

五一节日的促销活动方案设计(精选5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

五一节日的促销活动方案设计篇一

型动七夕，我们约“惠”吧！

主题说明：

七夕是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。随着精神生活水平的提高，加上各行业商家每年的宣传炒作，七夕俨然成为情侣必过的节日。

借“七夕”来临之际，将运动、情侣、约“惠”三者结合，配合卖场促销活动，营造浓郁情人节消费气氛。

“情侣运动套装，让爱更有型！”

二、活动时间

20__年8月11—13日

时间说明：星期日、星期一、星期二

三、适用范围

cba全国零售终端

四、活动目的

吸引情侣消费者，促进夏装销售，提升客流，扩大消费群体。提升cba品牌的区域知名度和影响力，扩大市场占有率。

五、活动内容

六、终端物料

展架、吊旗、中带贴、层板贴、地贴、折扣挂牌、短信宣传、商场广播稿、dm单

七、短信、广播稿

七夕到了，我们约“惠”吧！活动期间cba全场所有商品5.5折！七夕节当天，更有“生双成对”特惠活动，购买两件及以上商品，即打四折。我们约“惠”吧，运动让爱更有型！

八、dm单设计

九、物料展示

地贴设计图，地贴场景图

20__08.06

五一节日的促销活动方案设计篇二

随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

- 1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)
- 2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)

3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、户外用品、运动用品、园艺用品)

4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季、夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)

5、福利消费(夏季消暑用品团体福利消费)

我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现

可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的. 低价形象诉求;二是换季购物为主题的新品推广诉求;三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题;五是以春游、旅游为主题。如：

五一酬宾惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

劳动光荣低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

开心度长假低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)

清凉一夏低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)

五一乐翻天购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)

购物有乐趣吃上再拿上(游戏互动促销大规模的品尝买赠活动)

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销主题及主力商品群后，要进一步规划各类商品促销比重，建议如下：

五一快讯各类促销品量食品类分类

主要品种促销品数让利幅度

生鲜包装熟肉装210%-20%

散称熟肉、面包、散称饼干610%-20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯410%-20%

粮油色拉油25%-10%

10公斤代大米、面粉25%-10%

调味醋、酱油、味精、芥末油、花椒油(凉拌型)25%-10%

代干货(腐竹、粉丝)210%-20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜85%-10%

酒饮白酒(当地婚庆常用型)23%-5%

啤酒(单支、罐装)23%-5%

饮料(纯水、果汁、乳酸、茶)105%-10%

冲调(柑粉、固体果味冲饮)230%-50%

茶叶(散装、袋装)420%-30%

休闲饼干210%-15%

膨化410%-15%

果冻210%-15%

干果蜜饯410%-15%

山楂210%-15%

五一期快讯各类促销品量

非食品类分类主要品种

促销品数让利幅度洗化

洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化810%-15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂410%-15%

香皂(润肤型)210%-15%

护肤膏霜(防晒、保湿型、换季护肤品)1020%-30%

牙膏、牙刷410%-15%

卫生巾、卫生纸410%-15%

家居收纳整理袋、衣架410%-15%

居室清洁用具210%-15%

冰品制作模具、凉杯水具210%-15%

雨具210%-15%

家电夏凉家电(电扇、空调)45%-10%

摄影器材(像机、胶卷、电池)45%-10%

家纺内衣、睡衣、丝袜(夏凉型)1010%-15%

床品(凉枕凉席)210%-15%

毛巾(浴巾、毛巾被)210%-15%

运动服、鞋420%-30%

凉拖420%-30%

文体运动器材(羽拍类、球类) 320%-30%

户外玩具类(风筝、摇控模型) 420%-30%

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销活动方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

- 1、买赠(一单购物达_元赠_物品)
- 2、互动有奖游戏(一单购物达_元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)
- 3、刮刮卡(一单购物达_元赠卡一张，刮开兑奖)
- 4、现场试吃试用(请厂家多提供)
- 5、演艺(请演艺队营造气氛)
- 6、小鬼当家

我们建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1、5%。

五一节日的促销活动方案设计篇三

在商场领导的指示下，我们提前了半个月就开始为这场促销活动开始做准备了，不打无准备之仗，这样才能运筹帷幄，所有事情都能在商场的控制范围内。

1、为了备战五一，商场的储存货物的仓库，都已经堆满了，在这个五一假期是完全不用担心货物囤积过期的情况，按照以往的假期销售额度来看，这种法定节假日来商场的客流量都比平常多一倍不止，所以货物只会得到抢购，只会有供不应求的情形发生。

2、商品的摆放也是发生了变化，我们会把以往的最热销的商品摆放在最显眼的位置，比如洗发水的区域，我们就会在一个瞩目的位置摆放，让顾客都知道，这是最受大众欢迎的商品。

3、丰富品牌，我们商场发现，很多小众的品牌也是非常受到欢迎的，所以我们也是尽可能的丰富品牌，更顾客可以有更多的选择。

二、展开促销，不计成本

我们结合以往几年的促销活动的情况，我们发现，很多的商品就算纳入了促销商品的行列享有折扣，但是依旧是无人问津，这次我们可以说是不计成本的在促销，将打折进行到底，很多的商品都是在成本上加了10%利益而已，我们要在价格战上秒杀任何一个同行。我们这次的促销方式可不止商品折扣，还展开了，众多的促销方式，满多少钱可以进行抽奖一次、会员积分累计翻倍、满多少钱送一个什么东西等等，最大程度的挑起顾客的购买欲。

三、抢占先机，做足宣传

抢占先机：要知道五一这么难得的机会，可不止我们一家商场会进行促销活动，我们的活动力度打响的同时，我们就已经开始准备开展活动了，在四月28号就已经宣布促销活动开始，我们要比其他商场早开始，这样就能最大程度的让顾客都到我们这里来，这个方法的效果非常好。

宣传：五一促销活动自然是要宣传的力度越大越好，这次光是宣传的费用，商场就投入了不少，很多地方的广告牌用上我们商场的宣传图；我们也是请了很多的临时工，满大街的发传单。

本次促销活动能获得圆满成功，跟商场所有员工们的齐心协力是离不开的，跟商场一直以来在大众消费者心目中的形象也是离不开的，我们会好好的吸收这次活动给我们带来的东西，争取做到让所有消费者满意。

五一节日的促销活动方案设计篇四

□□

1、乐活五一，好礼十足

4月27日—5月1日，凡在超市部一次性购物满51元，烟酒部满98元，百货部满128元即可凭单张电脑小票参与“乐活五一”幸运双乐球大礼活动。

奖项设置：

两个尾数分别为“5.1”数字的欢乐球：送高档夏凉被(价值30元)

两个尾数分别为“5”数字的欢乐球：送高档提纸(价值10元)

两个尾数分别为“1”数字的欢乐球：送2l可口可乐(价值6

元)

摸中其他数字的. 欢乐球，送精美礼品一份(价值0.8元)

操作方法：

设一抽奖箱，箱中有乒乓球51个，即设1号——51号，每轮摸出2个乒乓球，凡摸中以上“5.1”，“5”，“1”的数字的欢乐球以及摸中其它数字欢乐球，即送以上礼品，100%有礼。

2、抽奖购物乐

4月29日—5月1日，凡在超市部购物满51元以上，烟酒部满88元以上，百货部满128元以上可抽取奖券一张(单张小票限抽3次)

奖项设置：

一等奖100名(实出50)：奖现金券100元

二等奖200名(实出100)：奖食用油一提

三等奖500名(实出300)：奖可乐一瓶

四等奖3000名(实出1500)：奖高档餐巾纸一包

3、百货夏季服饰靓丽登场，全场8折;春装甩卖清仓买一送一

4、劳模送礼大行动

活动时间：5月1日

领奖地点：一楼服务台

领奖要求：光临金佰汇商场的县级以上劳模，凭证件均可领

取精美礼品一份。(礼品有限，赠完为止)

[享乐美食]食品处主打商品：粮油、饮料、休闲食品、乳制品等

[新鲜开播]生鲜处主打商品：冷鲜肉、时令水果、蔬菜、冷冻食品、凉菜等

[家居秀场]非食处主打商品：洗化、百货等

[衣装饰美]针织区主打商品：凉席凉枕、睡衣、内衣等

[婚嫁、旅游装备]各区域组合五一旅游、休闲、婚庆等关联商品进行促销。

1、8开4页dm单10000份

2、店内广播

3、中门led宣传

4、中门喷绘宣传

5、员工口碑宣传

1□dm单10000份， $0.26\text{元} \times 10000 = 2600\text{元}$

2、中门喷绘、宣传车喷绘500元

3、超市补贴费用2000元

4、乒乓球100元

5、奖品费用

(1) 乒乓球类抽奖：

夏凉被80条xx30元=2400元

提纸200提xx10元=2000元

可口可乐300提xx2.31元=693元

小礼品3000份xx0.8元=2400元

合计：7493元

(2) 刮刮卡抽奖：

现金券60人xx50元=3000元

5l食用油100人xx50元=5000元

500ml可口可乐300人xx2.31元=693元

小礼品20xx份xx0.8元=1600元

合计：11293元

6、劳模礼品30名xx10元=300元

合计：12993/15793元

五一节日的促销活动方案设计篇五

二、活动目的.：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好

地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

三、活动主题：庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

四、活动口号：五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

七、活动策略：

2) 五一逛xxx□购物中大奖(具体方案见附页)

3) 低价降到底，好运转不停(具体方案见附页)

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛xxx□购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛(具体方案见附面)

8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

9) 5月12日“五一逛xx□购物中大奖”颁奖晚会