

# 最新商场五一活动宣传词 商场五一劳动节活动策划书(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 商场五一活动宣传词篇一

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)。

## 商场五一活动宣传词篇二

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!

## 商场五一活动宣传词篇三

4月30日-5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

4月30日-5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，进一步提升汇佳的.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。

(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

## 商场五一活动宣传词篇四

- 1、迎接五一旺季，品牌宣传造势
- 2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件
- 3、搞好客情关系(本人4月份调到该市场)

迎五一，容声冰箱大优惠

20xx.4.24—25(实际操作效果好，延长到4.27)

- 1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。
- 2、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。
- 3、22日检查库存和现场物料
- 4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

包装三轮车(5辆)200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2=60元，共310元(场地有商场申请)。

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对

手当月销量是47台。

2、为“五一”旺季做了充分的宣传，就“五一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号(290s□163g等)就开始断货影响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。)

4、使钦州市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的209s□(意外收获)

5、取得了客户的信任。

可能许多同行在浏览到这里时，并没有找到自己所想要的东西，当然，上面所写的都是一般的、大方向的东西。本人认为这场活动成功的主要之处在于：

1、活动的时间选择恰当，五一前一个星期的周末。

2、客户支持□163g在进价的基础上加几十元销售。另外在场地、人员等方面都给了支持。这是沟通方面的工作，需要做好，但不要认为客户的目的不是为了赚钱，所有的让利在其他机型我已保证了其满意的利润。

3、统一说辞的提炼，在活动期间购买的顾客，很多是打算等到五一再买的，但我们宣传这就是科龙公司的五一的促销活动，特价又礼品。突出厂家活动在活动中的地位，厂家为了做宣传而做促销活动，没有理由不比平时优惠，上帝喜欢“促销消费”。这时我们要做的就是：职业装+普通话。

## 商场五一活动宣传词篇五

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。