

最新商场五一活动策划方案(优秀8篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

商场五一活动策划方案篇一

一. 活动时间：5.1-5.7

二. 活动主题：五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

三. 活动内容：

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售

四. 活动宣传与推广

(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“五一”钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细

广告。

五. 活动控制与评估

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xx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。

六. 活动经费预算：略

商场五一活动策划方案篇二

活动时间是4.29——5.2，但是实际上从四月中旬就开始了。首先是四月一整个月的小区驻点宣传活动！以xxx店为圆心，向四周新老社区驻点。针对老社区，主要是以旧换新；新社区则是新的乔迁居民，装修用户，结婚家庭。宣传手段是派发单页，免费办理会员卡，登记以旧换新用户，预存订金等。刚开始别人对我们的真实性产生质疑，全部都是持观望态度，但是时间一长，对我们也打消了顾虑，就都很踊跃的报名参加。

1. 将前期好的活动延续。在去年的十一和今年的过年期间都开展过预存订金活动，受益顾客任然会继续预存，同时也会给我们带来他们的亲戚朋友。不仅顾客受益，我们也能锁定顾客，防止了顾客的流失！

2. 规范驻点宣传人员，加强宣传力度！驻点员工都必须将工作服穿戴整齐，戴好工牌，这样可以使顾客对我们产生信任感，不会认为我们是挂羊头卖狗肉。另外宣传不再是守株待兔，而是主动出击。发宣传单页给客人，并详细介绍活动内容。

3. 针对不同的小区，主推的活动力度也不同。老社区主要是

以以旧换新活动为主，鼓励客人现场交旧，并一次性办理交旧登记，客人一旦交旧，为少麻烦和顺利拿到以旧换新费用，都一定会到卖场购新的’。新社区以预存订金为主，新搬入的客人都是要装修，要结婚的，一次性会购买全套家电，就让客人预存订金，不仅可以翻倍使用，而且还能现场领取赠品，优惠多多。

其次是4.29——5.2的卖场活动!每天都是从早上8:00一直营业到晚上12:00左右。4.29是亲朋友好友和会员的团购夜；4.30是驻点社区的团购夜；5.1是万科业主的团购夜，只要凭有效证件就可以领到打折卡一张。另外加上家电顾问全程陪同购物，帮助客人选择适合的家电，为顾客争取最大的价格优惠和赠品力度。为了能更好的服务顾客，分散人流，卖场增加了多处收银台，发放赠品处、打包处、办理会员卡处、套餐接待处也分了不同的地点。这次我被安排在套餐接待处，主要任务是如果有人来买家电套餐，就马上给家电顾问打电话。因为顾客很多，家电顾问们手头都有不少的单子，实在是分身不暇，这时候经理如果批准了，就可以由我来接待。

商场五一活动策划方案篇三

商场五一劳动节活动方案一

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。

五一促销活动主题:

“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:**商场五一促销活动方案: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。

商场五一劳动节活动方案二

一、活动时间: 4月30日-5月8日

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。

五、广告宣传□dm4月30日---5月4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,六、场景布置: 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,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

商场五一劳动节活动方案三

一. 活动时间：5.1-5.7

二. 活动主题：五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

三. 活动内容：

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售

四. 活动宣传与推广

(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“五一”钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

五. 活动控制与评估

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xx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。

六. 活动经费预算：略

以上就是的商场五一劳动节活动方案的全部内容，希望对你有帮助！

商场五一活动策划方案篇四

为庆祝“五一”国际劳动节，充分展示我市劳动者在建设产业强市、文化名城、现代化大城市和富裕和谐佛山中的光辉业绩，进一步激发劳动者干事创业的热情，市总工会决定在“五一”前后，组织开展丰富多彩的庆祝“五一”节系列活动，现提出如下实施方案：

今年庆祝活动的主题是：以邓小平理论和“”重要思想为指导，全面贯彻科学发展观，以评选表彰劳模为契机，在全市开展以“魅力佛山、时代栋梁”为主题的庆祝“五一”系列活动。通过多种文化手段和生动活泼的活动形式，唱响时代主旋律，展示当代劳模奋发有为、昂扬向上、与时俱进、开拓创新的时代风采，激发劳动者在我市“”规划开局之年建功立业的工作热情，为建设产业强市、文化名城、现代化大城市和富裕和谐佛山做出新的贡献。

(一)举办庆“五一”系列活动启动仪式暨《时代栋梁》mtv首映礼。

拟于4月中旬，与市电视台、电台和佛山日报等新闻媒体合作，联合举行庆“五一”系列活动启动仪式。热情歌颂我市各行业劳动者为建设现代化大城市、和谐佛山所做出的突出贡献；同时以《时代栋梁》歌曲烘托劳模精神和创业精神，进一步提升我市职工文化素养，激发广大职工投身“”规划建设的热情。此项活动由市总工会、市电视台和电台联合主办。

(二)开展以弘扬劳模精神为主题的系列活动。

拟于4月底前，开展以弘扬劳模精神为主题的系列活动。一是以市委、市政府的名义召开市劳模表彰大会。对佛山市xx年劳动模范、先进劳动者和先进集体进行表彰。通过表彰活动，广泛宣传劳模先进事迹，在全市范围内掀起学赶先进的热潮；二是举办慰问劳模招待会。组织今年我市的“全国五一劳动奖章”获得者，省、市劳模和先进劳动者、先进单位代表参加招待会；三是开展“劳动模范林”植树主题活动。结合今年我市争创“全国环保模范城市”工作，组织今年我市的“全国五一劳动奖章”获得者，省、市劳模，开展“大力弘扬劳模精神，营造义务植树劳动模范主题林”植树活动。通过活动影响和提高市民的生态文明意识，动员全社会形成关注生态环境、共建美好家园的良好氛围。

(三)开展“五一”万人长跑活动。

拟于4月底，举办以“时代栋梁、精彩省运、绿色家园”为主题的“五一”万人长跑活动。通过市区互动、五区联动的形式，以开展长跑活动为主，结合开展步行、登山等活动方式，大力弘扬新时期劳模精神，组织动员广大职工群众切实办好第十二届省运会，以实际行动创建国家环保模范城，努力在全市营造健康向上、文明和谐、奋发有为的社会氛围。此项活动由市委宣传部、市总工会和市体育局联合主办，各区

协办。

(四)开展服务外来工专题系列活动。

一是拟于4月底，举办“佛山市外来员工服务中心”挂牌仪式暨服务外来员工系列活动启动仪式。开展服务外来工系列活动：向全社会发出倡议书；举行免费旅游保险和法律咨询、会员优惠卡等多项外来员工庆“五一”欢乐日活动；推出300个三包工作岗位活动；举办职工权益论坛。二是拟于5月份开展“外来员工本地想(lang)”有奖征文活动、“外来员工亲情房活动”和征集外来员工维权案件活动。通过上述各项活动，进一步在全市范围内营造关爱外来员工、服务外来工，展现工会活力，共同建设和谐佛山的良好氛围。此项活动主要由市总工会主办，与电台和《打工族》互动合作。

商场五一活动策划方案篇五

促销活动场所：地5大道

兑奖地点：费家营十字东南角(德克士对面)

促销活动时间□201x年5月1日-5月3日

促销活动目的：五一节促销，是旺季来临的标志。继三四月行销低迷后，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。吸引更多的消费者关注本商城，更多精彩实惠信息呈现。

促销活动内容：

一、商场策划举行购物即抽奖促销活动，促销活动地5大道商场内。

二、促销活动期间，当天购物满99元的顾客，获相应金额购

物券;凭购物券至兑奖处即时刮卡, 领取对应奖品。

奖项设置:

说明: 刮刮卡只限五一促销活动期间使用

注意事项:

1兑奖票必须保持清洁及完整无损, 逾期的小票无效.

2采用即时兑换奖票, 现场兑奖, 获三等奖以上的当场广播祝贺通知

3安全起见, 兑奖处现场配备一名保安协助, 工作人员配备2人负责兑奖品

4所有奖品展示在费家营十字东南角(德克士对面)特设展台, 奖品展示布置

6甘肃大诚投资有限商场保持促销活动最终解释权

7促销活动期间工作人9:00到岗位, 各司其职, 促销活动结束后要清洁现场

9商户于物业办公室领取购物券, 财务做好配合登记发放工作

宣传计划:

一、抽奖场地确定(28日完成)地5大道周围布置宣传横幅(28号完成)

二、通道口摆放水牌, 注明促销活动规则及奖品设置(29号完成)

三、路面广告位内容设计更换(24个), 电梯出入口美化(8出

□x2)(29日完成)

四、商场内部吊旗□pop设计安装(3样式)(30日完成)

五、a3双面宣传海报，联合商户共同发放(30号完成)、刮刮卡、购物券发放(28日完成)

抽奖现场易拉宝(30日到位)

六、室外抽奖现场所用帐篷(1个)桌子(2个)30日于库房领取

七、由策划部负责兑奖及奖品发放

2、三等奖发放：第一天2个，第二、三天各1个

二等奖发放：每天1个

一等奖发放：第一天、第二天各1个

特等奖发放：第二天17点左右(根据平日人流量高峰预定，起到最大宣传效应)

经费预算：

地5大道策划部

201x-4-28

商场五一活动策划方案篇六

今年为取消五一长假后的首个五一节，三天的五一假期在一定程度上对消费者的消费热情造成影响，同时去年开始的物价上涨加大了美发店铺的经营成本。

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

想烫就烫，活动期间每天前5名顾客消费原价380元的数码烫可享受5、1折优惠。

一次性消费满168元(或充值200元)送51元的现金券；

一次性消费满480元(或充值500元)元送150元的现金券。

活动期间消费80元(或充值200元)，加51元可购买原价88元的产品，即省37元；购买88元以上其它美发产品可以优惠37元，具体参与活动产品请向店员咨询。

1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客入店，创造销售机会；

2、具体xx烫及原价多少请根据本店实际情况设定；

3、本打折项目只是吸引顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客入店后，只需告知顾客有此项活动，可以向顾客推荐更高端的项目或套餐。

注：部分生意比较差的分店可以以此方式设定有一定利润受欢迎的项目为主推。

3、150元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目/套餐，每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5月18日-7月18日。

4、消费满168或480均指顾客结帐时的金额，送券时如顾客不能接受150元面值的现金券时，可以送三张面值51元的现金券代替150元面值的现金券。

顾客进店消费时接员工及时提醒顾客消费满168元或充值满200元可送51元的现金券，消费满480元或充值500元送150

元现金券，感激顾客消费或充值满相应的额度，引导顾客消费高利润的项目套餐。

1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的优惠吸引顾客，促进产品外卖销售；

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引顾客，提升营业额

3、已经上了美容项目的分店可以以美发+美容项目套餐或美容套餐的方式进行；

4、套餐的设定以2-3个为适宜，套餐的设置以“夏天养护/夏天美”套餐为概念。

针对以上五大惊喜，各店可根据本店经营方面的实际选择2大惊喜作重点的主推，同时按主推的轻重来进行惊喜一至五的排序。

另外，针对部分平时客数少，客单价不高的分店可以参考下面活动项目替换以上五大惊喜中的一项。

如：惊喜xx□清爽一夏，超值发型设计卡100元/5次

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引顾客在节后几个月内回头消费；

2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整；

3、发型设计卡10月前使用有效。

发型设计卡的正反面样稿：

请各店可以根据本店的情况有选择性的替换五大惊喜中的相关内容，选择发型设计卡的分店可参考“尚艺五一促销广告方案二”进行修改调整！

1、短信通知：短信提示在活动前4到2天发送

a□短信内容(发本店会员用)：“缤纷五一，尚艺xx店五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，详情请电8000008或亲临本店”

b□短信内容(发外部顾客用)：“缤纷五一，尚艺五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，尚艺美容美发连锁机构xx路xx店8000008”

注：发外部顾客可通过购买信息公司的移动/联通的用户平台发短.信.广.告。

2、户外派单：（详看附件）

a□派发时间：活动开始前3天开始

b□派发地点：分店周边范围1000米以内的商业区、住宅区、人流密集之地(如商场门口、住宅区信箱、道路交接口等)以及政府部门、企事业单位、大型团体、金融机构、娱乐场所、高等院校等区域。

c□派发办法：分店主管带领员工大量派发，并监督员工派发数量和质量；

d□派发话术：您好，我们尚艺美容美发“五一”节搞促销活动，有五大惊喜优惠，如果顾客有兴趣了解的话跟顾客简要说明活动相关优惠内容，介绍本店的具体地理位置。

3□dm单页夹报：

与报纸的投递站联系，选择在投递往店铺周围5公里内的楼盘小区、居民区的报纸夹促销活动的宣传单页。

(注：店铺顾客资源有限，尚需吸引更多顾客的分店可选择dm单页“夹报”的方式，但夹报不要选择在报亭/报摊销售点的“日报类报纸”夹报，最好选择报纸的投递站合作)

1)、海报/x展架：店铺门口显眼地方放置活动内容“x展架”或悬挂/张贴活动内容海报；(详看附件)

a□布条幅的设计效果：

b□灯箱布条幅的设计效果：

1)、海报/x展架：前台收银旁放置活动内容“x展架”，店内显眼的位置悬挂五一活动内容海报；(详看附件)

2)、活动产品/项目：前台显眼位置放88元左右的产品，产品上贴“88元”或是涂上“xxx元”爆炸贴标签。

八、活动培训及活动执行要求：

4、店长根据的方案调整，对员工进行相应的话术培训；

1□dm宣传单页(详看附件)印刷制作费用：5000张=1000元

2、现金券印刷费用：=150元

3□dm宣传单页夹报派发费用：2000=300元(全部自己员工派发可省此笔费用)

4、促销海报、爆炸花□x展架、横幅等制作费用：=200元

注：以上广告物料的数量根据本店情况增减，活动费用预算仅供参考。

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。

奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品。

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。

世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。

厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干(供应商自备)，氢气球8个以上(供应商自行广告宣传备用)、气拱门一条(20米)、外场展区(4个)、服务台前展区(其它品牌)、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区(舞台、音响设备)

1、最后胜利(5月1日—7日)

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档20—30样商品，超低价起拍。

活动时间：时间从上午9：00起拍。

其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动(与英才音乐学校联合举办)

2、风情万种(5月2日)

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深(5月3日)

活动形式：婚纱展现场模特表演

4、人生风采(5月4日)

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品;设置一处景点，现场免费拍摄(1人限拍1次);免费化妆会;美容美发专家咨询会。

5、爱我中华(5月5日)

活动形式：“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童(6—13岁)凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦绣中华”为主题作画一幅。

6、明星在线(5月6日—7日)

活动形式：模仿秀卡拉ok大赛

从4月25日开始免费报名。

桥西店服务台进行详细登记。

桥西店从4月25日每天晚上7：30—9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折

销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

商场五一活动策划方案篇七

20xx年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xx购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

20xx年4月30日——5月4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。

2) 五一逛xxx购物中大奖

3) 低价降到底，好运转不停

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xxx□购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出
(内部员工)

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。

商场五一活动策划方案篇八

1、“心系千千结，十万爱情大展示”活动幸运情侣五一期间近郊旅游两人情侣套票费用(商城承担)：手绢初步预算5000块， $0.5\text{元/块} \times 5000 = 2500\text{元}$ ；红色尼龙绳□ $50\text{m} \times 5\text{元/m} = 250\text{元}$ ；上海近郊情侣旅游套票价值 $200 \times 5 = 1000\text{元}$ ，总计约3750元。

2、“迎五一旅游大礼回馈会员”活动，幸福之家豪华旅游套票价值 $1000\text{元/人} \times 3 = 3000\text{元}$ ；情侣豪华旅游套票价值□ $1000 \times 2 = 2000\text{元}$ ；上海近郊家庭旅游套票(限三人)价值： $100 \times 3 = 300\text{元}$ ，总计5300元。