# 2024年五一劳动节系列主题活动方案 五一劳动节主题活动内容(三篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-06-14

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。五一劳动...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**五一劳动节系列主题活动方案 五一劳动节主题活动内容篇一**

4月30日-5月8日

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，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传：

dm4月30日---5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop，广播宣传。

六、场景布置：

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌12块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告帖纸，中空巨幅两条，

七、活动策略：

1) 五一黄金周，低价降到底， 推出一期dm海报4月30日至5月4日，单品分类，生鲜25，食品50，非食品40，专柜30，老店25

2) 五一逛，购物中大奖

3) 低价降到底，好运转不停

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，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

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。

**五一劳动节系列主题活动方案 五一劳动节主题活动内容篇二**

一、活动背景

\"五一黄金周\"历来是各商家的一个重要销售时节，特别是冰箱、空调等夏季需求性较大的家电产品，同时也是楼市的一个旺点。为把握五一销售时机，建议联合市内较大、综合实力较强的家电经销商共同开展五一促销活动(天天润也可以考虑)。整合家电与房产两大主力时尚资源，以丰富的产品面及较大的广告号召力、较强的现场煸动力促进双方产品的市场认知度、促进双方产品的销售。

同时活动较之于平面广告更能加强产品的市场印象，能增进与消费者的互动，更好的调动起消费者对楼盘关注的积极性与购买欲。联合造势既可减少广告投入，又能提高市民对活动的关注度，是双赢之举。

二、活动目的

1、与消费者零距离交流、扩大各自产品的市场影响力;

2、以优惠的措施，促进各自产品的销售;

三、活动对象

1、活动区域固定居民 2、观光旅游人士 3、各自的目标消费群

四、活动时间

4月28日--5月3日(可根据活动效果、天气另行调整时间)

五、活动地点

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择标准，暂定：天天润、

六、活动内容

1、歌舞演出 2、有奖问答 3、发放宣传单 4、楼盘/产品咨询

七、促销措施

楼盘促销

1、多层单位的特价房先到先得。

2、多层单位非特价房活动期间购买，除享受二千、三千的优惠额度外，赠送指定空调或冰箱一台;

但不再享受任何折扣优惠。

3、活动期间购买商铺的客户除正常折扣外，获赠指定空调或冰箱一台;但不再享受任何金额优惠。

4、来活动现场中答者，可获得礼品伞一支。

5、项目已购老客户在五一当天可至售楼部现场领取礼品一份，礼品暂定为 。

八、活动流程(每天上下午各一场、共两场轮流演出)

1、9：00主持人开场白

2、9：05节目

3、9：15楼盘项目/家电产品介绍 4、9：25节目 5、9：45有奖问答 6、10：00节目

7、10：15发放宣传单及咨询

九、现场布置

1、展板2块，规格2.4\_1.2，铁架焊制可折叠收放 2、易拉宝一个 3、音响一对含无线话筒

4、拱门1--2个(双方各提供一个)红地毯 5、咨询台1-2张、椅子6张 6、宣传折页、资料袋若干 7、礼品伞200支

8、冰箱、空调若干台(经销商提供) 9、家电类宣传展板由经销商制作安排 10、帐篷4顶(经销商提供)

十、广告宣传

1、活动短信：5万条 2、电视流字1周

3、宣传单页(各自制作、发布) 4、户外广告牌(长年效应)

十一：活动费用

1、活动短信：5万条\_\_元/条=\_元(各出50%)

2、电视流字1周\_\_元/天=\_元(各出50%)

3、演员费用：约\_元/天.人\_\_人\_5天=\_元(经销商)

4、场地费用：\_元/天.地\_ 5天=\_元(开发商)

5、拱门审批：\_元/天\_ 5天=\_元(经销商)

6、绶带：4条\_ 30元/条=\_元(经销商)

7、地毯、台布：约\_元(开发商)

8、展板：\_元/个\_ 2个=\_元(开发商、含喷绘)

9、汽车租赁：250元\_ 5天=1250元(各出50%)

10、户外广告喷绘约\_元(开发商)

11、其他费用共计\_元

十二：广告文案

(一)短信、游字文案

商讯：小金口金宝山庄/创业家园/\_\_项目携手本土实力家电经销商\_\_/\_\_家电超市4月28日--5月3日在天天润、\_等地巡回展示促销活动，买房送家电，更有额外优惠与赠品，敬请关注!咨询电话：\_

(二)展板文案

展板一：

一湖泓水、一座公园、一种非凡的生活境界 翠海华庭：88位成功人士选择的花园洋房! 5大优势标杆井冈人居新时代规模超大：\_配套一流：\_环境优美：\_品质超凡：\_专业物管：\_\_

**五一劳动节系列主题活动方案 五一劳动节主题活动内容篇三**

一、活动目的

1、唤醒沉睡顾客，并促进老顾客转介绍购买

2、带动五一及母亲节的销量

3、提升品牌影响力

二、活动时间：4月28日——5月1日

三、活动主题：“五”重大礼，“一”购到底

四、活动内容：

1、曾经买过，一定送：老顾客凭任何购物凭证，到店即可获赠单层保温饭盒一个;

2、现在来买，立刻送：购买一条送双层保温饭盒一个，购买两条送不锈钢汤锅一个，购买三条送自动旋转拖布桶一个;

3、预订产品，就能送：五一节后紧跟着就是母亲节，凡是在母亲节预定购买的顾客，即可获赠油壶一个，并可在母亲节当日购买时，享受“5.2.1“的红包返利(红包内5元、2元、1元各一张，共8元);

4、特款产品，特价送：分店需处理的产品，顾客可特价购买，价格分店自定;

5、即使不买，还能送：

1)老顾客转介绍成功购买，即可获赠双层保温饭盒一个;

2)只要在朋友圈转发活动，即可获赠油壶一个;

备注：本活动内容与储值活动、贵宾9折可同时参与

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