

五一纹绣活动方案(模板5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

五一纹绣活动方案篇一

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

五一纹绣活动方案篇二

□2□xx品牌厨房xx品牌卫浴7折起团购

□3□xx品牌家具7折起团购

(4) 装修团购85折起，每增加10户再降5个点，一直降到7折零利润装修

(6) 本次活动现场只报名不收取订金，客户报名后只需于我们活动截止日前到我公司签署设计协议即生效，真正无风险的完美家装之旅。

五一纹绣活动方案篇三

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、玩美假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“玩美假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”、“助残日”、“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

五一纹绣活动方案篇四

本店美誉度、信誉度日日叫好。所以，为了感谢新老各户，吸引柳州百姓的更多眼球，让消费者聚焦本店，不断提升本店知名度，让柳州百姓感受到本店折扣风暴和视觉盛宴。

活动时间：4月1日—4月30日目标人群：

本次活动意在拉动柳州消费者对本店店的关注。

7重奏分别针对不同年龄、不同阶层、不同消费水平的人群进行吸引。5类人群：年轻时尚男女、新婚夫妇、热恋情侣、在职军人、家庭经济主妇。

五一纹绣活动方案篇五

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”。

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列。

5月2日“开锣首席餐”特色系列。

5月3日“玩美心情餐”绿色系列。

5月4日“时尚青年餐”营养系列。

5月5日“青春飞扬餐”美容系列。

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列。

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列。

每日食谱不同（主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售）。