

2023年五一促销活动方案策划药店 五一促销活动方案(大全8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

五一促销活动方案策划药店篇一

活动背景：

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：

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。

活动目的：

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

活动主题：

“锣开五月、玩美假期”

主体宣传：

- 1、我开锣、您省钱。
- 2、玩转假(价)期

活动时间：

4月25日——5月15日

篇章：

- 一、开锣省钱、玩美假期
- 二、诗歌花语、完美母亲节
- 三、爱心行动、完美助残日
- 四、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵：商场在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

- 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

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间:5月1日至5月7日)

“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)。

b□开锣时刻、争分夺秒（活动时间:xx年5月1日至xx年5月7日止）

活动内容:实质是限时抢购,在每天的早上8:00—9:00分、下午:14:00—15:00、晚上20:30—21:30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性,能够让消费者产生购买欲望。

早上8:00—9:00以家庭主妇商品为主

下午14:00—15:00普通商品

晚上20:30—21:30只要在活动期间一次性购物满68元,即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购,抢购票当天使用有效,过期作废,(数量有限,抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购票交于工作人员,才能入场抢购,抢购票必须加盖华达财务章方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参与本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间:xx年5月6日晚20:00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1元起拍。

五一促销活动方案策划药店篇二

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，提升企业形象及以文明经商的特点，应该举办与节日相应的各种活动，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。拟策划以下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，欢乐假期全家乐

二. 活动时间：

20xx年5月1日——5日

三. 活动内容：

(一)购物疯狂送，好运自然来；

满68元以上送或面值5元福利彩票刮刮乐一张

满118元以上送高级卷纸1条或面值10元福利彩票刮刮乐一张

(二)vip客户尊享，5元超值大换购！

活动期间一次性在本商场超市区购物满51元以上，凭单张电脑小票加会员卡即可在商场出口处加5元超值换购价值20元以上超值商品。(单张电脑小票最多限换购一件商品)

由采购部于4月30日前提供一系列零售价接近20元的近期或滞销而又不可退货的商品作为此次换购的商品(要求商品有一定体量)。使此活动在带动客流量提高客单价的同时减轻本商场滞销商品、近期商品的积压与库存，从而一举两得。

活动期间：商场全部专柜必须参加特价dm单宣传，并提供不少于五个(或全场促销方案)超低价特价商品进行促销。促销方案及特价须报商场总经办审核。超市区提供会员超低价促销商品不少于20个单品。

促销热点：每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；如：散装大米5月1日超低价销售，*元/斤，家鸡蛋5月2日超低价销售，*元/斤。使活动掀起两个高潮。

五一促销活动方案策划药店篇三

4、28-5、1嘉年华电脑也happy

五一某电脑公司的的促销活动方案二：活动目的

吸引人气，促进4、29-5、1期间销售，回报消费者

五一某电脑公司的的促销活动方案三：活动策略

以现场布置营造出浓烈的节日气氛；突显节日的温情、喜庆qq品牌具有独特的亲和力；注重消费者和卖家、台上台下、场里场外的互动。

五一某电脑公司的的促销活动方案四：活动安排

前期：宣传造势

前期宣传：派发dm□张贴海报，制作喷绘、广播电台，传播活动信息。

现场布置：舞台搭建、音响设备、气氛布置、色彩增添。

活动安排：以小规模、方便操作、延续性较强的活动为主，为中期宣传造势。

2、活动中期

这是本次活动的关键时期，以展示新鲜、有特色、吸引人的重头活动为主，将活动推向高潮。

3、活动延续期

本阶段为活动延续，主要将简单、易延续的活动继续下去，从而为活动谢幕。

五一某电脑公司的促销活动方案五：现场布置

现场布置原则：

简洁、时尚、大气，围绕活动主题开展

充分利用现有条件，有新意

喜庆热烈，能烘托出4、29-5、1气氛；

场地能配合到将举办的活动。

a□电脑城外部

1、路边树

说明：公路边树通过灯光、彩条、棉花雪球等进行装扮，给人火树银花的感觉，营造4、29-5、1气氛。

2、灯笼

说明：电脑城外部走道上方悬挂灯笼。

3、4、29-5、1许愿树

说明：大门两侧各摆放一棵大型4、29-5、1许愿树(详见许愿圆梦活动)。

4、横幅

说明：在电脑城大门外悬挂横幅(或巨幅)，内容为本次活动主题。

b□电脑城大堂

1、4、29-5、1鹿车

说明：在大堂中央搭建一个小型平台，上面通过简单的人物、情节布置一幅既有特色又有趣味4、29-5、1场景(以特殊造型题写出活动主题)，鹿车或4、29-5、1小物均可。四周以木桩或4、29-5、1小树合围。

2、空中花球

说明：在天花板通过灯光、彩条、雪花等进行装扮，在正中位置悬吊一巨型花球。

3、通道布置

说明：在一楼二楼各通道上空悬挂彩条、雪花、气球等；一楼至二楼栏杆以金布包装；通道地面各合适位置摆放4、29-5、1小树、鲜花。

4、活动主题

说明：在大堂一侧(背对上二楼的楼梯)摆放活动主题背板，上有本次活动主题。

五一促销活动方案策划药店篇四

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(夏季消暑用品团体福利消费)。

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

促销品数让利幅度洗化

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活动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%。

五一促销活动方案策划药店篇五

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

五一促销活动方案策划药店篇六

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，是没有太大吸引力度。

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。

五一促销活动方案策划药店篇七

内容简介：五一黄金周的到来，给各大电脑买家提供了机会，您制定五一电脑促销方案了吗?没有制定也不用着急，世界工厂网小编已经为您制定了一整套的五一电脑促销方案，供您参考。

- 活动主题：爱传万家一网情深
- 活动内容：寻宝+路演+做游戏+爱心捐赠+募捐抽奖+商品宣传+同期报道
- 活动目的：利用五一黄金周的销售契机，通过此次活动拉动顾客进店率，传播品牌概念，树立社会公信力，吸引潜在客户。
- 活动形式：

前期宣传

商用体验店：各店面自制并张贴主题为“进店寻宝，爱心捐赠”的海报进行同期宣传，设报名点。

- 活动期间：4月29日--5月1日

各店面设抽奖及募捐点：2元献爱心可抽奖

活动现场转盘：现场每位选手分三次进行转盘比赛，取三次转盘数之和为最终成绩，五名选手一组，决出第一名进入复赛，复赛不缴费，规则同上，最后可对钱5--7名进行奖励。

各店出路演人员爱心宝贝

邀媒体报道

爱心公证

- 活动后续：

商用体验店：统计销量+效果总结

媒体：宣传报道(活动期间可同期报道)

- 活动执行及人员安排：

- 活动流程：

爱心签到板：参赛及捐款者自愿签字

分组：参赛者抽号分组。3--5人一组

爱心宝贝现场募捐

路演与转盘游戏相穿插

产品介绍、展示

爱心精神传递

- 活动开幕式与闭幕式

开幕式：大屏幕播放产品宣传片，用舞蹈、音乐、美女、帅哥吸引观众。然后主持人出镜，活动开始。

闭幕式：给获奖者颁奖，发表获奖感言，主持人致辞，传递活动意义，活动结束。活动不超过三小时。

五一促销活动方案策划药店篇八

“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。