

2023年店铺五一促销方案 五一店铺促销的方案(大全8篇)

在营销策划中，市场推广的手段和渠道选择是决定成败的关键。掌握一份完善的调研方案对于进行科学调查至关重要，下面是一些调研方案的经典案例。

店铺五一促销方案篇一

劲爆五一、全方位的疯狂盛宴；造人气，吸引顾客的眼球，促进店面的'销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大顾客心中的品牌！

20xx年04月28日——05月03日

一、“劲爆”

(一)

2、“寻宝”活动；本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二)

凡是在活动期间购物都有好礼送。活动期间，凭当日电脑单享受一次抽奖活动，奖品分为：

特等奖：名为“一生一世”钻戒一枚；

一等奖：精品首饰皮盒或情侣杯；

二等奖：金叶保温杯或真情金叶；

二、“劲爆”

- 1、凡活动期间购买钻石满20xx元，赠送299元a货玉佩。
- 2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。
- 3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。
- 4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。
- 5、购买钻石满10051元，送20xx元钻石吊坠。

三、“劲爆”

凡是在活动期间内，为关爱“五一”顾客，凡51年出生，51周岁，身份证中有51（连号），手机号有51（连号），51当天购买首饰，可加一次抽奖（特价商品除外）。

该次活动最终解释归金叶珠宝所有。

店铺五一促销方案篇二

劲爆五一、全方位的疯狂盛宴；造人气，吸引顾客的眼球，促进店面的销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大顾客心中的’品牌！

20xx年04月28日——05月03日

一、“劲爆”

（一）

2、“寻宝”活动；本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

（二）

凡是在活动期间购物都有好礼送。活动期间，凭当日电脑单享受一次抽奖活动，奖品分为：

特等奖：名为“一生一世”钻戒一枚；

一等奖：精品首饰皮盒或情侣杯；

二等奖：金叶保温杯或真情金叶；

二、“劲爆”

1、凡活动期间购买钻石满20xx元，赠送299元a货玉佩。

2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。

3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。

4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。

5、购买钻石满10051元，送20xx元钻石吊坠。

三、“劲爆”

凡是在活动期间内，为关爱“五一”顾客，凡51年出生，51周岁，身份证中有51（连号），手机号有51（连号），51当天购买首饰，可加一次抽奖（特价商品除外）。

该次活动最终解释归金叶珠宝所有。

店铺五一促销方案篇三

欢度五一感恩回报千万家

xxx年5月1日-3日（周六一周一）

1、惊喜换购仅需1元

超市一次购满元，凭发票到服务台加1元换购商品（价值3-5元左右）。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额68元以上不累计计算；每次只能使用一次；

3、买30元送10元现金券

活动内容：超市一次购物满30元送价值10元的（超市专柜/联谊商业单位）xx元现金券一张，买60元送2张，多买多送。

1、现金券只能在指定专柜使用；

2、现金券在月日至月日期间消费有效；

3、现金券不找零，不兑换现金；

4、购买xx专柜满xx元时使用一张，满xx元时使用2张，依次类推。

5、现金券盖有本公司公章均为生效；

6、本次活动的最终解释权归青云购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

店铺五一促销方案篇四

劲爆五一、全方位的疯狂盛宴；

造人气，吸引顾客的眼球，促进店面的'销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大顾客心中的品牌！

20xx年04月28日——05月03日

一、“劲爆”

2、“寻宝”活动；本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二)：凡是在活动期间购物都有好礼送。

二、“劲爆”

1、凡活动期间购买钻石满20xx元，赠送299元a货玉佩。

2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。

3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。

4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。

5、购买钻石满10051元，送20xx元钻石吊坠。

三、劲爆：

凡是在活动期间内，为关爱“五一”顾客，凡51年出生，51

周岁，身份证中有51(连号)，手机号有51(连号)，51当天购买首饰，可加一次抽奖。

(特价商品除外)该次活动最终解释归金叶珠宝所有。

店铺五一促销方案篇五

手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场份额上演经典之战可谓难之又难。以下是小编整理的五一店铺手机促销活动方案，欢迎阅读。

如果说若干年前的手机市场是成功多失败少，而且还造就了许多“奇迹”的话，那么如今的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。不包括黑手机，正常渠道中销售的手机就有1200多款，价格战已大大压缩了手机行业参与者(包括厂商、渠道商、零售商)的平均利润，投资人士也早已将这一行业列入高风险行业。

5月1日——7日

终端销售店铺及门前搭台演出。

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。

爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见。爱听也爱做，彩铃创作先锋。

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。

3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。

2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱听手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

1、活动开展时逢5.1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。

2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱·亲情·和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。（品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。）

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

1、街道布置：

在终端商铺临街街每隔80米，高3.5米的地方悬挂条幅(每个条幅的标语都不相同)，一共三个条幅。分别为“爱怎么听就怎么听，绚出你自己”，“喜欢她/他就要让她/他听见”，“爱听也爱做，彩铃创作先锋”

2、舞台布置：

*1米高，长为4.5米，宽为2.5米的台子，用红地毯铺上。

*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市(爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

*舞台左右各放两个音响

*舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

*舞台前在摆个气模

3、柜台设置：

*柜台和舞台距离为8米，用12个玻璃柜台围成一个正方形

*柜台里放个木制三脚架高2.5米，用来贴海报

*真机放在柜台里

*柜台上放模型，模型下放着相应的传单

*柜台的手机应按价格摆放

*每个柜台旁都安装一个太阳伞(防止天气太热晒到机器和影响销售员和消费者)

*每个柜台有两位销售员

1、舞台人员选择:

舞台的演员选择乐队现场配合一般艺术学校学生演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。主持人外观，表达能力进行审核，要幽默，并且有很强的应对现场的能力，还要配一个电工(防止出现电力方面的问题，好即时修复，也可以帮助搬运奖品之类的)。

2、柜台销售人员选择:

首先这些人员要有过销售经验，选择的人员外貌也要经过审核，对服务态度也要有一个大概的考核，经过培训让她们了解爱听每款手机的功能和特色，并针对不同人群灵活运用手机展示手机的不同功能，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来(从而可以提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩)。

1、舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员(女)的服装为公司统一深色短袖衬衣和职业套裙衬衣背面为公司标志，正面写有爱听字样，并佩带柜台销售人员的标志。

1、首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强劲的节拍性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。

2、游戏可选择孩子参与(孩子富有吸引一定的吸引力，能吸

引消费者的注意)，可根据舞台的大小选择参与者，例如：爱怎么听就怎么听，绚出你自己。根据手机造型摆出自己认为最酷的姿势并说一段话其中包括爱听两个字，在规定时间内谁姿势最多最优美获胜；喜欢她/他就要让她/他听见。在规定时间内给自己的亲人或者朋友打去电话并说出我在爱听手机专卖店参加活动，希望把我的快乐与你分享，然后说出祝福的四字短语，说得最多且无重复者获胜；爱听也爱做，彩铃创作先锋。现场制作各种铃声，并用爱听手机播放，并让现场观众参与投票，得票最高者获得大奖爱听手机一部，参与投票的观众也将获得爱听手机链一个。活动与舞蹈歌唱表演等穿插*行可以重复进行多次比赛设置不同级别的奖品若干。

3、主持人对爱听最近新研制推出的手机进行介绍，

大多介绍的手机应是价格高，特色突出的手机(不要介绍时间太长，介绍时要看人数的多少来进行介绍，介绍时要幽默，能使消费者听进去，从而在消费者购买时能起到一定的增加销量的效果)。

4、买手机有赠品同时还可以抽奖一次，抽到奖的，主持人应进此奖进行发挥，刺激消费者购买。

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。可将传单印上一定的产品特性题目问答，若消费者回答正确全部题目可到特定柜台获得主管签名一张凭此可以特价购买爱听手机一部或者购买限量珍藏版手机一部(这里的特价机为中档机型且特价的售价略低于成本在此主要为带旺人气和提高宣传单的使用效率而限量版对于手机作为一种体现时尚和品味的产品，更有着巨大的吸引力)。

4月20——31日作前期宣传，通过高空媒介如电视等进行市场进入前的强势宣传引起消费者对此商品的强烈好奇心。通过pop等低空方式进行悬念式广告投放，让消费者想知道“爱听”究竟是什么东西。(电视的广告选择终端销售店铺所在的

地方电台，节约成本。也可选择报纸进行故事性连续广告宣传。))

5月1日——7日活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

第五部分：成本预算

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用5

场地费用 $0.1*5=0.5$

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅 $0.005*3=0.015$

宣传单 $0.1元*10000=0.1$

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.5

其他费用0.2

现场布置费用0.05

小计7.865

推出适合手机特色的增值服务，实行手机图片彩铃 unlimited 免费下载(通过到指定销售店铺进行)。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

团购就是顾客购买多台手机或者是几个顾客联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。团购的让利可以吸引顾客选择产品，顾客普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。爱听可以通过1-5%的让利达到产品的终端销量的大量提高，而消费者也不会产生产品降价过时的感觉。

店铺五一促销方案篇六

造人气，吸引顾客的眼球，促进店面的销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大顾客心中的品牌！

活动时间：20__年04月28日——05月03日

活动内容：

一、“劲爆”

2、“寻宝”活动；本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二)：凡是在活动期间购物都有好礼送。

二、“劲爆”

1、凡活动期间购买钻石满20__元，赠送299元a货玉佩。

2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。

3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。

4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。

5、购买钻石满10051元，送20__元钻石吊坠。

三、劲爆：

凡是在活动期间内，为关爱“五一”顾客，凡51年出生，51周岁，身份证中有51（连号），手机号有51（连号），51当天购买首饰，可加一次抽奖。

（特价商品除外）该次活动最终解释归金叶珠宝所有。

店铺五一促销方案篇七

奖品设置：

特等奖价值5800元的墨玉龙牌

a类奖价值1680元的钻石戒指价值960元的钻石掉坠价值880元的金鸡摆件

b类奖价值300元的钯金掉坠、项链、戒指

c类奖价值280元的翡翠掉坠

d类奖价值268元的珍珠项链、虎眼石手链、水晶手链

活动二：黄金珠宝免费送人人有礼20__年5月1日—5月3日

活动细则：凡光临zg珠宝城的顾客均可以在北广场抽取奖品券一张，张张有奖，永不落空。已在商场购物1000元以下的顾客可以优先抽奖一次。

活动三：慈母献礼20__年5月8日

活动细则：凭zg珠宝当日及以往任何一天的购物凭证均可以在母亲节当天只需要加18元即可获得精美珍珠项链一条及康乃馨一枝。

活动四：五一黄金周黄金超低价20__年5月1日—5月7日

活动细则：五一黄金周期间，买黄金每克低至129元/克

店铺五一促销方案篇八

1、喜新换旧，最高折现2000元！

顾客购买正品，即可参与“以旧换新”活动，凭借当时的购物小票或仍在使用的旧款产品，即可折现新家具费用，最高折现为2000元。

2、喜新换旧-----给我旧的，还你新的

每天对于登记的以旧换新的客户进行评选，每天前3位“最年长”用户，必须凭借当时的购物凭证或仍在使用中旧款产品，经过资料核实后，即可以免费以旧换新获得xx新沙发一套。在前一轮换购的老客户中，如果使用年限没有排入前3位的客户，将自动归入到下一轮，参与新一轮的使用年限“大比拼”。

1、让礼物飞，新老客户齐分享

老客户介绍有礼

收集1000名客户资料，通过发送短信告知，老客户带朋友来xx换购，朋友成功购物或成功换购，还可以获得品牌电器一个。

老客户进店有礼

活动期间，老客户凭有效票据，经店内登记，即可获得精美礼品一份。

预交定金有礼

活动期间，预交定金300元以上，即可赠送价值xx元精美礼品。

2、疯狂抢购!特供套餐盛“惠”倒计时

新品抢购“惠”(4款)

特选出几款新品进行特惠抢购价，从而吸引消费者。

绝版珍藏限量抢购

此活动为配套销售挑出库存较多，或商场有瑕疵的商品进行抢购销售。

3、万元新品0元秒杀抢购

(0元家具秒杀)凡活动期间在本商场购买家具达到5000元并缴5000元现金的客户可到收银台领取一张“0元秒杀抢购价”通行证(通行证每户仅限领取一次)，领到通行证的顾客，于每天16:30前往博览园外广场参与“0元秒杀抢购价”活动，中奖参与者，现场凭借自己通行证办理手续领取相应商品，无通行证参与者无参与活动权利。

详解：0元秒杀：活动期间在本商场购买家具达到5千元并缴5000元现金客户均可得到秒杀通行证一张，以此类推。每天下午4:00在收银台前秒杀区准时开始秒杀0元床、0元床垫、0元茶几。此活动商品在活动期间每天下午4点半秒杀2件。

4、五一劳动你最大

敬老模派大礼

满5000元以上客户，即可评价有效证件，经核实后，即可领取一份精美品牌电器。

快乐结缘抢5.1有礼

活动期间，消费者购买产品，最终折扣买单的价格中有“5”且“1”数字即可免费100元现金抵用券，立即抵扣。