

最新五一促销活动方案(汇总8篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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

一、促销目的：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。

二、促销对象：顶呱呱的目标消费群

四、促销城市：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顶呱呱在当地的销售业绩和知名度。

五、促销方式：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。

六、促销主题：购物七天乐，天天都快乐

副标题： 四重大礼 送你惊喜

七、促销产品□debest各系列特价产品

八、促销操作：

促销策略：

促销形式：

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)如果您曾经买过顶瓜瓜产品，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)五一七天，指定产品均享受五一快乐价!新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何顶瓜瓜产品满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。

规则设定：到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

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顶呱呱产品替代)

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呱呱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。

对终端要求：

- 1、 客户活动组织能力强，愿意投入、配合。
- 2、 五一活动前有大量备货，活动前有一定量的广告宣传。
- 3、 严格按照公司制定的促销价格执行，如不能按统一的促销价销售，公司将对其进行严厉处罚。

促销物料准备(每活动点)：

1、 吊旗16--20面/10平方;

2□ dm宣传单 1000/点

3、 海报 1张/点

注：吊旗□dm单、海报公司可统一制作，营销经理需提前和客户沟通，做好统计，4月15之前将各个数量报回公司客服部，以便公司及时安排印刷。

五一促销活动方案篇三

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：

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

五一促销活动方案篇四

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五

x月x日—x月8日

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，进一步提升超市的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

dmx月x日——x月x日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，

车身条幅，大门条幅，店内pop□广播宣传。

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌12块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告贴纸，中空巨幅两条。

1) 五一黄金周，低价降到底，推出一期dm海报x月x日至x月x日，单品分类，生鲜xx□食品xx□非食品xx□专柜xx□老店xx□

2) 五一逛xxx□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□x月x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□x月x日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。

6□x月x日“五一逛xxx□购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出。（内部员工）

7□x月x日“五一逛xx□购物中大奖”颁奖晚会。

五一促销活动方案篇六

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七

5.1-5.7

圆梦钻石超值送

1. 圆梦钻石柜：设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。
2. 爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，

先到先得，送完即止。

(2)在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1. “太阳帽费用： $15 \times 18 \times 5 = 1350$ 元；

2. 宣传费用约3000元；

3.x展架：85元；

总计： $1350 + 3000 + 85 = 4435$ 元。

4、长沙金叶珠宝五一活动方案

活动主题：劲爆五一、全方位的疯狂盛宴；

造人气，吸引顾客的眼球，促进店面的销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大顾客心中的品牌！

活动时间□20xx年04月28日——05月03日

活动内容：

五一促销活动方案篇八

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*****