

2023年项目活动内容 项目五一活动策划方案(通用6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

项目活动内容篇一

本次活动主要是针对商业广场、样板间落成、3、4#号楼开盘及五一黄金周的促销为主。全力助推在本地市场的知名度，促进楼盘迅速销售快速回笼资金，为即将到来的xx房产6、7、8月份的销售淡季一个缓冲及xx金秋时节置业旺季做前期销售奠定好的基础。

项目活动内容篇二

为丰富大家的五一长假生活，经公司研究决定，公司集体出游一天。

走出城市，走进自然

劳逸结合，增强体质

感谢各位员工的努力工作，为加强企业文化建设，增强企业凝聚力，增进员工情感联络。

公司所有成员

xx年4月30日

桃源仙谷

XX-XX有限责任公司

年五一员工旅游预算费用130元/人

- (1) 交通：全程空调旅游车53+1+1车型2辆2300元/车
- (2) 用晚餐：1家常餐（10人1桌，12菜1汤）30元/人/餐
- (3) 门票：桃源仙谷门票原价45元/人，团购价36元/人

2. 暂定70人预计总费用9100元。

3. 因公未能参加旅游者，公司补贴50元/人。

4. 不参加旅游者视同放弃，公司不补贴费用。

5. 员工旅游活动室公司为各位同仁提供的一项福利，同时也是部门员工之间团结精神的充分体现。故旅游期间不能私自携带眷属参加，各部门经理将在旅游当日按实际人数点名，如发现有员工眷属参加，将以公司相关规定处理。

1. 4月30号早7：00在公司门口集合，人事行政部点名，人数集合完毕上车出发

2. 在车上由人事行政部讲解关于安全问题以及卫生问题。

3. 到达桃源仙谷后由各部门经理带领各组游玩（集体）

4. 下午3：00在桃源仙谷门口集合。由人事行政部点名确定人数后集合回公司附近用餐。

5. 用餐结束后回公司，各部门经理向公司领导汇报游玩情况，并争取机会，以便下次游玩。

1. 在活动前加强对员工的安全教育，告诉员工一切行动听从

指挥，不准随意离开队伍单独行动。

2. 往返前认真清点人数，每个员工都要听从各部门经理的统一安排，活动时要相互关心，注意安全，在安全区域进行活动。

3. 在购买食品时，一定要注意看食品信息确保食品安全。

4. 审查员工的身体情况，对身体不适或患有疾病的员工劝其不参加此次活动。

项目活动内容篇三

主力营业推广：

特别企划：《有礼有券刮刮乐/精彩好礼大碰撞》

活动办法□xx年4月29日—5月5日期间，当日购物累计满200元即可获赠刮刮卡一张（另送礼券20元），累计满400元即送两张（另送礼券20元），依次类推，买多送多。刮刮卡为即开即中型。

奖项设置：

一等奖1名：奖价值400元空调一台

二等奖3名：奖价值xx元彩电各一台

三等奖10名：奖价vcd各一台

纪念奖500名：奖精美礼品1份

活动注意事项：

活动物品预备：刮刮卡、领奖登记表、计算器、抵用券领用章、印泥等工具

礼券设置：礼券20元、礼券30元、礼券50元

特别企划：《感谢有你关照/我们加倍努力》

活动期间，顾客针对卖场环境/服务等方面的不足提出极积建议，建议满3条者可现场领取精美礼品1份，建议被采纳者将获得三丰特别大礼包1份。

特别企划：《致敬劳动模范/感谢优秀教师》

5月1日当天凭劳动模范或优秀教师证书之顾客，可免费领取礼品一份。

特别企划：《超值特区/惊暴婺城》

- 1、电话机，每台仅售1元；（限10台/天）
- 2、台式灶具，每台仅售18元；（限5台/天）
- 3、名牌dvd□每台仅售68元；（限2台/天）
- 4、微波炉，每台仅售108元；（限3台/天）
- 5、名牌彩电，每台仅售388元；（限2台/天）
- 6、名牌冰箱，每台仅售366元；（限2台/天）等。

特别企划：《三丰家电五一特惠/疯狂抢购热卖8天》（特价机型）

- 1、空调类：超特价10个

2、彩电类：超特价10个

《三丰冰洗再掀风暴/51狂卖全线出击》

3、冰洗类：超特价8个

4、小家电：《小家电缤纷让利/全面低价火爆进行》特价10个

三、现场活动部分：

互动活动类

(1)、足球射门入洞赛

活动办法：5月1日—5日期间，在户外广场上将举行间断性足球射门活动，球门设有1。2。3。4。等不同数字，射中不同的球洞即可领取相对应的礼品。

(3)、神箭手—飞镖比赛

活动办法：5月1日—5日期间，在本百货太空广场将举行飞镖活动，

参与者在指定区域内进行射镖，凡超过50分值即可获赠礼品一份。

礼品为：（矿泉水、鼠标垫、钥匙扣、电话本、牙刷等）

店堂公告：

1、现场活动缤纷送

2、足《球射门入洞赛》《精彩好礼乐》《狂欢现场秀》等众多娱乐活动每日狂欢上演，期待您的热情参与，更有众多精

彩好礼送给您。

项目活动内容篇四

邀约怎样的人群才能在基础上大幅度提升现场成交率，这点很重要，首先以节日活动营销的角度来看，这次活动的举行应该是注重质，质的优越性保证活动能够大获成功，而符合这一条的人群，则是那些有意向却没有达成成交的客户以及只差临门一脚的客户。

任何交易都是建立在需求上的，拥有需求的客户才是优质客户，

每天的大概数量一百到二百人左右即可，因为此次营销活动就是针对他们而举办的。

项目活动内容篇五

抽奖方式a可在每个销售网点举办：凡是在活动期间购买xx首饰的顾客：

单件金额在800以上元：获得4次抽奖机会，或者直接领取一等奖一份奖品（奖品为手链一条，价值200元左右）。

奖品设置（设个4等级）：一、二、三、等奖及纪念奖。具体内容待商榷。

1、抽奖方式b五一幸运大翻牌：

2、幸运乐翻天、翻牌有奖x月x日—x月x日。

3、活动细则：凡顾客在xx消费金额满400元（包括400元）时获得一次翻牌机会，600元以上（包括600元）获得两次翻牌机会，翻牌有奖顾客可随意翻开设置于展柜的广告牌，按照

牌子上所写内容兑奖。

4、奖品设置：

(1) 奖品为手链一条，价值200元左右，提供三款供顾客选择。

(2) 奖品为素银吊坠一个，价值150元左右。提供三款供顾客选择。

(3) 奖品为素银项链一条，价值80元左右，提供三款供顾客选择。

(4) 奖品为素银耳钉一条，价值50元左右，提供三款供顾客选择。

5、加盟商可选择的增值服务：免费珠宝咨询鉴定。

各地经销商可根据当地实际情况，发布预约免费鉴定珠宝信息。由银灵石尚总部邀请珠宝鉴定师为消费者及珠宝爱好者提供免费珠宝咨询、鉴定。

6□xx“五保一追”大回馈竞赛活动。

银灵石尚在促销同时，与客户进行互动，一用来提高企业形象，也是为了冲击一下销售高峰，五一珠宝促销活动竞赛内容：

各地经销商可根据实际销售情况选择部分滞销款竞猜。消费者可以亲自到珠宝柜台看实物竞猜价格。若竞猜价格与原标价的误差在30元以内，不仅可以获得饰品一份，还将获得其他款商品的特别优惠。重点宣传和推出公司的售后服务。

项目活动内容篇六

“折上折、礼尚礼、点石天天伴随你”作为广告语，以5.1-5.4、元旦为主题，作主推产品及节日促销单张。考虑制作制版成本问题，此促销单张正面作天花掉旗、背面为主推产品。

2、形象场景布置

a□专卖店

点石珠宝开店属专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置5.1-5.4树两棵(5.1-5.4树之上均悬挂糖果)、彩花带十米、雪花喷字、天花悬挂吊旗及小型饰物，并且在适当位置添加气球。

b□店中店

点石珠宝开店属店中店性质，对其通道口将进行精心布置。在通道口设置5.1-5.4树两棵(5.1-5.4树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

c□专柜

点石珠宝开店属专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专卖店门口设置5.1-5.4树一棵(5.1-5.4树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

3、节日形象pop

节日形象pop配合dm单页同时使用，以5.1-5.4、元旦为主题，并且配合节日促销活动项目，并且追加冬季主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

4、形象气球

此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、烘托气氛较强的特点，点石珠宝5.1-5.4、元旦两节促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

5、糖果

12月24.25日、12月31日—1月1日凡进入点石珠宝的消费者均可获得节日糖果赠送，这是留住消费者并且抓住消费者心理极有效的方法。

6、情侣套餐

此次活动期间点石珠宝特别推出情侣套餐，凡在节日期间购买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。

7、金卡

凡在活动期间一次性购物满1500元的顾客送金卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行八折优惠： $1500 \times 50\% \times 80\%$)

8、vip卡

凡在活动期间一次性购物满1000元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行8.8折优惠： $1500 \times 50\% \times 88\%$)

9、凡一次性购物满500元的顾客送精美礼品一份。

10、库存积压品可按金卡打折。