促销宣传资料，如印刷精美的优惠券、推荐精品的海报、大客户会员招募函等。

### 三、“五一欢乐购”业务特点

- 1、针对性：广告针对性强，避免无效宣传。
- 2、独特性：由邮政企业发布、不仅信息量大，效果具有广泛性和可信度，具有较强的吸引力，能激起客户消费欲望。
3. 详尽性：独家发布专版广告，促销内容，画面规格自由选择，宣传内容自行确定，商品信息含量高，并可附加多种消费诱因。
- 4、安全性：通过邮政寄发，利用邮政的投递网络优势，使每一份“打开有礼”广告信函都能准确无误地送达收件人，对同行竞争具有营销信息保密性。

### 四、商函投放时间

4月20号商函制作启动，4月23日进行投放，4月25日至达指定客户手中。（注：投放时间可根据客户需求略作调整）

### 五、投放价格

“打开有礼”广告商函一次发行最少x万份，免费使用市区高端消费者精品数据，发布费用x元/份(含信封、邮寄费)。