# 五一劳动节的活动方案(7篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-29

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。五一劳动节各行业活动方案篇一提升高尔夫在市...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**五一劳动节各行业活动方案篇一**

提升高尔夫在市场知名度，再求销售量的扩张。

1试驾活动 在清远市城市广场、清远市赢之城举行大众高尔夫车展和试乘试驾活动。凡是在这试乘试驾的车展活动期间在现场订购别大众高尔夫客户将买车送油卡。

2、现金折扣

在汽车上市的第一个月内，凡是清远通用大众4s店内购买新上市大众高尔夫的客户可以享受一定的现金折扣。

3、赠送汽车精品

4、零利息 零手续费优惠

大众在清远联手建设银行银行推出刷信用卡分期购车优惠活动：凡购买大众高尔夫，只要你有建设银行或招商银行信用卡，就可享受12期和18期分期购车零利息、零手续费的“双免”优惠。另外还没有建设银行和招商银行信用卡的用户也可以参加“双免”优惠活动。只要在填写分期购车申请表的同时，填写相应的信用卡申请表，在活动时间和区域内，一旦银行审核通过，您就可以参加。

5、重奖老客户

客户在购买别克新君威时一经确认为清远大众4s店的老客户，那么这老客户将得到4s店的重奖。

6 人员推销

1、销售竞赛

2、销售红利

**五一劳动节各行业活动方案篇二**

活动时间：3.15——3.25

活动内容：3个承诺——诚信消费、健康消费、品质保证

1个选择——将健康、环保、时尚的回家

5项优惠——精美礼品一份

前期筹备：

1、3月10日前公司完成易拉宝设计方案(由经销商自行制作)，相关宣传资料。

2、3月14日各专卖店完成所有与本次促销相配套的店面及其他布置。

主要包括：

悬挂条幅

张贴海报

摆放易拉宝

可根据摆放其他奖品及促销物品，如：小家电，气球等物品

a)每日订单上报的及时性。

b)强调vip活动将是x品牌长期深入推广的一项活动，重点在于为客户解决后顾之忧，验证购买地板的真实性并在今后的售后务当中享受贵宾式的。

**五一劳动节各行业活动方案篇三**

加强药店外在形象，扩大知名度。

二、活动时间

依据国家法定节日或周末时间提前自行安排

三、活动方式

打折、买赠、义卖

四、活动内容

活动一

1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条的顾客可以享受八折优惠。

2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。

3、贫困家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒(共500份)。

活动二

本店开展\_老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于\_贫困基金，用于无钱就医的同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

五、活动宣传

宣传单、dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

六、活动预算

药店根据自身情况自行决定

七、活动注意

1、所有营业员、促销员要做到温暖到家的气氛。

2、要充分利用媒体来宣传此事，加强企业形象及力度。

3、赠品要提前准备，统一定做。

最后，再次提醒，药店的两节活动的准备要提前，规划到每个时间点，宣传要到位，每年的宣传要有一个主题，且有新意，药店可以借鉴商超的活动，结合自己的受众人群适度调整。

八、主题口号：

1、真情回报,购物有礼,大型优惠活动

2、专家现场免费义诊,仪器免费检测

3、会员奖品大派送

药店最实用的促销方法

产品折扣让利

要点：价格折扣或特价，主要是：限时特价或闪时抢购两种方式。

分析：特价或让利销售是直接、效果最明显的促销方式，但其是把双刃剑，一方面销售利润低，另一方面对产品后期销售价格有影响。

注意：开展折扣或特价促销活动之前，应将产品价格高挂不低于15天，同时给予pop海报说明(店内、店外)，海报应简短明了，直接告诉消费者便宜了多少钱，并且活动时间不宜过长，二至三天为佳;所折让额度应尽可能高，否则无法引起关注。

买赠促销

要点：买赠促销，方式有两种，买a送a，买a送b，b可以是实物亦可以是服务同时可考虑两种赠送方式：长期赠送和短期赠送。

分析：买赠是目前较为通行的促销方式，但是，赠品的高度同质化造成消费者疲劳，很难引起消费者兴趣，一个好的赠品(实物或服务)会对消费者产生强烈的兴趣冲激。

注意：所选择的赠品品牌一定不能比本品低赠品的采购价格应不为消费者所知，并具有可描述价值空间活动开展前应详细计算投入产出比，考虑费用承受能力。

现金返还

要点：购买成交，返还现金 按成交梯度返还、接单返还。

实例：购物200元，返还50元 每成交一单送红包一个(不论金额)。

分析：相当于直接折扣，当有让消费者意外收获的效果，且能有效保护价盘采用按单返还，可降低费率。

注意：虽现金返还与直接折扣本质相同，但操作时一定不能直接将返还从货款中扣出现金返还应根据情况，确定返还时间。如：开单后、提货后、铺贴后。

凭证优惠

要点：凭卷凭票凭证享受一般消费者无法获得之优惠额度;方式主要有：给老客户发放优惠卷、通过媒体发放优惠卷、针对目标消费群发放等。

实例：凭优惠券，优惠一定幅折扣或额外服务。

分析：发放控制，有效期限，优惠程度，实际价值。

注意：优惠卷的发放量一定要控制数量，不能让消费者很轻易得到。

优惠卷的折扣力度应是全方位的，如此才能让消费者感觉到优惠卷的含金量，激起用优惠卷的欲望。

集点购买

要点：达到积分或者数量，给予额外优惠。

实例：月销售额达1000元，除正常返点外，额外给予3%。

分析：对内部员工的活动。

联合促销

要点：直接价格折扣。

举例：购买本品，可获得\_等高额折扣。

注意：联合伙伴的经营行为不可随意更改，不可向其他消费者提供更低的折扣。联合伙伴的品牌力不可低于本品。

免费(部分)试用

要点：提供试用产品或部分免费试用。

举例：花茶小包试饮装。

分析：此促销需事先投入成本，后期效果可控性差。

注意：1、选择合适的参与对像，地位、声誉、口碑;2、参与对像应允许对其进行广宣。

抽奖销售

要点：购物参与抽奖，现场或者集中开奖。

实例：买产品达1000元，可免费抽奖一次。

分析：当前在县级市场和乡镇级市场，抽奖活动依然广受青睐，每人个都相信自己会有好运气。

注意：1、按费用计算，未达到一定额度不要投入一等奖。2、不可因设过多奖项，而降低一等奖奖励额度，没有人看到小奖，引起关注的只有一等奖。3、不可因有抽奖活动而放弃常规促销。

有奖参与

要点：设置活动，参与有奖 主要运用于人气提升。

举例：进店有礼。

分析：规模性有奖参与可最大化提升消费者，特别是潜在消费者的关注度，对得升品牌、店面宣传、促销活动有极好的推动作用。

注意：单次奖品的设置应考虑费用核算，不要将部分消费者重复获得奖品做以控制，要知道越重复，关注率越高。

**五一劳动节各行业活动方案篇四**

随着经济社会的纵深发展，作为大学生的我们仍无法超然物外。而没有物质的消费，我们无法生存，我们是一群地地道道的消费者。而通过对大学生超市消费情况的调查及分析表明，大学生群体有着不可小视的潜在商机。

而每年寒暑假过后，各大高校学生纷纷返校，并且会购买一系列的日常生活用品，高校园区各大超市如果针对大学生返校期间进行一些促销活动，吸引刚刚返校的的大学生前来购物，这也必定会为超市带来可观的经济效益。

为迎接各高校学生返校，本超市特实施此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

新学期，新梦想

20xx年9月1号20xx年9月7号

乐天玛特芜湖高校园区店

(一)价格促销

1.特价促销商品，助学在行动

(1)特价商品范围

①洗漱用品：毛巾、牙刷、漱口杯、洗发水、洗面奶等。

②纸类商品：卫生纸、面纸等。

③食品：泡面、饼干、火腿肠等。

④小型电器：台灯、插座等。

⑤学习用品：笔、笔记本、文件夹。

(2)特价幅度

本次活动特价商品数量多达上百种左右，降价力度达到原销售价格的5-7折。

(3)注意事项

本次活动特价商品的准备要高要求、严标准，禁止出现特价不特的情况。

(二)趣味促销

促销期间，双重好礼等你拿

1、第一重好礼

凡于活动期间每天前来购物的前二十位(按结账时的先后计)同学，每人可获赠新学期大礼包(含牙膏一盒、漱口杯一个、价值10元购物卡1张)一份。

2、第二重好礼

(1)活动对象

凡于活动第一天来我超市购物的学生，单张小票满50元，即可到我超市指定地点参与本活动。

(2)活动时间

(3)活动规则

顾客凭结账小票参与抽奖活动，在预先准备好的抽奖箱内放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有10-60等50各不同的数字，特定不同的数字可以兑换相应金额的奖品。

(4)活动流程：顾客购物满额→工作人员确认小票金额满额→顾客抓取乒乓球→按乒乓球的号数发放价值相应的礼品→工作人员盖已兑奖的章。

(一)事前准备

1、时间进度

2、各部门责任分工

本次活动有采购部、营销部、门店三方面的人员参与与实施。

(1)采购部

工作内容要求：组织好参与厂家对特价产品你的准备，提前做好本次促销活动涉及礼品、奖品、道具等相关物品的落实，协助营销部各方面的工作。活动期间，采购部的一定人员要及时观察店内货架及堆码，货源不足时要及时补货。

(2)营销部

工作内容要求：负责本次促销活动各项执行工作的指导、宣传材料及广告的设计制作，超市氛围的营造，管理及监督好个部门的工作。

(二)中期操作

1、加强与厂商的密切合作。

提前与他们洽谈好所需要的供货数量，以及合作的方式等问题，尽量避免低级错误，如商品质量、包装、赠品、货源等造成的麻烦。

2、现场巡视监控。

3、人员培训与管理

4、费用管理

(三) 后期延续

本次促销结束后，必须进行顾客满意度调查，了解顾客需求的变化情况，适时调整销售策略，或者为以后的活动积累经验，吸取教训。

(四)广告宣传形式

1、店内广播

① 公告特价商品信息

② 送上新学期祝福

2、店内展示板、pop海报

3、门店前广场的彩旗、横幅

略

**五一劳动节各行业活动方案篇五**

\"五.一\"黄金周是春节过后的第一个销售高潮，再加上恰逢春夏交替之时，应紧紧抓住销售，以促销为载体，提升客流，扩大销售，清甩春装库存，为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

二、活动时间：

4月28日--5月13日

三、活动主题

每个季节都有礼!----\"五一\"有礼!

四、活动详细内容：

(一)、劳模有礼

5月1-7日，凡历年获得过市级(含)以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份(衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣40件)。

(二)、购物有礼

凡在4月28日---5月7日活动期间，购物单票金额在100元以上的顾客，即送洗衣粉一袋。购物累计金额500元以上的顾客，送价值48元遮阳伞一把;累计满5000元的前十位顾客，可领取价值288元的红宝石黄金吊坠一枚;累计满10000元的前两位顾客，可领取价值2750元的红宝石黄金手链一条。(图书、双星、三楼黄金首饰不参与，团购不参与，其它柜组全部参与!)

(三)、母亲节有礼

\"为母亲祈福，送安康“祥鹤”!\"

1、为庆祝5月13日母亲节的到来，5月1日起，2024只\"祥鹤\"，2024个祝福，为2024位顾客准备，送给2024位慈爱的母亲!(凡购物的顾客均可凭小票到正门口工作人员处领取\"祥鹤\"，并留下你的真挚祝福，亲自悬挂在中厅许愿树上。)

2、5月13日---母亲节当天，凡在我商场购物满100元的前100名顾客，加2元即可获得\"康乃馨\"鲜花一束。

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制10000张小型\"背粘胶\"，打上\"平顶山商场赠送\"字样，所有礼品上都要粘贴。

五、室内外布置：(统一色调--蓝色)

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以\"五.一\"促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传(包括\_展架)。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，喧染气氛，主题统一为--\"五.一\"有礼!(部经理配合实施)

六、媒体宣传

1、4月30日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传\"劳模有礼\"活动，并贯穿宣传本次\"五一\"促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于\"为母亲祈福，送安康“祥鹤”!\"的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

七、要求

1、部经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除黄金、双星、图书不参加活动外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。(每天活动工作人员名单另文下发)

4、4月27日、5月13日下午到收款台统一缴款，部经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票;不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

八、预算：

1、中厅布置：1000元

2、\"背粘胶\"印刷：3000元;

3、室内外布置：1000元;

4、活动奖品预算：16000元;

5、报纸广告：3000元

总计：24000元

**五一劳动节各行业活动方案篇六**

一、活动目的：借中秋节促销，完成公司制定销售任务。

二、活动主题：“迎中秋，送茶礼”

三、活动时间：20--年9月18日——20--年9月28日

四、活动地点：公司直营店、卖场和全国各加盟店。

五、销售目标：配货科400万;直营店300万。

六、活动内容

1、中秋礼品

铁观音系列之“泓韵m1050”(建议零售价1380元+盒)。

“天籁之音m900”(建议零售价720元+盒);

“九香”m850”(建议零售价560元+盒);

“美丽之饮t25”(建议零售价350元+盒);

大红袍系列之“福尊”(建议零售价1200元+盒);

“醉红袍”(建议零售价800元+盒)。

红茶系列之“上品红”(建议零售价700元+盒);

“罗马风情”(建议零售价460元+盒)。

白茶系列之“白玫瑰”(建议零售价600元+盒);

“月牙白”(建议零售价300元+盒)。

“---福贵大礼包”(以茶点为主，建议零售价180元)

2、促销新品

“福乐陶陶”(建议零售价100元以下)

执行说明：

(1)中秋节

礼品装设计风格以红、金为主，突出视觉层次、艺术感知和节日喜庆。

(2)促销新品包装以普通材质为主，设计风格以中国传统节日喜庆为主。

(3)中秋节礼品和促销新品成品务必于20\_\_年1月1日全部上架。

(4)中秋节礼品和促销新品各店需设礼品专区和特价专区进行集中展示销售。

(5)各相关部门务必合理掌握时间进度，圆满完成设计、制作、组装、配货等工作，以保证活动正常推进。

(6)以上所有新产品订货时间从20--年-月初开始，-月-日结束。

3、促销活动

(1)礼品派送：活动期间每天前3名来店消费顾客均赠送“虎年小礼品”一个。数量有限，赠完为止。

(2)亲情回馈：活动期间顾客全场一次性消费：

a、满800元就送价值380元“古意赏悦”紫砂一件。

b、满2500元就送价值800元“御壶茶韵”紫砂一件。

c、满5800元就送价值1600元“金御满堂”紫砂一件。

d、满10000元就送价值2800元“御尊名壶”紫砂一件。

执行说明：

(1)以上所有赠品需印公司标识，外观精美，质感内涵，刺激顾客升级消费。

(2)“虎年小礼品”和“古意赏悦”紫砂需制作虎年小布袋进行配装。

(3)“御壶茶韵”和“御尊名壶”紫砂需配相应证书和手提袋组装。

(4)“金御满堂”紫砂需设计相应包装盒。

(5)非公司自主品牌成品消费者不享受以上赠品。

4、加盟店支持

(1)促销品支持：

a、加盟店一次性订货满2万元配送促销品1套，满4万配2套，以2万为基数，以此类推。

b、“虎年小礼品”每店配送50个，多出需要部分由加盟商向公司购买。

(2)广宣品支持：

a、店内海报每店配送2张。

b、吊旗每店配送20张。

c、宣传折页每店配送200张。

执行说明

(1)加盟商订货所配送促销品1套包括4件，即“古意赏悦”、“御壶茶韵”、“金御满堂”、“御尊名壶”紫砂各1个。多出需要由加盟商向公司购买。

(2)本次活动最终解释权归营运部所有。

七、宣传方式

1、平面宣传

(1)以店内海报、挂旗和宣传折页为主。

(2)海报印刷300张，吊旗印刷3000张，宣传折页印刷2万张。

2、网络宣传

(1)公司网站和网上商城设中秋节促销专区，上传促销活动内容及所有礼品充分展示。

(2)公司网站和网上商城首页制作flash中秋节促销图片链接到促销专区。

3、短信群发：活动期间利用网络公司进行中秋节促销短信群发50万条，分3次发。

八、活动执行

1、各部门负责人收到方案后将涉及本部门工作具体实施计划和细则在两日内以简洁书面形式提交公司领导审核通过后执行。所有工作务必在20--年-月-日前全部准备到位。无故拖延影响活动整体进程者，将按公司有关规定处理。

2、活动期间所有店员服装整洁，精神饱满，笑脸迎客。

3、活动期间各店每天进行茶艺表演、来客品尝、促销介绍、礼品推销、新品推荐。

4、活动期间各店内悬挂中国结进行装点节日气氛。

5、活动期间人事、行政部门做好各项后勤保障工作。

6、财务部建立各项促销活动控制措施、专账汇总，为以后促销活动提供数据支持。

7、活动期间各部门工作之间应积极配合，相互支持，全力以赴完成中秋节销售目标。

**五一劳动节各行业活动方案篇七**

预先制定促销活动的物品种类和品牌，可向供货商和厂家提出活动支持申请，要求供货商或厂家人员配合以及给予活动优惠。

一、促销时间

20xx年12月25日—20xx年1月10日

二、促销背景

元旦前后是小家电特别是电热水壶、豆浆机等可以做为礼品的产品的消费旺季，为抢夺市场，各品牌都纷纷有所行动；同时豆浆机、榨汁机等产品高昂的价格及消费者不熟悉如何使用等因素，一直使一些潜在消费者犹豫徘徊。为了抓住这一销售旺季和处在犹豫徘徊的消费者，我司特策划了本次活动。

三、促销目的

1、利用\"元旦\"黄金周的机会，提升我司终端零售量，加大分销力度；

3、有效的打击竞争对手，为实现明年我司的销售任务打好第一仗；

4、通过促销机型，带动其他产品的销售；

5、增强经销商操作我司产品的信心，振作导购员的士气。

四、促销对象与范围

1、促销对象：终端消费者

2、范围：广州、深圳可控终端（是指有导购员的卖场）

五、促销主题

促销主题：yl小家电迎新贺礼大酬宾

129,yl榨汁机带回家； 99,yl电水壶\"捡\"回家

yl电水壶老顾客不买也有礼送

过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧

（横幅标语为上面宣传口号或促销主题）

六、促销方式

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、8.8折优惠和赠品

1、促销机型

电水壶：8901、8902,促销价99元；

电磁炉：3018fb,促销价199元

豆浆机：20xxb,促销价299元；

炖 盅：9121, 促销价366元；

榨汁机：5002b,促销价129元；

其它机型8.8折优惠

2、赠品形式

所有购买yl产品的顾客除随机赠品外，还赠送精美新年台历一本（价值25元），电水壶顾客还赠送价值5元的除垢剂2包，电水壶老顾客凭有效购机证明免费赠送价值5元的除垢剂1包。（以上赠品特价除外）

3、现场演示

演示机型：炖盅9121,豆浆机20xxb,榨汁机5002b、5000d;（这四款为必须演示的机型，其它机型商家可根据销售情况增加）

演示地点：商场入口处或楼梯入口处或商场门口

演示要求：炖盅要求炖骨头或鸡肉（禽流感期间可用其它代替），蒸格内放玉米、馒头、鸡蛋、红薯等并热气腾腾；豆浆机要求不间断打豆浆（豆浆加糖）并让所有前来演示台的顾客品尝；渣汁机要求现场演示榨汁过程并现场演示清洗过程，突出易清洗，5002b演示榨奶汁过程时，原料为香蕉、纯牛奶、冰糖等或青瓜、红萝卜等，演示完演示人员先尝喝表示干净再给顾客尝喝。以上所有演示给顾客尝试的东西必须要求卫生、干净（不仅演示中卫生而且后台操作也要卫生，以防品尝的顾客喝了生病闹肚子而投诉）。

演示人员要求：演示人员一定要声音洪亮、吐字清晰，条件允许尽可能带耳麦，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣，吸引顾客前来观看、咨询。同时，演示人员还要突出演示5002b易清洗的过程，现场准备水桶一蘸即干净的效果；演示过程注意顾客的疑问并边演示边解答。

演示台要求：至少3张以上演示台并齐摆放演示。

现场演示布置要求：一个x展架、二张以上海报、一条以上横幅、产品与赠品分开堆码并在赠品上贴上醒目的\"赠品\"或\"赠品区\"字样；通过一些气球、鲜花、彩带、以及导购员自做的蝴蝶结等美化现场，哄动现场促销气氛。

一、 促销目的

（二） 借助国庆节招募新会员，扩展客户群；

（三） 形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和暴光率；

二、 促销主题

迎国庆，倾情回馈新老顾客

三、 促销时间：

20xx年10月1日―10月5日（共5天）

四、 促销范围

全国所有门店

五、 促销内容

（一） 活动期间，部分商品七折优惠（新品除外）；

注：1、生日以身份证的日期为准；

3、建议礼品为饰品或者印有xx公司logo的饰品，如丝巾、首饰、家居装饰品等；（附图）

（三） 会员尊享

1、活动期间，会员部分商品可享受七折优惠，新品享受九折优惠；

2、活动期间，会员卡照常积分；

3、活动期间生日的会员顾客，可凭身份证，领取精美生日礼品一份；

注：生日以身份证的日期为准，会员领取礼品后需登记入簿；

六、 活动宣传配合

（一） 活动pop物料；

（二） 宣传单张：请配合印刷宣传单张促进活动力度；

（三） 短信宣传：20xx年9月30日发送活动通知短信给会员顾客；

（四） 广播宣传：制作促销活动广播，在活动期间反复播放；

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