# 五一劳动节促销活动方案

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-18

*xx年“五一”黄金周期间，百货事业部的19成员企业共实现销售19088万元，相对去年同期9961万元，增长92％。其中，1日至3日的销售额为9231万元，相对去年同期5098万元，增长81％；4日至6日的销售额为7704万元，相对去年同期3...*

xx年“五一”黄金周期间，百货事业部的19成员企业共实现销售19088万元，相对去年同期9961万元，增长92％。其中，1日至3日的销售额为9231万元，相对去年同期5098万元，增长81％；4日至6日的销售额为7704万元，相对去年同期3868万元，增长99％；7日预计销售2153万元。

在百联集团成立一周年之际，由百联集团百货事业部组织的主题为“xx新款时尚生活”的营销活动于“五一”黄金周在各门店展开。百货事业部各成员企业也紧紧抓住“五一”黄金周的销售机遇，各自推出了一系列的营销活动，使销售呈上升态势。

东方商厦推出了符合东方营销定位和特色的“缤纷五月、魅力东方、时尚前沿”主题营销活动，通过各商场组织的形式多样、丰富多彩的节日营销活动，聚集人气，使东方始终位于引领时尚生活的前沿，在提升企业形象的同时促进了销售。7天销售同比增长34％，其中前三天服装类销售同比增长87.57％，数码相机销售同比增长194.07％。第一八佰伴黄金周推出了“缤纷五月，精彩有礼”主题营销活动，服饰商品满200送50券。活动期间，b1楼东方书城销售同比上升幅度最大，达到了462.5%；8楼儿童商场、9楼小吃广场、10楼娱乐城因去年是受“非典“影响最大的楼面，所以本期的销售同比得到了尽情反弹；2楼、3楼、4楼由于同比去年增加了营业面积，所以销售同比也大幅上升。从5月1日至6日的销售实绩排行榜上中，手机60万元的销售独占鳌头，其次是是肯德基销售44.45万元，第三为名表城销售额为42.43万元。 第一百货松江店促销活动接二连三，5月1日至3日赠券跳级大放送：“满200送

30、满300送

50、满500送90”；4日至7日回报老顾客持贵宾卡顾客再送20元赠券。

东方美莎针对黄金周从4/30至5/7开展主题营销活动－“激情五月，欢乐购物”。以满300送

60、购物抽奖、新品折扣、特价酬宾为促销手段，同时在广场举办维纳斯婚纱摄影展吸引人气，并加强宣传力度，使黄金周销售增幅明显。

华联商厦南东店举办“随薪所悦大放送”，满200元送100元抵用券，有效激活购买人气，为假日经济推波助澜。销售额比去年同期上升148 %，比前年同期上升18%。从商厦大类商品销售热点看，各种当令女装、男装销售见旺，黄金饰品和化妆品销售明显上升。

华联商厦张杨店营销活动多种多样，如“随薪所悦、大放送”、华联化妆节、太阳眼镜节等等，以及供应商自行组织的个性促销活动，都较好的营造了节日购物氛围。尤其是送券等活动在节前已开始进行，广告宣传比较到位，为节日里销售的顺利进行打下了基础。同时，配合各类活动的进行，利用商厦门口的“黄金地段”进行现场演示，让消费者更直观的了解商品，激发他们的购物欲望。“大放送”活动，6天中共发券4.6万余元，形成了顾客连环销售的局面，带动了销售

华联商厦中联店隆重推出“庆

五.

一、奉真情、献最美”的购物赠券、送礼促销活动，在构筑好中联温馨家园服务特色的同时，与广大百姓共建起了诚信平台。【您正浏览的文章由(范文网)整理，版权归原作者、原出处所有。】

共2页,当前第1页12

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找