# 五一节日促销活动策划方案 五一节销售活动方案(六篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-07-31

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。五一节日促销活动策划方案五一节销...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**五一节日促销活动策划方案五一节销售活动方案篇一**

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;

1)食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1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;

1.时令蔬菜4支单品，时令水果6支单品，限定销售日期;

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;

9)挂面1支：挂面属于自采商品，以低毛利或平价销售;

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;

7)散装食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1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;

面对年后第一个长假的来临,第一个销售高峰也随之到来,在这个春夏交接的时段,是一个消费较为活跃的时期,尤其是服装和食品类。

五月正是天气转暧并趋于稳定的季节,也是

进行

旅游

等户外活动的好时期,特举办“锣开五月、玩美假期”活动,“锣开”是大力度的促销活动,为消费者省钱的时间到了,“玩美假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动,此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”“助残日”“牛奶节”等

爱

心大行动贯穿整个五月。

:

提高门店销售额,同时增加企业亲和力,树立优良企业形象,培养忠实顾客。

:

“锣开五月、玩美假期”

:

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

:

4月25日——5月15日

:

一、开锣省钱、玩美假期

二、诗歌花语、完美母亲节

三、爱心行动、完美助残日

四、健康

生活

、玩美假期

内涵:\*\*商场在五一是消费者省钱的假期,消费者的五一应该在华达玩美。

外延:降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

“五一”期间是旅游高峰期,在市民准备前往旅游目的地之前的采购,部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容:实质是捆绑,销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体,将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群,尤其是单身消费群体,主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念,推出“黄金周健康谱”。

每日食谱不同(主要包括:菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

活动内容:实质是限时抢购,在每天的每时段抢购商品都具有实用性、独特性,能够让消费者产生购买欲望。

早上8:00—9:00以家庭主妇商品为主

下午14:00—15:00普通商品

晚上20:30—21:30只要在活动期间一次性购物满68元,即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购,抢购票当天使用有效,过期作废,(数量有限,抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购票交于工作人员,才能入场抢购,抢购票必须加盖华达财务章方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参于本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1元起拍。

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

顶瓜瓜的目标消费群

区间，以保证促销活动最大量接触消费者

全国顶瓜瓜零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高顶呱呱在当地的销售业绩和知名度。

运用强有效的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

副标题： 四重大礼 送你惊喜

1、 曾经买过，一定送!(第一重礼)如果您曾经买过顶瓜瓜产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、现在来买，立刻送!(第二重礼)五一七天，指定产品均享受五一快乐价!新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何顶瓜瓜产品满200元送内裤一条，折上再送!

3、特款特价，特别送!(第三重礼)：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送!(第四重礼)：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

一等奖 价值400元的美容护肤品(也可用价值比较高的顶呱呱产品替代)

二等奖 debest彩棉内裤一条或等值debest产品

三等奖 debest袜子一双或等值debest产品

1、 客户活动组织能力强，愿意投入、配合。

3、 严格按照公司制定的促销价格执行，如不能按统一的促销价销售，公司将对其进行严厉处罚。

1、 吊旗16--20面/10平方;

2、 dm宣传单 1000/点

3、 海报 1张/点

注：吊旗、dm单、海报公司可统一制作，营销经理需提前和客户沟通，做好统计，4月15之前将各个数量报回公司客服部，以便公司及时安排印刷。

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页;

4、活动面积至少保证50平米以上，可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

内容的选择都要细致，周到。

1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有debest明显标志。

2、抽奖活动管理人员：

为保证抽奖活动有序进行，必须指定专人对抽奖箱、奖券、奖品进行管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。

3、活动检查人员：

活动执行期间，debest各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

① 场地支持(50平米以上)

② 五一海报

③ 五一x展架

④ 横幅

⑤ 吊旗

⑥ 活动背板喷绘

⑦ dm宣传单页

⑧ 报纸广告

⑨ 电视字幕广告

⑾抽奖箱一个，用于存放消费者留下的个人信息。

(注：货品请提前三天准备好，广告发布提前一周，道具喷绘制作请提前五天做好。如有必要，经销商可以自行增加其他方式，如歌舞走秀节目。)

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡;大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的`老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进进下一个循环。

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种

心灵

上的慰寄。

“短信”现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。

**五一节日促销活动策划方案五一节销售活动方案篇二**

“五一”劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，这样一个节日寄托了一份对老百姓感激和深情的祝福，希望我们的劳动人民健康、快乐。今天“劳动”的概念已经得到很大延伸和创新，更多体现我们劳动人民的智慧和勤奋，同时也衬托拥有健康才能更好享受智慧的成果。在这样一个具有深刻意义的节日，更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

触摸“五一”，体验

1、利用节日消费高峰，提高销量

2、借势推广我们产品，促进认知

3、回馈广大消费者，建立忠诚度

4、加强与终端合作，改善彼此客情

4月25日——年5月15日

各药房及专卖店

主推产品：三个规格（96粒、192粒、400粒）

辅推产品：48粒

（一）：活动内容

3、以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“五一”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

4、活动的最终解释权归xx集团皖南分公司

（二）：活动形式

1、每一个专卖店设一个摸奖箱，摸奖箱用kt板制作（尺寸长30cmx宽30cmx40cm），摸奖箱四个面：两个面为log0；另两个面为《触摸“五一”赢幸运》字样。

2、每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“五一”字样，用白板笔写。

4、乒乓球的形式可以用其他东西代替

（三）：奖项设计

1、一等奖的标志为“五一”，奖品为价值192元的远红内衣

2、二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的靠枕

3、三等奖的标志为“五”，奖品为价值48元的xx48粒装

4、四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值28元的护眼

（四）：补充说明

1、本活动可以结合终端进行联合促销，例如购买本终端产品满100元以上（其他保健品除外）也可参加我们活动一次，最多为一次。目的是让终端对我们活动有一个很好的配合，同时也为增进彼此的客情，为未来的合作打下基础。

2、本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

（1）现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列

（3）此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础

（4）需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行

终端的布置设计

（1）在店门口要有活动的告知（比如海报或kt板展示活动内容或易拉宝告知活动内容）

（2）在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放

（3）店内的`堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛

（4）在店内堆头上要放上赠品进行展示，激发消费者购买欲望

（5）店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

在活动开始前三天，需要在目标终端附近的小区进行目标人群的活动宣传单派发，扩大活动的目标影响力。

1、产品进场

2、促销员进场、培训

3、堆头的落实

1、促进现有产品的销售

2、提升产品的知晓度

3、树立彼此的信心

**五一节日促销活动策划方案五一节销售活动方案篇三**

一、促销目的：利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

二、促销对象：顶瓜瓜的目标消费群

四、促销城市：全国顶瓜瓜零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高顶呱呱在当地的销售业绩和知名度。

五、促销方式：运用强有效的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

六、促销主题：购物七天乐，天天都快乐

副标题：四重大礼送你惊喜

七、促销产品：debest各系列特价产品

八、促销操作：

促销策略：

促销形式：

1、曾经买过，一定送!(第一重礼)如果您曾经买过顶瓜瓜产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、现在来买，立刻送!(第二重礼)五一七天，指定产品均享受五一快乐价!新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何顶瓜瓜产品满200元送内裤一条，折上再送!

3、特款特价，特别送!(第三重礼)：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送!(第四重礼)：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

规则设定：到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

奖品设置：一等奖价值400元的美容护肤品(也可用价值比较高的顶呱呱产品替代)

二等奖debest彩棉内裤一条或等值debest产品

三等奖debest袜子一双或等值debest产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地顶瓜瓜平时销售情况预估而设定名额，抽奖箱由经销商自购，抽奖用的客户资料卡可以做成名片大小，材质就和名片材质一样即可，这由客户自己制作。

顾客资料卡设计(抽奖卡)参考：

注：购买特价品不再参加买赠活动，购买特价品和参加买赠活动的同样可以参加抽奖活动。买赠指买正品、新品达到多少金额，送内衣或线衫一套/件，赠品可从特价品中选出一部分不做特价销售，专门用于赠品。

对终端要求：

1、客户活动组织能力强，愿意投入、配合。

3、严格按照公司制定的促销价格执行，如不能按统一的促销价销售，公司将对其进行严厉处罚。

促销物料准备(每活动点)：

1、吊旗16--20面/10平方;

2、dm宣传单1000/点

3、海报1张/点

注：吊旗、dm单、海报公司可统一制作，营销经理需提前和客户沟通，做好统计，4月15之前将各个数量报回公司客服部，以便公司及时安排印刷。

九、大型促销活动准备：

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页;

4、活动面积至少保证50平米以上，可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

十、人员安排：

1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量的通道派发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有debest明显标志。

2、抽奖活动管理人员：

为保证抽奖活动有序进行，必须指定专人对抽奖箱、奖券、奖品进行管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。

3、活动检查人员：

活动执行期间，debest各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

十一、物料制作说明：

①场地支持(50平米以上)

②五一海报

③五一x展架

④横幅

⑤吊旗

⑥活动背板喷绘

⑦dm宣传单页

⑧报纸广告

⑨电视字幕广告

⑾抽奖箱一个，用于存放消费者留下的个人信息。

(注：货品请提前三天准备好，广告发布提前一周，道具喷绘制作请提前五天做好。如有必要，经销商可以自行增加其他方式，如歌舞走秀节目。)

海报

文字部分：

顶瓜瓜(左上角商标)购物七天乐，天天都快乐

五一“购物大片”激情七天连映

曾经买过，一定送!

现在来买，立刻送!

特款特价，特别送!

即使不买，还能送!

活动没有门槛，参与不受限制!

顶瓜瓜彩棉服饰公司发行，全国公映!

(海报制作注解：按照电影海报发行风格，体现经典、同时具备服饰影像，建议色调：刺激、醒目、大气!如果是专卖店，做成海报贴在橱窗，如果是商场终端，做成展架)

x展架或店堂公告

(用来解释优惠内容的!建议使用印刷体，不建议手体书写，公司可以设计样本)

文字部分：

顶瓜瓜(商标)五一购物七天乐，天天都快乐!

**五一节日促销活动策划方案五一节销售活动方案篇四**

随着社会的发展，服装经济在市场需求的不断变化下蓬勃发展，女士们对于服装的要求越来越高，品种要求越来越多，对衣服的质量也越来越在意。xx女装主推“棉麻”，在服装市场上容易独树一帜，获得关注度。策划的主要目的就是把这种“棉麻”的主张进一步推广，取得顾客的广泛认知。

1、市场形势：服装市场良莠不齐，因经济水平不同，顾客购买力不同，消费者在需求、观念与购买等方面都不同。

2、产品情况：产品销量经常是排在淘宝女装品牌前列，价格偏高，利润偏高。

4、宏观环境：消费者对服装需求巨大，服装市场很有潜力。而且近年经济发展迅速，消费者的购买实力也很强。

营销方案，是通过产品和市场的结合分析，和策略的运用，因此，swot分析是营销策划的关键。

1、产品优势分析（相对竞争品牌）：产品质量好，手感比较好；产品款式多样化，能够满足不同需求的消费者。

2、产品劣势分析

棉麻市场质量良莠不齐，有些消费者分不清好与坏，xx品牌比较容易被有些消费者混淆，品牌宣传度不高。

3、市场机会分析

在服装市场中，“棉麻”概念是一个全新的概念，现代人开始注重环保与养生，比较容易接受“棉麻”产品的衣服，市场潜力很大。

4、环境威胁分析

由于服装市场没有一个良好的市场机制与市场环境，有些法制不健全，服装款式容易被抄袭，而没有一定的法律来规范。

1、目标市场战略

（1）市场细分：依据人口、地理、消费者心理、行为进行细分

（2）市场选择：以25~29岁的经济实力比较雄厚的女性白领为主要消费人群，对她们进行一系列服装的设计。

（3）市场定位：定位于中高档人群，服装价格偏高。

2、市场营销组合

（1）产品策略：独立研制开发、联合经营、协约开发

（2）价格策略：采取节假日放利等活动

（3）渠道策划：采用垂直渠道营销

（4）促销策略：在淘宝首页采取广告方式进行宣传，通过促销让利。交易则通过线上线下完成，促销内容则根据时令调整。

3、市场营销预算

总费用：20万元

阶段费用：10万元

项目费用：10万元

4、促销

（1）广告：十一国庆节，在淘宝网首页进行广告宣传

（2）销售促进：

b、抽奖活动：每天前十位消费者有机会免费抽奖

c、会员制：一次性消费满多少限额，可以送会员卡

1、建立销售信息：注明产品类型、名称、价格，由顾客签字确认，方便售后服务。

2、建立会员信息簿：记录会员信息，会员在生日当天，凭会员证和身份证可以免费领取一份礼品。

通过促销活动，可以传播企业文化、树立企业形象以及宣传企业新主张，聚集人气、吸引人流、增加销量，从而提高市场占有率，对抗竞争对手带给我们的市场压力。一次成功的促销策划活动，可以提高企业名声，使产品品牌获得更高的关注度，从而扩大产品销量。

**五一节日促销活动策划方案五一节销售活动方案篇五**

品牌形象的推广不是以销售为目的的，最终的目标是能形成销售增长。所以在活动过的设计上更多是要考虑吸引注意，形成兴趣，促进记忆，达到好感，这类活动更强调过程。而我们在制定sp活动时，更多是强调结果，所以在活动设计要充分考虑消费者的利益的诱惑，激发欲望，促成购买，是一种短期的行为。但是这两种形式的活动也是相辅相成的。任何活动的设计不能偏离我们的品牌核心利益，品牌价值的形成是我们企业长期在活动推广中不断给到消费者认知的积累。

我们在制定活动推广前，我们要做那些工作呢？内部和外部的信息分析必不可少，思路来自何方？来自于我们对事物思考的深度和广度。从年度的终端促销活动规划来看，我们可以把年度促销分为三个阶段：4、5、6三个月为一个阶段；中秋和国庆为一个阶段；元旦和春节为一个阶段，这三个阶段推广的产品是不同的，当然对每个城市来讲又有不同，这就需要我们每个城市的对每个产品进行具体分析，分析它们每个阶段的表现，从中我们可以找出我们长线推广的产品和阶段促销产品，在我们的产品推广中，我们切记：要懂得舍得。我们需要不断挖掘我们的金牛产品，培养明星产品，同时也要不断调整我们的瘦狗产品。这样我们在未来的推广中才能真正做到有的放失，不至于迷失方向。才能把有限的资源用到恰到好处，也就是我们平时所说的投入产出比合理，效益最大化。（这里我对产品的细化分析我就不在具体详谈，在以后方案中我会描述）

当然我们在分析自身产品的同时还要对我们竞争产品做市场研究，有句话“知己知彼，方能百战百胜。”竞争品牌的产品在每个阶段也会有终端推广活动，特别在敏感的终端我们的促销战术制定要因“事”而变，因“情”而变，不可一层不变。所以我们在活动期间多要深入一线，及时准确的了解终端信息。一个营销活动其实是一个循环过程，我们必须遵循p（计划）d（执行）c（监督）a（评估、修正）。特别在现阶段我们更需要整合我们优势资源，集中我们优势资源进行单点突破，以点带面，不可盲目推进，我们必须找到适合自己的推广模式，而且操作演练很熟练，形成习惯。才能去扩大我们推广范围，我们只有成功的机会，没有失败的尝试！

以上这些话是我一时的情绪所至，是因为我们现在没有真正的企划部，不能很好帮助到各分公司，有点心急！希望各位在制定各项促销活动时，能从中感悟到一些对自己有益东西。

“五一”劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，这样一个节日寄托了一份对老百姓感激和深情的祝福，希望我们的劳动人民健康、快乐。今天“劳动”的概念已经得到很大延伸和创新，更多体现我们劳动人民的智慧和勤奋，同时也衬托拥有健康才能更好享受智慧的成果。这样一个含义与我们企业的经营理念“融古今智慧，创健康人生”一脉相承。具有两千多年历史的阿胶，不正是经过我们劳动人民千年来努力，才有今天的阿胶系列产品丰富延伸和创新，它积攒了多少劳动人的光荣与梦想，它是智慧的结晶，承载着人类健康的使命！在这样一个具有深刻意义的节日，东阿阿胶更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

触摸“五一”，体验“阿胶”——东阿阿胶情系百姓

1.利用节日消费高峰，提高销量

2.借势推广我们产品，促进认知

3.回馈广大消费者，建立忠诚度

4.加强与终端合作，改善彼此客情,,

20xx年4月20日——20xx年5月20日

主推产品：阿胶神三个规格（20ml\*10、20ml\*20、20ml\*40）

辅助产品：阿胶口服液、阿胶怡静口服液、水晶枣系列、蜂蜜（这几个产品根据每个城市基础情况而定，不要一哄而上）

济南、青岛、北京、合肥

（不要紧局限与这四个城市，其他城市只要条件允许多可开展，特别一些先进的商超终端，要充分利用此次活动，在终端形成一定的影响，给到终端对产品的信心，打好入场的基础）

（一）：活动内容

5.凡在活动期限内购买东阿阿胶保健系列品满238元，就可参加我们的《触摸“五一”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

6.活动的解释权归山东东阿阿胶股份有限公司

（二）：活动形式

2.每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“五一”字样，请用不褪色的水笔写。

4.乒乓球的形式可以用其他东西代替（各分公司可以考虑，节约成本）

（三）：奖项设计

1.一等奖的标志为“五一”，奖品为价值168元的阿胶神（20ml\*40）

2.二等奖的标志为“一”，奖品为价值88元的阿胶怡静口服液

3.三等奖的标志为“五”，奖品为价值38元的葆苓阿胶浆

4.四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值6元的水晶枣（100g）

（四）：补充说明

2.本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收赢条（具体控制方法各分公司可根据当地情况自行调整）

八：促销价格策略

2．我们直营的终端：在供应价的基础上让利5%-10%,,

3．不管是经销还是直营的门店多要争取终端同时让利，要求他们也给予5%-10%点让利，我想这样才能在终端形成一定的价格优势，做到互惠互利，共同争取更多的消费者，回馈我们的顾客！

（1）现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列

（3）此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础

（4）需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行

2、在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容

3、终端的布置设计

（1）在店门口要有活动的告知（比如海报或kt板展示活动内容或伊拉宝告知活动内容）

（2）在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放

（3）店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛

（4）在店内堆头上要放上摸奖箱/赠品进行展示，激发消费者购买欲望

（5）店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

十：经销商配合内容/（直营分公司）

3.经销商需协助促销员的进场手续办理

十一：宣传物料

1.活动宣传单页

2.活动海报

（设计由企划部完成，印刷和发放由保健品事业部完成）

3．分公司可以根据自身的一些宣传资源丰富终端的布置

十二：控制点

1.产品进场

2.促销员招聘、进场、培训

的谈判

4.堆头和tg的落实

十三：效果预估

1.促进现有产品的销售

2.提升产品的知晓度

3.树立彼此的信心

**五一节日促销活动策划方案五一节销售活动方案篇六**

“留住老顾客，开发新顾客”。

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

会员卡营销策略

(一)实行会员制卡的益处：

1.长期广告效应。

2.有助于留住老客户。

3.收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二)会员划分

普通会员金卡会员

(三)会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份;或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费;赠送特色菜品一份;享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四)会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

(五)会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用:1.引导消费者消费不同菜品和新产品。

2.帮助消费者进行的口味搭配。

3.套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品\_\_坊”。

(一)目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二)宣传形式

传单：

1.制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2.内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

3.散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4.报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

1.内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2.时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

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