

最新童装五一活动促销语 五一活动策划方案(实用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。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。

童装五一活动促销语篇一

五一大酬宾，豪礼送不停

五一黄金假期

提高乐园盈利和宣传推广

2、充值赠豪礼。例如充值100元以上起赠，赠完为止。

1、跟商场联营或者能否提供些便利（活动宣传广告位）。

2、在场地兑币机上的页面做广告页面。

3、安排场地人员导购及专业维护设备机台，保证活动期间正常运行。

4、做好充值所赠礼品的'充份，样式多样化。

童装五一活动促销语篇二

为丰富和活跃机关干部职体育文化生活，本着“友谊第一、重在参与，比赛第二、活跃生活”的原则，以增强体质，展示基层干部积极向上、团结合作的精神风貌，由镇团委、妇联、工会联合举办“迎五一”活动，现将活动方案制定如下：

(4月25日——5月25日)

- 1、报名时间：3月25日——4月30日
- 2、活动开展时间：4月11日——4月25日
- 3、颁奖及表演赛时间：5月24日——5月25日

“弘扬和谐崔木，共树友谊之家”

书法、乒乓球、象棋、羽毛球四、奖项设置及经费保障

1、参赛的四个项目分别设置前三名，按照名次先后予以200元、100元、50元标准的实物奖励。

2、经费保障：本次活动支出费用包括：器材购置、奖品设置，合计1500元。由政府筹资保证活动顺利开展。

1、报名形式：镇机关干部职工，以个人名义报名。由各组织组负责参赛。

2、组织实施：羽毛球项目由妇联负责组织；书法项目由工会负责组织；象棋、乒乓球项目由团委负责组织实施。

3、活动组织保障：这次活动由田书记总负责，镇团委、妇联、工会负责人负责报名、场地、裁判、比赛规则等具体事宜的落实。

1、精心组织。3月下旬发通知，开始报名，3月28日开始制定规则及比赛程序，4月1日开始比赛（以业余时间为主）。

2、注重协调。团委、妇联、工会要积极主动，团结协作；认真组织参赛人员参加比赛。对比赛时间、地点的合理确定，既不影响日常工作，又确保比赛顺利开展；参赛人员要做好充分准备，按要求参加比赛。

3、营造娱乐氛围，增进友谊。注重“友谊第一，比赛第二”的精神，做好宣传动员工作，争取广泛参与，做好比赛阶段、颁奖评比阶段的各项娱乐氛围的营造。

童装五一活动促销语篇三

“冬令美饰完美呈现”在商品上的支持共分为三个部分：

克拉钻具有升值潜力大、体现拥有者尊贵和荣耀的特点。春节期间订婚结婚的信任比较多；互相联络感情送礼的人也比较多；一些事业有成的人士为自己和家人送礼物的也不在少数，而且春节期间的消费通常是比较高，所以针对这种情况推出一克拉钻石，在销售中重在让顾客感受到拥有后的尊崇和荣耀，在货品的布置上也要紧扣主题，突出克拉钻的高贵和尊崇。

公主方钻的销售经过我们的市场调查，郑州市各大珠宝店一次为主体的营销活动几乎没有，我们如果能标新立异，突出推广过程中公主方钻，可以借此表现企业的创新性，对品牌的提升也有好处。同时如果因此借此次冬季活动来形成钻石的另一个卖点，对以后我们的珠宝销售大有益处。公主方钻近些年来的宣传力度比较大，通过e.f.d的宣传很多人尤其是时尚白领人士已经知道了，而且公主方钻的美好印象很有吸引力，所以此次冬季我们在食品推广中要把公主方钻作为一个亮点，在商品柜台布置上也要突出公主方钻的神秘和智慧魅力。

“玩美”系列钻饰是今年国际钻石推广机构主推的款式，首次打破了钻饰有一颗钻石组成的一成不变的款式，推出的这组以“成熟女人、可爱女孩”为理念的“玩美”系列钻饰已经成为各大珠宝销售中的主要款式，我们珠宝作为“玩美”系列钻饰在河南的授权经销商，也要跟得上此次“玩美”钻石的大的趋势，借东风的趋势也对我们有很大的帮助。在活动中我们除对“玩美”进行柜台重点布置和保证货源的情况

下，还要保证消费者对“玩美”的认识，这就需要营业人员对顾客进行耐心的讲解。

相应饰品推广进行的促销活动：

1：特推出购得“冬令”系列美饰，即可免费加入珠宝俱乐部，专享尊贵服务。会员最易形成对品牌的依赖和忠诚，我们加入会员的条件是购物满1000元以上，造成了一定的会员流失，此次活动推出买珠宝就免费加入会员俱乐部，就可以直接成为我们的会员，享受会员的尊崇服务。以次来培养消费者的消费习惯和对珠宝的忠诚度。会员建立非常重要，随着发展将会愈加凸显出来。

2、喜购乐返现金鸿利(体现购买珠宝的增值服务)

2、现金购珠宝满1000元，一年后可返还50元现金；

2、现金购珠宝满元，一年后可返还80元现金；

2、现金购珠宝满3000元，一年后可返还150元现金；

2、现金购珠宝满4000元，一年后可返还200元现金；

2、(注：200元封顶，特价商品、积分卡购买、经理签的商品及规定折扣以外的商品除外。票据不累积，限当日单张票据。返还红利时间仅限年圣诞节当天，提前或过期均无效，调换须一年后也可顶现金使用)

3、进店就有礼，买就送欢乐大礼

进店就送圣诞新年欢乐彩球、精美化妆镜、等。(主要为了吸引消费者注意)

购珠宝满1000元，送20元翡翠推广卡+精美挂历；

购珠宝满元，送价值120元翡翠挂件+精美挂历；

购珠宝满3000元，送温暖大礼三件套+精美挂历；

购珠宝满4000元，送温暖大礼三件套+40元翡翠推广卡+精美挂历；

购珠宝满5000元，送温暖大礼三件套+120元翡翠挂件+精美挂历；

购珠宝满6000元或以上，送钯金项链和吊坠(合计4克钯金)+精美挂历

(注：礼品有限，先到先得，送完为止)

道具为一个透明玻璃缸及6个骰子，每个骰子的六个面上分别标注圣诞老人、袜子、铃铛、麋鹿、圣诞树、雪花六个图案。

骰子同时投出6个不同图案即可获得幸运奖品一份；

同时投出任何6个相同的图案可获得幸运奖品一份；

同时投出2组3个相同图案即可获得幸运奖品一份；

同时投出3组2个相同图案即可获得幸运奖品一份；

投出任何5个相同的图案可获得幸运奖品一份；

投出任何4个相同的图案可获得幸运奖品一份；

投出任何3个相同的图案可获得幸运奖品一份；

除以上获奖者外，其余游戏者均可获得幸运纪念奖一份。

(注：活动期间全场购物满200元，可凭购物小票参加游戏1次，

满600元可参加2次，1000元可参加3次，1500元4次，元及以上5次，5次封顶，以最好成绩领取礼品。)

凡在活动期间购物满500元的顾客，可获得在店内与店内布置的圣诞老人和圣诞树合影一张，购珠宝满元以上还可获“快乐时光”像架和合影照片一张。

凡购物的顾客均可在12月24日平安夜在二七精品店的闭店销售活动，活动中将在店内布置大量苹果，有店员装扮成圣诞老人发放礼物或糖果等给每一个进店的顾客，有孩子的顾客可以得到店内送的圣诞礼物和员工派送糖果。门前参加赠送“平安果”(苹果)活动，顾客可亲自采摘“平安果”，寓意得到平安。

(注：同时可以采取多种形式，例如在销售大厅门前设圣诞树一棵，把苹果连同糖果及祝福卡放入袋中，挂在树上，顾客可在圣诞树上摘取一个，取出卡片写上祝愿，挂在广场圣诞树上，象征平安、甜蜜的苹果及糖果则由顾客带回。)

温暖大奖(包括特等奖1名，一等奖1名，二等奖2名，三等奖三名，幸运奖5名)：

奖品：特等奖1名，价值480元的电暖器或暖霸

一等奖1名，价值400元的电暖器或暖霸

二等奖2名，价值300元的电暖器或暖霸

三等奖三名，价值200元的电暖器或暖霸

幸运奖5名，价值100元的电暖器或暖霸

(2)月抽奖：活动结束后进行，可以将所有此次活动期间的购物顾客的抽奖卡集中起来，然后统一抽奖，部分顾客采用短

信通知的形式。

(粉色抽奖卡)

幸运大奖(包括特等奖1名，一等奖1名，二等奖2名，三等奖三名，幸运奖5名)：

奖品：特等奖1名，价值元海南双飞游

一等奖1名，价值1500元的精美钻石项链

二等奖2名，各价值1000元纯金戒指一枚

三等奖三名，各价值500元珍珠项链一条

幸运奖5名，各价值200元的翡翠挂件

广告组合：在广告组合上：店内终端布置+大河报三期广告+传单彩页的形式。

店内的布置：通过我们的营销经验，店内终端布置对现场顾客购物有很大的影响，尤其是圣诞节和新年，一定要营造出相应的欢乐、温馨、热烈的购物氛围。首先布置顶端悬挂的22张61.6厘米45.6厘米的吊旗，吊旗颜色以金红色为主，画面明亮、热烈，具有诱惑力，以“映雪飞红、玩美圣诞”为主体，必须在11月20日之前完成。店内灯箱的调整，把今年活动中主推的1克拉钻石，魅力公主方钻和“玩美”系列钻饰充分展现出来，同时表现得也应该有“温暖大礼，关怀备至”的主题。要采用红的主调的灯箱片，突出红色的热烈，热情，渲染店内销售现场的气氛。灯箱分别由1.22米1.8米一个，30厘米45厘米4个，必须在11月20日前完成。店内装饰画的布置也非常重要，分别为结婚专柜墙面的2米2.5米的一个，店内掩盖防盗门的一个3米4米，前者内容以结婚钻戒为主体，后者内容突出活动的主题，色彩以红色为主。

同时各个柜台推出相应的“圣诞欢乐价”把饰品的原价以不同的珠宝品种作相应的价格调整，调整幅度由各个部门的组长和两个前厅经理联系配货部人员上报财务后调整。控制在20%50%之间。同时各个柜台以醒目位置展示这些圣诞欢乐价的饰品，要求顾客一进入店内就能看到。尤其是克拉钻、魅力公主方钻和“玩美”系列钻饰的柜台更加要突出主题。活动所用的小的标示牌必须在12月前完成并要求布置完成。

店内在圣诞来临之际要布置好装饰性的铃铛、圣诞老人、彩色闪亮的圣诞树和彩色亮球等，营造出圣诞的美丽和热烈，这些由美工根据实际情况布置，包括每个柜台、柱子上，服务台上端等。柜台上的花束也要作相应的调整，和店内红色的主调相呼应。

店外的布置：店外的布置包括玻璃门的布置，店外墙体的布置，橱窗的布置、大型显示屏幕的布置四部分。玻璃门布置采用的是0.4米2.2米的彩色条4个，店外墙体下方采用0.4米6.2米的彩条装点，彩条内容为吊旗内容加以适当修改。

店外墙体的布置采用红色为主调，突出圣诞节气氛，建议以画面上配上铃铛和花束为主，这样比较吸引人。橱窗的布置要完全按照圣诞节的特点布置，建议布置出一个童话般的梦幻场景，以雪花、圣诞老人、礼物、圣诞树等为主要元素，配上钻石首饰，同时悬空的玻璃应该同时布置出一种气氛，不能空着。此项工作由设计在12月初完成。

店外门头液晶屏幕的布置：幕以此次活动的主题为内容包括：映雪飞红，玩美圣诞；温暖大礼，关怀备至；映雪飞红，玩美圣诞嘉年华；国际品牌美誉，全情周到服务。电视画面部分采用播映珠宝广告的形式，内容分别为魅力公主方钻，玩美系列首饰，一克拉美钻等，同时配以音效广播，以求达到立体的宣传效果。

大河报广告组合：12月10日(周六)+12月17(周六)+12月24

日(周六)三期黑白封底半版。周六的广告价位相对较低，而且消费者有时间关注。广告内容以活动主题为主，突出克拉钻、公主方钻和玩美系列钻石。

传单彩页：以a4对折页大小为标准，主要色调依然采用红色，首页突出活动引向，内页1把活动内容说出，内页2介绍活动珠宝款式并且配上图片。

活动后期延续：圣诞节当日，可以根据实际情况作相应的调整和新的增加。

活动预算：店内店外布置费用按实际情况实报实销；奖品费用约000元左右；大河报费用：三期万。宣传彩页共印刷页，共计元。合计费用为万元左右。

预期效果：销售收入比11月份提升1倍，预计为万。

注明：各个部门必须严格按照活动进程进行工作支持，如不能按时完成任务，将采取罚款的方式进行处理，罚款数额为主管级经理元，普通企划部人员元，同时记以行政上的处罚，不能参加年终评先工作。

童装五一活动促销语篇四

五一大促销

一、深呼吸海的味道在4月28日到5月3日期间，凡在xx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

二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在xx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抢购活动。服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

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3日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在xx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3日，一次性在xx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。

四、超市“五一”部分特价商品：五一期间xx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。

童装五一活动促销语篇五

黄金海滩“五一”三天乐

20xx年4月29日——5月1日，共三天

(每天具体活动时间：9：00—17:00)

启东市黄金海滩景区内

(一)海钓争霸赛。

- 1、每场比赛时间为3小时，上、下午各一场。
- 2、挑出参赛者在比赛时间内钓到最大的鱼，进行现场称重。
- 3、根据重量，评选出单场比赛前三名。奖品为：启东市黄金海滩景区门票各5张。
- 4、三天活动结束后，根据每次单场比赛成绩，评选出本次“海钓节”优胜奖10名。奖品为：黄金海滩景区门票各20张。

(说明：对于海钓比赛中的获奖者，餐厅免费为其钓到的海鱼烹饪1—2道海鲜美食。)

(二)吃货达人秀微博。

- 1、“五一”期间，游客在餐厅、特色烧烤区品尝美食，并将美食、活动场景等在微博上发表。
- 2、5月5日前，游客将微博截图、联系方式等发至我们的邮箱。
- 3、评出一等奖1名，奖励黄金海滩门票20张；二等奖3名，奖

励黄金海滩门票10张;三等奖5名，奖励黄金海滩门票5张。

(三)民俗风情展。

1、旅游特色商品展销。

把启东的旅游特色产品在黄金海滩景区集中展示、销售。

2、风味小吃品尝。

组织相关经销人员，在黄金海滩景区现场制作启东各类风味小吃，供游客品尝。