

最新五一促销方案 五一促销活动方案五一节日促销活动方案(汇总8篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

五一促销方案篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

xx五一促销活动方案五一节日促销活动方案

xx五一促销活动方案（一）为热烈庆祝“五一”国际

“五一”期间，除指导全县各基层工会组织开展的文化体育活动外，县总工会将重点举办以下活动：

1、继续深入开展各类劳动竞赛活动

2、开展法制宣传日活动

“五一”前夕，组织开展“法制宣传日”活动，紧紧围

3、组织开展困难女职工健康检查活动

4、举办工会会员优惠活动

5、开展“迎五一、访劳模”大走访活动

四、活动要求

1、高度重视，精心组织。组织实施好庆“五一”系列活动，是我县各级工会以实际行动参与文化大繁荣大发展，为和谐湘阴做贡献的一项重要政治任务。各级工会要认真按照活动方案的具体安排，积极配合组织好各项活动。要结合本部门、本单位的实际，积极争取同级党政支持，组织开展职工群众喜闻乐见、小型多样的文体活动，丰富职工文化生活，推进职工文化建设，增强基层工会活力。

20xx年x月xx日

xx五一促销活动方案（二）今年是我市实施，也是全

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。通过活动影响和提局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。

20xx年x月xx日

;

五一促销方案篇二

: 圆梦钻石超值送

圆梦钻石柜： 设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

2. 爱心帽买就送： 凡在“五一”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

(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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”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。

在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

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××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。

1. “太阳帽费用：15元×18×5=1350元；2. 宣传费用约3000元；3. x展架：85元；总计：1350+3000+85=4435元。

五一促销方案篇三

促销主题：

“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍

促销目的：

针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

促销时间：

20xx年4月28日——20xx年5月8日

促销方式：

风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

促销内容：

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销；

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销；

版面安排：

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动（带演绎活动内容）；

封一、封二：“五一”主题特价专版

1. “1元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别；

1) 食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支；

2) 百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，

男女丝袜2支；

3) 日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品（蚊香）1支；

4) 日配：盒装酸奶2支；

2. “5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课别；

1) 食品：饮料1支，冲饮品1支，南北干货类1支，调味品1支，休闲食品类1支；

3) 日化：洗涤用品（洗发水，沐浴露）2支，夏季防晒用品1支，纸制品1支；

封三：生鲜专版：

1. 时令蔬菜4支单品，时令水果6支单品，限定销售日期；

2. 五谷杂粮单品4—5支，主要突出夏季降暑产品（白糖，红豆，绿豆等）；

封四：“美”食“美”客（粮油，休闲食品专版）

1. 粮油课：（合计17支单品）

2) 香油2支：鉴于夏季制作凉菜的因素，选择2支单品，高低价格区分开；

3) 酱油2支：大小包装各1支，可选择生抽或老抽；

4) 醋2支：瓶装，袋装各1支，袋装可选择1元三袋的销售方式；

- 5) 调味酱2支：麻辣酱，芝麻酱各1支；
- 6) 速食面2支：五连包方便面，袋装粉丝各1支；
- 7) 南北干货类3支：枸杞，大枣，银耳各1支；
- 8) 袋装大米2支：对比促销，主推大包装商品，选择10kg和5kg各1支；
- 9) 挂面1支：挂面属于自采商品，以低毛利或平价销售；

2. 休闲食品课：（合计16支单品）

- 1) 炒货类2支：瓜子，花生各1支；
- 2) 糕点类2支：袋装面包，蛋黄派各1支；
- 3) 休闲小食品（蜜饯类）2支：主要针对蜜饯类产品选择；
- 4) 膨化食品2支：薯片，锅巴各1支；
- 5) 饼干2支：一般夹心饼干，威化饼干各1支；
- 6) 果冻3支：散装果冻1支（金娃果冻折价），袋装果冻1支（喜之郎果冻）；
- 7) 散装食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1支；

封五、封六：“凉爽夏日风”（酒饮，冲调专版）

1. 酒饮课：（合计32支单品）

- 1) 碳酸饮料（可口可乐，百事可乐，非常可乐，雪碧，柠檬汽水等）8支；

- 2) 水饮料（普通矿泉水，运动性矿物质水）4支；
- 3) 茶饮料（绿茶，红茶，凉茶）5支；
- 4) 果汁饮料（橙汁，蜜桃汁，果粒橙）3支；
- 5) 儿童饮料（各种类型）2支；
- 6) 啤酒（单听装，整件装，瓶装）6支；
- 7) 苹果醋类（盒装，瓶装）4支；

2. 冲调课：（合计10支单品）

- 1) 凉茶类2支；（价格带最好能够区分开，一支高价格，一支低价格）
- 2) 果汁冲饮品2支；（新果珍系列产品）
- 3) 蜂蜜2支；（一支高价格，一支低价格）
- 4) 奶粉2支；（主要针对自采商品品项）或针对奶粉厂商周做活动；
- 5) 早餐食品（麦片，豆奶粉，芝麻糊）2支；【最好是麦片和豆奶粉】

封七、封八：防晒“休”补，美丽好心情！（日化用品专版）
【共计55支单品】

日化课：（合计55支单品）

- 1) 防晒用品2支：防晒霜；
- 3) 个人清洁用品6支：洁面乳1支，家庭装沐浴露2支，香皂

或药皂2支，洗手液1支；

4) 护肤用品5支：化妆水1支，润肤露1支，护肤品套装1支，花露水2支；

6) 防虫杀虫用品5支：喷雾杀虫剂1支，电蚊香器1支，电蚊香片1支，盘装蚊香2支；

8) 婴儿用品3支：婴儿润肤露1支，婴儿湿纸巾1支，婴儿爽身粉1支；

10) 纸制品7支：软抽2支，面巾纸1支，卷纸2支，纸尿片1支，湿纸巾1支；

封九：五一“恋”家，勿忘我！（家居用品专版）【共计55支单品】

家居用品课：（合计55支单品）

2) 陶瓷制品4支：陶瓷碗盘3支（陶瓷碗2支，大小尺寸，深盘1支，陶瓷杯具1支；

8) 清洁用具4支：洗碗巾1支，百洁布1支，洗澡巾1支，沐浴花1支；

9) 五金类5支：电蚊拍1支，灭蝇灯1支，学生台灯1支，插板1支，小夜灯1支；

封十：清爽价格，消暑一“夏”（针织用品专版）【共计35支单品】

针织用品课：（合计32支单品）

2) 袜类4支：男女丝袜或薄棉袜（男女丝袜各1支，薄棉袜各1支）；

竞拍活动内容：

2) 商品数量：40——50支单品；

3) 商品来源：要求供应商提供赞助，店内自购部分实用性产品（电风扇，组装电脑）；

促销活动时间安排：

04月19日对生鲜促销品项进行讨论并确定，调整商品进价，以及安排商品拍照；

04月20日对食品促销品项进行讨论并确定，调整商品进价，以及安排商品拍照；

04月21日对百货促销品项进行讨论并确定，调整商品进价，以及安排商品拍照；

04月22日对日化促销品项进行讨论并确定，调整商品进价，以及安排商品拍照；

04月23日对所有补充促销品项进行补拍，并制作快讯彩页；

04月24日进行初步校稿工作，

04月25日最后校稿并送交印刷厂印刷；

04月27日安排快讯彩页的派发工作；

04月28日快讯商品销售开始；

05月01日主管人员协助场外促销活动的安排。

五一促销方案篇四

5.1-5.7

圆梦钻石超值送

1. 圆梦钻石柜：设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

2. 爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

(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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

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××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。

1. “太阳帽费用：15元×18×5=1350元；

2. 宣传费用约3000元；

3.x展架：85元；

总计：1350+3000+85=4435元。

4、长沙金叶珠宝五一活动方案

活动主题：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！

活动时间□20xx年04月28日——05月03日

活动内容：

五一促销方案篇五

xx五一促销活动方案（一）为热烈庆祝“五一”国际

“五一”期间，除指导全县各基层工会组织开展的文化体育活动外，县总工会将重点举办以下活动：

1、继续深入开展各类劳动竞赛活动

2、开展法制宣传日活动

“五一”前夕，组织开展“法制宣传日”活动，紧紧围

3、组织开展困难女职工健康检查活动

4、举办工会会员优惠活动

5、开展“迎五一、访劳模”大走访活动

四、活动要求

1、高度重视，精心组织。组织实施好庆“五一”系列活动，是我县各级工会以实际行动参与文化大繁荣大发展，为和谐湘阴做贡献的一项重要政治任务。各级工会要认真按照活动方案的具体安排，积极配合组织好各项活动。要结合本部门、本单位的实际，积极争取同级党政支持，组织开展职工群众

喜闻乐见、小型多样的文体活动，丰富职工文化生活，推进职工文化建设，增强基层工会活力。

20xx年x月xx日

xx五一促销活动方案（二）今年是我市实施，也是全

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。通过活动影响和提局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”。

20xx年x月xx日

五一促销方案篇六

方案17小鬼当家——通过儿童来促销

例：六一儿童节让孩子自己选择喜欢的玩具在导购阿姨的陪伴下自己当家选物品，父母在休息区等候付账。注意时间点，立足点，促销方案，细节取胜。

方案18自嘲自贬——中年人最求实在

例：一家饭店门前门帘为“却山珍少海味唯独便宜，无名师非正宗图个方便”横批“隔壁好小吃店。自曝取点却突出有点“便宜，方便”。

方案19主动挑错——打动老年顾客的心

例：将有瑕疵的货品，主动写明瑕疵来出售，让顾客主动挑错，得到客户信任。

方案20“欢乐金婚”——即做广告又做见证人

方案21“寿星”效应——让寿星为店铺做广告

第二节性别促销

方案22英雄救美——打好男性这张牌

例：美国一家烟草店铺，橱窗中一位美女被香烟压着并向往来的男性求救，只要男士卖掉香烟美女就可以从困境中出来。此方案目标明确多重心里的把握适应性强等特点。

方案23挑选顾客——商场促销的“软”招

例：一家服装店打着女性专店男性谢绝入内的牌子，为男性安排休息区，女性选购商品又保证了私密性。

方案24赠之有道——满足女顾客的“心”需求

例：赠送的是成套商品中的一种如被套，这样顾客为了配齐整套的货品又来购买增加了店铺销量。

方案25“换人”效应——给女性不一样的感觉

例：服装店推出广告“带着几十元钱来这里，我们保证给你换一个人”，来店顾客接收店铺的搭配服务，给人一种焕然一新的感觉，并且接收“换人”销售的女性顾客适当给予一些折扣和小礼品。

方案26爱屋及乌——做好追星女孩的文章

例：将流行的东西附加赠送给追星的女孩，提高销量。

方案27“情人娃娃”——让单身女性不再孤单

例：在情人节，推出购物即可领“情人娃娃”加上广告的宣传达到好的效果。

第三节心理于情感促销

方案28货比三家——顾客信任多一点

例：售前劝告“货比三家”提高客户的信任度。

方案29吃出幸运——为幸运而疯狂消费

例：餐馆消费可抽奖，消费多抽奖几率高，获奖留影张贴墙上，广告词“幸运，越多越好”。优势：商品优势，顾客可以拒绝买但吃饭是不会拒绝的；幸运比例优势，消费额度高抽的奖项高，中奖率高，这样中奖比例是由店铺控制的不仅不会亏本还会激发顾客积极性。

方案30能者多得——引诱推销的法宝

例：零食铺，推出买零食即可翻卡片，答对问题送同样的零食，赠品零食小少精。抓住孩子喜欢逞能的特点，又有小赠品的满足感。

方案31档案管理——让顾客为之而感动

例：在特定的日子给顾客以短信礼品的问候打动顾客。

方案32一点点往上加——让顾客喜欢上你

例：“多一点商铺”在承重时，拿的少一些，然后一点点往上加，这样顾客有种增加的感觉。顾客消费同样看重感觉哟。

方案33模范双星——紧抓民族文化传统不放

五一促销方案篇七

促销时间：

9月28日——10月6日

商品要求：

中秋月饼、礼篮组合、精品礼盒商品为主（详细由营运部规

划组织)

活动促销

全程促销活动：9月28日—10月12日

活动一、精彩换新装——同喜同庆

1. 活动时间：活动期间内每天
2. 活动主题：建议供应商活动时间建议形式备注
3. 活动说明：

a□a□b活动采购须以表格形式例出开业期间每天厂家活动在9月20日传企划部。

b□服装展示会活动费用由相关服装专柜更平分，9月25日请采购将所有服装专柜资料传企划部。