

五一节日服装活动方案策划(汇总8篇)

活动策划需要充分考虑参与者的特点和需求，以便提供良好的参与体验和满足参与者的期望。以下是小编为大家收集的调研方案范文，供大家参考和借鉴，希望能够给大家提供一些灵感和思路。

五一节日服装活动方案策划篇一

1. 五一“钻石代表我心”——超值回报消费者
2. 五一旅游宝贝□xx手机低价呈现
3. 五一好运“与日俱增”
4. 五一劳动寻良“机”
5. 五一手机嘉年华□xxx实惠到您家
6. “五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍
7. 七天度假好时光，三餐美食好味道。
8. 药店. 触摸“五一”，体验“中脉蜂灵”
9. 劳动创造美好未来、五星创造开心五一
10. 欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季
11. 服装. 火红五月别样天;你火了吗?
12. 爱怎么听就怎么听，绚出你自己
13. 来就送, 买即赠, 购就返

14. 五一走来走去，一定要吃好喝好!
15. 五心大礼、五一欢喜
16. 庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖
17. 劳动创造美好未来、五星创造开心五一
18. 锣开五月，玩美假期
19. “机”不可失，尽在xx
20. 五一购机，三重好礼送给你
21. 黄金周不产黄金，五一节却有五折!
22. 五一手机嘉年华□xx实惠到您家

五一节日服装活动方案策划篇二

20xx年五一长假

朝圣梅里雪山四日

远足摄影朝圣

放飞心灵拥抱神山

无

无

XXXX

4月16日晚10点

湘潭队伍行程安排（可能会有前后一天的变动）：（请队员认真阅读）

4月30日：火车卧铺去昆明

5月01日：到达昆明，转汽车去丽江，抵达丽江集合大队伍，队员全部报到后由领队开会□(2400m)

5月02日：开始行程，略

5月03日：略

5月04日：略

5月05日：早餐后，直接回丽江，途径香格里拉的依拉草原（纳怕海），下午5点左右就可以到达高原湿地拉市海，领略完晚霞下的湿地风光后回丽江古城，吃顿好的慰劳自己，晚上酒吧街fb□

5月06日：睡到自然醒，下午古城内自由活动，晚上坐夜班车到昆明，也宿车上。

5月07日：昆明飞长沙，然后返回湘潭。请大家提前报名以便提前订到团队机票

大队伍行程安排：（请队员认真阅读）

第一天：丽江/长江第一湾/上虎跳峡/徒步中虎跳峡/香格里拉(200km3250m)

d1：早上8点30分从丽江古城出发，一路村庄自然风光，从不同角度感受玉龙雪山的美。到达桥头镇，进虎跳峡，一路上

感受峡谷的惊险刺激，与中午到达张老师家客栈，在这里用餐后便开始徒步中虎跳峡，徒步时间大概xxx个小时左右。下午四点可以离开中峡然后回到桥头，走东线经过小中甸到达xxx城。晚餐后可以参加藏民家访（自愿、自费），或者到香格里拉古城四方街打跳，参加藏族篝火晚会，可以到附近的龟山公园去参观世界上最大的转经筒。

第二天：香格里拉/松赞林寺/纳帕海/月亮湾/白马雪山垭口/飞来寺(180km3400m)

d2:早餐后，前往有小布达拉宫之称的松赞林寺。游罢松赞林寺，就从香格里拉出发，驱车经依拉草原到达茶马古道重镇，奔白栏藏族乡，在这里吃了午餐后，继续前进，感受金沙江月亮湾的壮观，来到海拔xxx米的白马雪山垭口，如果是每年十一后五一前到这里，还可以在这山上堆雪人，打雪仗。

翻过垭口，将是曲折的环山路，经过梅里雪山迎宾台十三白塔，就到达xxx海拔最高的xxx城。xxx城前行20分钟左右可以到梅里雪山最佳观景台飞来寺。

第三天：飞来寺/明永冰川/奔子栏(180km2100m)

d3:早起后在飞来寺看梅里雪山最美的日出日照金山，早餐后，驱车从飞来寺出发，经过澜沧江大桥，一个小时左右将到达明永村。从明永村开始徒步地球上罕见的低纬度、低海拔的明永冰川。徒步来回四到五个小时。可以骑马，回奔子栏住宿。

第四天：奔子栏/拉市海/丽江(220km2400m)

d4:早餐后，直接回丽江，途径香格里拉的. 依拉草原（纳帕海），下午5点左右就可以到达高原湿地拉市海，领略完晚霞下的湿地风光后回丽江古城，吃顿好的慰劳自己，晚上酒吧

街fb□

技术指标（仅供参考）：

活动费用：

xxx元

a□包含费用：活动中间住宿交通费（骑马自理）领队协作沿途景点门票

b□自理费用：腐败费用

住宿条件：全标准间

装备要求：无

注意事项：配合领队统一安排发扬团队精神

活动小贴士：

- 1、注意安全，听从领队安排，严禁迟到，严禁擅自冒险行动、离队、安全自负。
- 2、注重环保，不乱扔杂物。（每人自备一杂物袋）塑料袋、废旧电池及不可降解的物品一定要带出。
- 3、尊重当地的风俗习惯
- 4、身体健康，吃苦耐劳，有安全意识，有团队协作精神。
- 5、队员之间必须相互体谅，有重大决定或提议由大家协商？
- 6、在整个登山活动中，如果出现特殊情况，需放弃登顶，请

参加队员绝对服从领队的意见。

7、请有次打算的队员提前做好工作安排，并适当调整身体状况（锻炼），另外提前准备装备。

8、本次活动为非商业性活动。队员均为自愿参加。

线路背景资料：

“云南第一峰”梅里雪山位于xxx城升平镇西，其主峰名卡瓦格博。车行10公里处的飞来寺，便可见到澜沧江对岸数百里冰峰相连，雪峦绵亘，平均海拔在600xxx米以上的雪峰就有xxx座，称为“太子十三峰”。梅里、太子雪山南接碧罗雪山，北连xxx阿冬格尼山，气势磅礴，无比壮观。那傲然挺立于十三峰之上的卡瓦格博峰。高耸入云，横亘无比，海拔xxx米，是云南第一高峰，也是享誉中外的奇峰。

卡瓦格博，藏语“白色雪山”之意，俗称“雪山之神”。传说原是九头十八臂的煞神，后被莲花生大师教化，受居士戒，皈依佛门，做了千佛之子领乃制敌宝珠雄师大王格萨尔麾下一员神将，从此统领边地，福荫雪域。卡瓦格博神像常常被供奉在神坛之上，他身骑白马，手持长剑，威风凛凛，俨然一位保护神。

卡瓦格博和其周围诸峰，虽称“十三峰”，但语意是取“十三”这个藏语里的吉祥数，其实不是准确的十三个雪峰，而是较多山峰的统称。诸峰中较有名的有面茨姆峰、吉娃仁安峰、布迦松阶吾学峰、玛兵扎拉旺堆峰、粗归腊卡峰、说拉赞归面布峰。其中线条优美的面茨姆峰，意为大海神女，位于卡瓦格博峰南侧。传说中，此峰为卡瓦格博峰之妻。卡瓦格博随格萨尔王远征恶罗海国，恶罗海国想蒙蔽他们，将面茨姆假意许配给卡瓦格博，不料卡瓦格博与面茨姆互相倾心，永不分离。又有人传说面茨姆为玉龙雪山之女，虽为卡瓦格博之妻，却心念家乡，面向家乡。雪峰总有云雾缭绕，人们

称其为面茨姆含羞而罩的面纱。意为“五佛之冠”的吉娃仁安峰，是并列排立的五个扁平而尖削的山峰，位于面茨姆峰北侧，海拔xxx米。而传说为卡瓦格博和面茨姆所生的儿子的布迦松阶吾学峰，则位于五佛冠峰与卡瓦格博峰之间。卡瓦格博东北方向的守护神就指玛兵扎拉旺堆峰，又称“无敌降魔战神”（将军峰）。粗归腊卡意为圆湖上方的山峰，位于斯恰冰川的冰斗上方。在滇藏川青等地的藏族人意识里，不朝拜梅里雪山，死后就没有好归宿。所以，朝山转经者络绎不绝，虔诚尤甚者则匍匐而行。

人类虽然征服了世界上最高的珠穆朗玛峰，但卡瓦格博峰由于山体陡峭，终年冰雪覆盖，时有雪崩、浓雾、大雨、乌云、狂风，迄今仍是无人登顶的“处女峰”。

现在明永冰川、雨崩、西当等地很受徒步爱好者的青睐。

五一节日服装活动方案策划篇三

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。

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。

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”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

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、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：××年5月1日至××年5月7日止)

活动内容：实质是抢购，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。

4、玩转价期(活动时间：××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。

五一节日服装活动方案策划篇四

20xx年x月x日

xxx第三小组

组长：

组员：

xx超市公司是隶属于上海xx集团的连锁超市公司，其以承担上海烟草卷烟网络第一层次(大型超市、商场饭店、宾馆等)的卷烟管理和配送任务并以为大连锁超市、大卖场、宾馆、商场24小时配送到位为主营业务的捷强集团作为基础，因此经济实力雄厚，承担风险能力强，拥有巨大的潜能. 虽在同行业中起步比较慢，但因资金雄厚而发展很快，已经在全国建立了200家左右的连锁网点，并且挤身于上海第四、全国第六的连锁超市公司。

为了充分利用超市现有的资源，自食其力，早日成为集团的又一大支柱产业，因此抓住这次“五·一”长假，以上海市内的60家连锁超市为对象，由总公司统一策划的促销活动是一次很好的机会，初步安排促销活动时间20xx.4.27---20xx.5.7□此次促销的目的是争取在“五·一”期间营业额比平日增加30%。

根据所得到数据反映，目前xx各大超市全年总营业额的50%左右是来自于节假日消费. 可见黄金假日的购物浪潮是一个大商机，近几年的“五·一”假期有三个明显的消费结构特征：

走亲访友多. 平时工作忙，无暇与亲朋好友常来常往，很多人会利用长假去走访亲友，因此买礼品的就不在少数，酒类、水果、营养品等也就成为了畅销商品，商家们也应该在此多下功夫。

请客招待多. 相对上述的“走亲访友多”，同样别人来自家作客的也比较多，而招待客人用的饮料、水果、餐点便成为了焦点。

外出旅游多. 利用难得的七天长假出去放松休闲是许多人的选择，一路上的旅游用品当然也就少不了，所以零食、干点、饮料、盥洗用品、杯子、针线包等也是热点。

又因每年一度的中考、高考就要来临，学生营养品销售旺季再次到来，所以，各类营养品也就成为一大卖点。

捷强超市公司隶属于捷强集团，主要经营烟草，酒类，饮料，糖奶，小食品，粮油制品，南北杂货，日用百货等5000余种商品，并且其进货渠道畅通，在上海乃至整个华东地区的糖烟酒经营上拥有雄厚实力。

在激烈的市场竞争中，捷强拥有与其独特的竞争优势：

首先，捷强拥有烟草，酒类专卖权，并享受全市烟草，酒类网络第一层次的销售权。

其次，完善的配送系统，使其商品价格低廉，质量稳定，因此受到了消费者的青睐。

但是，相对于联华，华联，农工商等起步早，资本雄厚，市场份额大的超市公司，捷强也存在许多不足：

1. 门店数量少，店面相对较小。
2. 商品种类少，更新速度不够快。
3. 生鲜数量少，不能满足居民需求。
4. 货架丰满度不够，陈列方式不够一目了然。
5. 促销手段缺乏“亮点”，不能很好吸引顾客的吸引力。

此次促销活动的主要对手是联华、华联和农工商。

联华超市有限公司是我国零售业的龙头，其门店数已近千家并不断在全国扩大销售网络，其20xx年的销售总额已突破100亿元大关。联华积极实行全国采购，有效降低成本，并不失时机的开拓海外市场，是实力的竞争对手。

华联与联华一样，都是国内实力雄厚，成立较早的超市公司，它最近开始发展大卖场和便利店等优势业态，其良好的企业形象，新型的发展战略，使其成为可与联华抗衡的国内第二大超市。

农工商是全国超市零售业的一匹黑马，虽然起步较晚，但已成为全国第三的超市企业，其营业面积居各超市之首，以“规模大，品种全，价格廉”的特点，树立了良好的企业形象。

另外，麦德龙，家乐福，易初莲花等大卖场对假日的销售也有重要的影响，它们虽然分布区域偏僻，但营业面积大，商品价格低廉，品种齐全，服务多样化，并拥有完备的销售体系和丰富的营销经验。是五一市场的一股重要势力。

针对众多实力强劲的竞争对手，捷强应该立足自身的优势，利用完备的配送系统，确立适合自身发展的连锁经营模式，并要在五一的黄金假期里，增加促销的“亮点”，进一步扩大影响，提高知名度，为企业创造新的发展机遇。

主题：“五一”金假/价在捷强。

表现：1.“五一”是可以放松，休闲的黄金假期。捷强在此为您提供轻松购物的场所，由此体现金“假”。

2. 捷强为您提供优质优价的放心产品，由此体现金“价”。

3. 此主题既突出了捷强的价格优势，又迎合了此次五一的黄金假期，达到一语双关的目的，可以有效的吸引顾客的注意力，并且树立良好的企业形象。

对象：市内60家分店预算总额：40万

负责人：广告宣传部期限：4月27日前

项目数量发行手段费用预算作用

dm广告10万份邮寄8万份，派送2万份10万使顾客了解捷强五一促销产品及价格

海报600张店内张贴10元/张6000元制造节庆气氛，树立企业形象

吊旗2400张店内张贴8元/张19000元烘托店内气氛，吸引顾客购买

彩旗，彩色气球600面40个较大门店前设置6000元；

4000元制造节庆气氛，树立企业形象

展台广告300~350张展台设置15元/张5000元突出店内重点商品

候车亭广告50座1000元/座，5万宣传活动主题，树立企业形象

新民晚报4.25;5.1;5.3每天半版报章广告5万宣传活动主题，树立企业形象

990电台4.23~5.7早新闻前后各一次广播广告5万宣传活动主题，树立企业形象

附注：1.海报以草绿色为底色，用淡黄色、白色、深绿色、金黄色点缀，突出春天的气息.海报的主题与这次促销主题相一致。

2. 吊旗的整体色调与海报相同，因为吊旗是在店内设置的，所以其主题为“金价风暴”，字体要设计成爆炸式的，以刺激消费者的购买欲望。

超市5.1促销活动策划方案--策划书策划书策划方案3. 对促销的商品，要明显的标出原价，让消费者在对比中感到实惠。

4. 店内的灯光、背景音乐及展台设置要突出喜庆欢快的节日气氛。

向消费者提供精美的商品外包装，以满足送礼要求。

推出“买就送”活动，按照消费金额的大小实行“多买多送”，刺激消费者购买更多商品。

向附近小学免费赠送印有捷强标志和形象的铅笔，培养孩子对捷强品牌的认识。

慰问附近孤寡老人，制造良好的社会舆论，树立捷强品牌形象。

实行买任何商品，只要加一元，就可换购明星海报的活动，刺激青年消费者的购买。

对于购买高档葡萄酒的顾客，可以免费赠送开瓶器。

对于饮料，酒类等，可以采取集中堆积销售的方式，使消费者产生“又多又便宜”感觉。

推出半成品加工活动，满足节假日消费需求。

购买满一定数额，赠送抵用券，还可进行抽奖活动。

按各种食品类别和它们的价格归类，同一品种同一价格的商品放在同一货架上，划定一个区间定为“一包盖天下”，让顾

客在每一货架上挑一样凑齐旅游大背包，其价格比单买要便宜。

准备半成品，分成早、中、晚三个区域，不论顾客自己吃或请客都不用亲自动手了，即为“一日三餐不用愁”。

现是换季时节，人们免不了利用节假日更换不同季节的服饰，捷强门店内应设有“防霉、防蛀”区，包括一切洗涤和储藏衣物的系列用品，也可捆绑特价。

〈八〉时间进度安排

进度安排工作布置负责人

4. 19~4. 22与供应商洽谈有关事宜采购员

4. 22开始进货采购员

4. 19设置吊旗宣传部

4. 25;5. 1;5. 3作报章广告宣传部

五一节日服装活动方案策划篇五

活动内容：

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抢购活动。

服装抢购活动，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(本次活动最终解释权归某超市所有)

五一节日服装活动方案策划篇六

20××年×月×日

×××第三小组

组长：

组员：

××超市公司是隶属于上海××集团的连锁超市公司，其以承担上海烟草卷烟网络第一层次(大型超市、商场饭店、宾馆等)的卷烟管理和配送任务并以为大连锁超市、大卖场、宾馆、商场24小时配送到位为主营业务的捷强集团作为基础，因此经济实力雄厚，承担风险能力强，拥有巨大的潜能、虽在同行业中起步比较慢，但因资金雄厚而发展很快，已经在全国建立了200家左右的连锁网点，并且挤身于上海第四、全国第六的连锁超市公司。

为了充分利用超市现有的资源，自食其力，早日成为集团的又一大支柱产业，因此抓住这次“五·一”长假，以上海市内的60家连锁超市为对象，由总公司统一策划的促销活动是一次很好的机会，初步安排促销活动时间20xx年4月27--20xx年5月7日。此次促销的目的是争取在“五·一”期间营业额比平日增加30%。

根据所得到数据反映，目前××各大超市全年总营业额的50%左右是来自于节假日消费、可见黄金假日的购物浪潮是一个大商机，近几年的“五·一”假期有三个明显的消费结构特征：

走亲访友多、平时工作忙，无暇与亲朋好友常来常往，很多人会利用长假去走访亲友，因此买礼品的就不在少数，酒类、水果、营养品等也就成为了畅销商品，商家们也应该在此多下功夫。

请客招待多、相对上述的“走亲访友多”，同样别人来自家作客的也比较多，而招待客人用的饮料、水果、餐点便成为了焦点。

外出旅游多、利用难得的七天长假出去放松休闲是许多人的

选择，一路上的旅游用品当然也就少不了，所以零食、干点、饮料、盥洗用品、杯子、针线包等也是热点。

又因每年一度的中考、高考就要来临，学生营养品销售旺季再次到来，所以，各类营养品也就成为一大卖点。

捷强超市公司隶属于捷强集团，主要经营烟草，酒类，饮料，糖奶，小食品，粮油制品，南北杂货，日用百货等5000余种商品，并且其进货渠道畅通，在上海乃至整个华东地区的糖烟酒经营上拥有雄厚实力。

在激烈的市场竞争中，捷强拥有与其独特的竞争优势：

首先，捷强拥有烟草，酒类专卖权，并享受全市烟草，酒类网络第一层次的销售权。

其次，完善的配送系统，使其商品价格低廉，质量稳定，因此受到了消费者的青睐。

但是，相对于联华，华联，农工商等起步早，资本雄厚，市场份额大的超市公司，捷强也存在许多不足：

- 1、门店数量少，店面相对较小。
- 2、商品种类少，更新速度不够快。
- 3、生鲜数量少，不能满足居民需求。
- 4、货架丰满度不够，陈列方式不够一目了然。
- 5、促销手段缺乏“亮点”，不能很好吸引顾客的吸引力。

此次促销活动的主要对手是联华、华联和农工商。

联华超市有限公司是我国零售业的龙头，其门店数已近千家

并不断在全国扩大销售网络，其20xx年的销售总额已突破100亿元大关、联华积极实行全国采购，有效降低成本，并不失时机的开拓海外市场，是实力的竞争对手。

农工商是全国超市零售业的一匹黑马，虽然起步较晚，但已成为全国第三的超市企业，其营业面积居各超市之首，以“规模大，品种全，价格廉”的特点，树立了良好的企业形象。

另外，麦德龙，家乐福，易初莲花等大卖场对假日的销售也有重要的影响，它们虽然分布区域偏僻，但营业面积大，商品价格低廉，品种齐全，服务多样化，并拥有完备的销售体系和丰富的营销经验、是五一市场的一股重要势力。

针对众多实力强劲的竞争对手，捷强应该立足自身的优势，利用完备的配送系统，确立适合自身发展的连锁经营模式，并要在五一的黄金假期里，增加促销的“亮点”，进一步扩大影响，提高知名度，为企业创造新的发展机遇。

主题：“五一”金假/价在捷强、

表现：1、“五一”是可以放松，休闲的黄金假期、捷强在此为您提供轻松购物的场所，由此体现金“假”。

2、捷强为您提供优质优价的放心产品，由此体现金“价”。

3、此主题既突出了捷强的价格优势，又迎合了此次五一的黄金假期，达到一语双关的目的，可以有效的吸引顾客的注意力，并且树立良好的企业形象。

对象：市内60家分店预算总额：40万

负责人：广告宣传部经理：4月27日前

项目数量发行手段费用预算作用

dm广告10万份邮寄8万份，派送2万份10万使顾客了解捷强五一促销产品及价格

海报600张店内张贴10元/张6000元制造节庆气氛，树立企业形象

吊旗2400张店内张贴8元/张19000元烘托店内气氛，吸引顾客购买

彩旗，彩色气球600面40个较大门店前设置6000元；

4000元制造节庆气氛，树立企业形象

展台广告300~350张展台设置15元/张5000元突出店内重点商品

候车亭广告50座1000元/座，5万宣传活动主题，树立企业形象

新民晚报4、25;5、1;5、3每天半版报章广告5万宣传活动主题，树立企业形象

990电台4、23~5、7早新闻前后各一次广播广告5万宣传活动主题，树立企业形象

附注：1、海报以草绿色为底色，用淡黄色、白色、深绿色、金黄色点缀，突出春天的气息、海报的主题与这次促销主题相一致。

2、吊旗的整体色调与海报相同，因为吊旗是在店内设置的，所以其主题为“金价风暴”，字体要设计成爆炸式的，以刺激消费者的购买欲望。

超市5、1促销活动策划方案--策划书策划书策划方案3、对促

销的商品，要明显的标出原价，让消费者在对比中感到实惠。

4、店内的灯光、背景音乐及展台设置要突出喜庆欢快的节日气氛。

向消费者提供精美的商品外包装，以满足送礼要求。

推出“买就送”活动，按照消费金额的大小实行“多买多送”，刺激消费者购买更多商品。

向附近小学免费赠送印有捷强标志和形象的铅笔，培养孩子对捷强品牌的认识。

慰问附近孤寡老人，制造良好的社会舆论，树立捷强品牌形象。

实行买任何商品，只要加一元，就可换购明星海报的活动，刺激青年消费者的购买。

对于购买高档葡萄酒的顾客，可以免费赠送开瓶器、

对于饮料，酒类等，可以采取集中堆积销售的方式，使消费者产生“又多又便宜”感觉。

推出半成品加工活动，满足节假日消费需求。

购买满一定数额，赠送抵用券，还可进行抽奖活动。

按各种食品类别和它们的价格归类，同一品种同一价格的商品放在同一货架上，划定一个区间定为“一包盖天下”，让顾客在每一货架上挑一样凑齐旅游大背包，其价格比单买要便宜。

准备半成品，分成早、中、晚三个区域，不论顾客自己吃或请客都不用亲自动手了，即为“一日三餐不用愁”。

现是换季时节，人们免不了利用节假日更换不同季节的服饰，捷强门店内应设有“防霉、防蛀”区，包括一切洗涤和储藏衣物的系列用品，也可捆绑特价。

进度安排工作布置负责人

4、19~4、22与供应商洽谈有关事宜采购员

4、22开始进货采购员

4、19设置吊旗宣传部

4、25;5、1;5、3作报章广告宣传部

五一节日服装活动方案策划篇七

雪碧飞扬新声?海洋欢乐无限——海洋世界五一劳动节主题活动

二、活动时间：

1、整体活动时间跨度为：20__年5月1日—5月3日

2、营业时间：9：00—19：00

售票时间：9：00—18：00

检票时间：9：00—18：15

三、促销政策

20__年5月1日--5月3日期间，当日游览海洋世界，赠送大唐新天地游乐券一张。

四、活动内容

五一欢乐狂潮?雪碧飞扬新声

——五一假日特别节目

(一)五一劳动节?欢乐大巡游

1、活动地点：海洋世界

2、活动时间：20__年5月1日--20__年5月3日

3、活动内容：安排17人组成的表演队伍，从迎宾广场开始途经海韵广场、检票口、海豹池，最后到达海豚表演馆进行巡游，巡游过程中融入舞蹈、打击乐、小丑、人偶，尽显苏格兰风情的踢踏舞、桑巴舞让游客耳目一新。

(二)“雪碧飞扬新声?海洋欢乐无限”

1、活动时间：20__年5月1日--5月3日

2、活动地点：海韵舞台

3、活动内容：5月1日“雪碧飞扬新声”西安赛区前十名选手在海韵舞台进行比赛;5月2日“雪碧飞扬新声”西安选手，为曲江海洋世界五一活动助演，为观众奉献一场精彩的表演;5月3日所有选手在海韵舞台进行第二场助演，现场进行拉票宣言活动，同时与游客进行互动。

(三)缤纷五一黄金周?海王威廉送大礼

1、活动时间：20__年5月1日--5月3日

2、活动地点：海豚表演馆

3、活动内容：在海豚表演馆继续上演《深海精灵》之《海王威廉》情景剧。由海王威廉率领深海精灵，为游客带来精彩

的演出，并在中间穿插抽奖活动，获奖游客将免费获得精美礼品一份。

(四)海底炫彩人鱼公主?水下舞龙再掀风潮

- 1、活动时间：20__年5月1日--5月3日
- 2、活动地点：海洋剧场
- 3、活动内容：水下美人鱼表演，增加舞龙演出，在五一黄金周期间为游客朋友们，奉献上新的水下视觉盛宴。

(五)劳动最光荣?英雄欢乐行

- 1、活动时间：20__年5月1日--5月3日
- 2、活动地点：海洋世界全馆
- 3、活动内容：邀请省市级劳动模范，游览海洋馆并赠送精美纪念品，新闻媒体将对此次活动进行跟踪报道。

(六)感悟昔日天真?体验童年乐趣

- 1、活动时间：20__年5月1日--5月3日
- 2、活动地点：海洋世界馆外
- 3、活动内容：海洋馆为游客的五一海洋之旅准备了丰富多彩的游乐项目、饕餮美食，游览尽兴之余，可玩欢乐博鱼、动力小火车、泥人涂彩、海洋动物电瓶车、泡泡枪、儿童益智玩具和软游项目，还可品尝到冰爽的冷饮和美味的烧烤。

五一节日服装活动方案策划篇八

各院、部、处、室、中心：

依据上级文件精神，结合学校实际，经研究，现将我校20xx年五一劳动节放假安排通知如下：

4月29日至5月1日放假，4月28日（星期六）上班。

节假日期间，各单位要妥善安排好值班和安全保卫工作，加强值守应急，确保信息畅通；强化安全意识，严格落实各项防控措施，消除各种安全隐患，突发事件要按规定及时报告并妥善处置。

党政办公室

二0xx年四月十三日