# 最新劳动节促销活动方案设计(实用14篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-12-26

*无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。劳动节...*

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**劳动节促销活动方案设计篇一**

铁观音不仅香高味醇，是天然可口佳饮，而且养生保健功能在茶叶中也属佼佼者。有很好的美容保健功能。经科学分析和实践证明，铁观音含有较高的氨基酸，维生素，矿物质，茶多酚和生物碱，有多种营养和药效成分，具有清心明目，杀菌消炎，减肥美容和延缓衰老，防癌症、消血脂、降低胆固醇，减少心血管疾病及糖尿病等功效因此针对它的这个特性适宜人群是定在30—60岁的人群。以及商务送礼、礼仪拜访、感恩回馈、生病慰问等场合。

根据资料显示，有百分之九十的顾客都会注重茶的香味然后选择需购买的茶叶。所以在店铺推出新品的时候，我们可以抓住这一点，推出店铺新品。

也有百分之八十六的顾客注重茶叶的价格，所以在节日里可以选择能够吸引顾客的优惠的方式。使一些顾客前来购买。

月是故乡明，茶表故乡情，春福铁观音，送礼情意浓，喝出健康，品味生活！

1）在淘宝上发帖做宣传

2）在微博上发表相关活动

3）在各个论坛上做宣传

4）和其他店家做链接，新品上市。

1）店铺名字的.更改，可以写上五一促销新品上市等字样，方便搜索！

2）店招的设计！“春福茶叶，自然健康新选择”可作为本店广告代名词，通俗、好记

3）店铺自定义区广告设计春茶新品上市、五一促销活动，插入相关新茶图片，宽750px。

具体促销活动内容（五一期间倾情回馈全场满120包邮！买一送一！送小袋装新茶，可以为新品做推广。20xx淘宝首发，春茶上市，抢先购买、优惠多多！）

4）依据节日气氛，设计与之相符合的标题栏、店铺风格。富有节日气氛，但不要太过喧闹，我们要的是低调的奢华。一定保持茶叶的清新典雅韵味。

5）宝贝描述也要写上促销和或新品上市的字样，字体一定要醒目吸引人的眼球，（把促销价放大倍颜色鲜艳醒目，用气泡图案写上火爆热卖等字样）

xxx

**劳动节促销活动方案设计篇二**

活动主题：

浪漫的五一·温馨的金帝

内容：

一、活动主题：

浪漫的五一·温馨的金帝

二、活动时间：

4月20日—5月20日

三、活动背景：

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

四、活动内容：

1、有奖购物促销。凡在金帝购物的\'消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等;每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在金帝广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约20\_\_元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2、“金帝采风，今夏清爽”———淄博金帝第空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在金帝购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜。金帝购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间金帝购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我?现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表

**劳动节促销活动方案设计篇三**

五一劳动节快要到，也是各个商家促销的好时机，把握好机会让业绩翻倍，把握不好只能默默流泪了亲们！

您在选择促销赠品方面，提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。但赠品一定要与自己的品牌风格相应。提前做好促销预算和计划，才能让促销带来丰厚的收获。

推荐1.创意又时尚可爱的水杯--价位不高，质量做工都很到位，时尚又可爱，实用性更强，水具类的促销品一向是很大众所接受和认可的，logo订制也方便，所以促销的预算不多的情况下，水杯是不错的选择！

推荐2.环保多用的购物袋--外出购物，方便携带，可以折叠挂在包上不占空间，最大特点环保，价位在10元以下，量大更优惠！

推荐3.办公用品常规系列笔---上班族白领人士或学生都喜欢的常规用品，价格不等，可根据需求选择。

推荐4.居家日用系列--创意感实强的果盘，很有个性主义的风格，当摆件也很不错，我们女人节搞活动选了这款当做客户答谢的礼品，很受欢迎！

推荐5.数码电子类移动电源--移动电源的需求量是很大的，因为手机的普及所带动的消费品，大众接受起更容易，品牌和价位的选择空间也很大，的很多客户比较容易选择的一类产品。

平台有近万种适合做礼赠品产品，可以做促销礼品的选择空间是很大的，如果您不知道选择哪个，也不知道从哪开始，把这些麻烦交给我们吧，联系电话：4008-130-580！如果您已经有采购促销礼品方向，但苦于做礼品方案，那也把这个难题交给我们，独家研发的礼品方案导出方式，解决制作礼品方案一大难题，省时省力，把你选好的产品加入方案车，便可成功导出ppt，原来做礼品方案是这么简单！

另外各行业的品牌相差还是比较大，但也有相通的地方，选择促销赠品类礼品目的都是为了让礼品在消费者心里能把品牌提升，把文化和理念能更好的融合在一起，把商家的整体业务提高。在礼品行业有着丰富的经验和资源积累，有独立的设计公司和生产工厂，满足各品牌企业对礼品方面特殊定制需求，强大的采购团 队，和对产品的.严格把控，以及专业的售后服务团队，我们相信有我们的支持，更多企业在选购礼品方面会更加省时省力省成本，在，礼品和品牌宣传可以如此的契合。

**劳动节促销活动方案设计篇四**

“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。

4月xx日―5月xx日

每个季节都有礼!――“五一”有礼!

(一)、劳模有礼

5月1―xx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xx件)。

(二)、购物有礼

凡在4月xx日――-5月xx日活动期间，购物单票金额在xx元以上的顾客，即送洗衣粉一袋。购物累计金额xx元以上的顾客，送价值xx元遮阳伞一把;累计满xx元的`前十位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金吊坠一枚;累计满xx元的前两位顾客，可领取价值xx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xx日母亲节的到来，5月1日起，xx只“祥鹤”，xx个祝福，为xx位顾客准备，送给xx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xx日――-母亲节当天，凡在我商场购物满xx元的前xx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xx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。

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x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)

1、4月xx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。

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xx日、5月xx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，不可假公济私。

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。

1、中厅布置：xx元

2、“背粘胶”印刷：xx元

3、室内外布置：xx元

4、活动奖品预算：xx元

5、报纸广告：xx元

总计：xx元

其中：4月xx日―5月xx日(xx节)共xx天时间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

**劳动节促销活动方案设计篇五**

时间：\_\_年年5月 主题：浪漫的五一温馨的金帝 内容：

一、活动主题：浪漫的.五一温馨的金帝

二、活动时间：4月20日—5月20日

三、活动背景：

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

四、活动内容：

1.有奖购物促销。

凡在金帝购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等;每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在金帝广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约\_\_元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2.“金帝采风，今夏清爽”---淄博金帝第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在金帝购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜。金帝购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间金帝购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表五一节的促销活动。

五、广告宣传

1.经济台《金帝信息港》栏目中全面介绍金帝购物广场五一节的各项促销活动。

2. 广播电台新闻台、文艺台利用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3.利用淄博晚报、鲁中晨报各做一次整版广告。

4.营业现场广播滚动播出活动内容。

5.\_\_全程报道五一节系列活动。

6.与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7.利用上述媒体新闻报道。

六、营造卖场形象：

1.装饰店面。利用绢花制作浪漫五一彩门，费用600元左右。

2.天井和一楼天顶处，利用花球装点，撤下红灯笼。费用1000元左右。

3.彩色气球装饰约\_\_元。

4.绿色仿真植物装点1000元左右。

七、整改卖场形象，加强营业人员现场促销力度。

**劳动节促销活动方案设计篇六**

活动时间：

5月1日——5月13日(\_\_店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览\_\_x花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日—— 5月7日黄金周期间，在\_\_x店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得\_\_x花园门票一张;凡抽出写有“五一\_\_店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“\_\_x饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月13日活动期间，\_\_x店每日限20只\_\_x饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参 48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，5月1日— 5月13日活动期间，\_\_x店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览\_\_x花园。让宾客充分体会到“\_\_里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息;

2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气;

3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人;

4、短信打折券、现场短信交友;

6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

六、对市场环境分析：

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会;二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间!

七、做好客源分析

**劳动节促销活动方案设计篇七**

七夕节，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

一、理念:

1.表达爱,传达爱

2.“爱她，就带她来吧”

二、具体方案

1.路演方式；在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如“富贵餐厅+排骨”（最少十个），这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰（亲自送上）或其他。（主要还是控制气氛的人）

2.发宣传单；工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的`感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度。

3.拉横幅.如“表达爱传达爱”xx餐厅给你带来爱的惊喜。

4.杂志，报纸登刊：（因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲）该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5.现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配；而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6.推出折扣券，增加菜品,增值服务，开展娱乐活动；推出一款情侣套餐，附增玫瑰一朵；就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7.（如果可以）飞机烟雾的形式或者电视。

8.室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

**劳动节促销活动方案设计篇八**

劳动节,人们都希望有一个放松的心情去享受这简短的假期,所以每年的劳动节各大商场都会退出促销活动，下面为大家分享五一劳动节促销的

活动方案

，一起来看看吧！

4月30日-5月8日

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。

五一逛快易拍，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

2) 五一逛，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，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，购物中大奖”颁奖晚会。

内容:

凡在本店个人总消费达100 元以上，可享受一张 价值50 元足浴代金券一张。(可凭本券在指定总店或分店享受 40 钟足浴保健项目)

宣传:1、在店门口做喷绘或写真的广告牌。

2、在吃饭(客人)前，将此次活动的宣传资料在饭店、 闹市区、酒吧、小区等场所发放。

3、所有宣传广告上须有“一次消费，两次享受”的主题， 并写明活动内容、时间和地点以及电话。

凡来店消费顾客小孩或老人均可享受免费足疗保健项目服务一套

宣传:1、在店门口做喷绘或写真的广告牌，把卡的图片附上。

2、在报纸上登载广告或在超市门口发宣传页。

3、所有宣传叶上须有“尊老爱幼，孝先行”的主题，并写明活动内容、时间和地点以及电话。

内容:

凡携女士来店消费男士，均可选取一只精美鲜花花，献给日夜操劳的她。

宣传:1、在店门口做喷绘或写真的广告牌，摆上一大束鲜花。

2、将宣传页在5.1 日之前邮寄消费群体。

3、所有宣传叶上须有“把爱送给你最爱的人”的主题， 并写明活动内容、时间和地点以及电话。

注意事项:

1、店内所做活动，须提前向员工详细说明。

2、活动前，须给员工做服务礼仪和技术的加强。

3、发放资料需由经理带领，选择适当人群发放。

4、活动期间员工不许请假。

5、对活动效果做评估，总结活动的经验与过失。

奖品设置为保健项目代金券，旅游景点门票或餐饮代金券等作 为活动奖品。

宣传:

适合户外作秀活动。

**劳动节促销活动方案设计篇九**

二、活动时间：4月20日—5月20日

三、活动背景：

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

四、活动内容：

1。有奖购物促销。凡在\_\_购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约\_元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2。“\_\_采风，今夏清爽”———淄博\_\_第二届空调节。

（1）购机抽奖，互赠空调。用户在\_\_购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

（2）销售排行榜。\_\_购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间\_\_购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

（3）主题为“空调与我？现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表

**劳动节促销活动方案设计篇十**

4月30日—5月8日

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。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛快易拍，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

4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：

2)五一逛xx，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xxx，购物中大奖”颁奖晚会

**劳动节促销活动方案设计篇十一**

阳光大礼五一全民乐惠购

济南市

4月14日-5月6日

(1)、全场优惠折扣

(2)、特价单品和特价套餐

特价单品不宜定得太低，马桶不得低于599元，淋浴柱不得低于499元。

套餐包括整体卫浴套餐、五金套餐和其它小组合套餐。

(3)、买满即送

赠品名称赠送条件赠送数量

精美餐具家庭装消费满3000元以上1套

亲子三口杯四件套

塑料水杯2选1(个)

开瓶器买即送

(4)、以旧换新

小区推广人员配备：销售人员或店长1人，导购员或临促2人，共3人负责一个小区。

可选项：

(1)、现场活动

路演：根据各地活动规模大小来确定是否开展路演及控制路演场次，开展路演一定要注意控制成本，歌舞表演作为氛围营造的工具，演员的阵容不需要很专业，建议经销商与当地高校的校园歌手、舞蹈队建立长期合作，可以节省一大笔费用，主持人的选择要注意，有懂得将公司的品牌、促销活动内容等不停地介绍，企划经理和销售经理一定要事先与主持人做好沟通并在现场不停地提醒。路演活动一般都结合抽奖内容。

序号项目详细内容一级市场行情价(元)

5歌手校园歌手150

7舞蹈演员校园舞蹈演员150

10舞台5m(宽)x8m(长)x5m(高)m900

室内静态展示：在建材市场的中庭或市场大门入口处要争取位置在促销活动期间做产品展示，成本价效果好。

(2)、抽奖

抽奖的形式主要有两种：一种是在店面内购买后即可抽奖，一种是在促销活动的最后一天集中抽奖(配合路演活动)。作为一种销售促进的工具，各地经销商根据自己的情况确定是否开展及开展抽奖的形式。

(3)、签售

签售可做为五一促销活动的一个节点来开展，形式可以是总裁签售或经销商老总的签售，可做为拦截竞争对手的大活动的\'一个竞争手段来开展。

(4)、返现

返现的形式也有很多，力度根据经销商的毛利水平可大可小。最理想是利用特价产品返现金券，把顾客的订单做大，如购买599元的特价马桶再送200元现金券，指定用于购买浴室柜、浴缸、淋浴房等大件产品使用或总体消费满xxxx元以上使用。

推广策略

1.活动告知：报纸、电视、电台等媒介投放，户外广告、条幅等。

(1)、报纸：主要选择当地发行量较大的报纸投放软文和硬广。

a、软文：

软文一：“五一”上演品质秀，助力翻新装修市场。

软文二：“五一”上演品质秀，邀您“以旧换新”。

b、硬广：选择当地发行量较大的报纸投放1/4版或1/2版的硬广，输出促销活动内容，硬广版面详见设计模版。

c、夹报：选择当地发行量的报纸做夹报，投放区域选择在主城区比较多旧小区的区域。

(2)、电台

选择当地收听率较大的交通台或音乐台投放，时间段选择在早上、中午和晚上三个上下班时段，每天6-8次的投放频次。

(3)、电视

电视广告主要以浮字形式的促销活动内容告之，原则上不投硬广，可考虑投家装专栏的活动专题报导。

(4)、户外广告

尽可能争取建材市场的户外广告牌资源;

选择建材市场周边或人流量大的地段的户外广告牌做短期促销活动广告;

投放与否、投放数量根据当地促销活动的规模而定;

户外广告版面详见设计模版。

2.现场推广活动：

路演活动：要控制规模和场次，控制表演的费用;

尽量争取建材市场内中庭做产品展示;

活动期间要安排临促在建材市场内外派发单页;

有条件的话开展小区推广活动，或与建材市场联合开展小区推广活动。

3.店面包装、布置：(所有专卖店都要执行)

店面包装物料相关版面详见设计模版。

4.建材市场包装、布置：

有条件的地方必须争取建材市场的内外广告资源，扩大促销活动的影响力;

建材市场包装的物料包括龙门架、高立柱、拱门、空飘、刀旗、堆头箱、条幅、户外喷绘、吊旗、地贴、包柱等，相关版面详见设计模版。

5.导购员培训：

各区域促销活动之前必须组织导购员进行培训，对活动的内容、赠品的发放等要统一说词;

6.销售竞赛：

对分销商也要制定相应的提货奖励，开展销售竞赛;

活动结束后勿必召开促销活动总结大会，总结活动成功和失败的原因，并表彰优秀的销售人员和分销商。

活动组织控制

1.促销活动的推进计划

(1)、基础物料设计(各地根据当地活动内容对相关物料做调整)

项目方案运用，规格，数量，设计时间，制作时间

1、平面物料设计

宣传折页

吊旗(2项)店面走廊氛围营造、悬挂

地贴(2项)方形地贴，导向地贴，地面氛围营造

主题标贴圆形设计，贴在产品左上角

海报空白海报店内墙面、门口玻璃上，可手写，预备应急情况

x展立架活动的说明及介绍(主形象x架促销活动x架)

立体pop、kt板用于展架、横架、产品上

2、专用定制物料

形象x立架(2种)

空白海报、店内墙面、门口玻璃上，可手写，预备应急情况。

空白价格标签，用于产品，营造活动氛围。

其中“新品体验”采用大尺寸

立方体堆头450x450

汽球(印logo)悬挂店面门口汽球，气拱门两个，前后门各一个帐篷，太阳伞，助销礼品。

**劳动节促销活动方案设计篇十二**

4月30日—5月8日

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。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

2）五一逛x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x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x，购物中大奖”颁奖晚会。

**劳动节促销活动方案设计篇十三**

2xxx年10月xxxx美食节拟在某餐厅餐厅举办，届时，某餐厅将通过美食节的舞台，展示以满汉全席、官府菜、名人伟人典故莱、湘军首领私房菜、永州八景菜及本地山村野味等特色菜肴，让市民融入其中，真正达到“食以人为本，节以人为乐”的效果，营造出“食人合一”的美食节气氛!举办满汉全席美食节，引进名厨，其旨在于提升大餐厅的餐饮竞争能力：一是引进菜系，提高餐厅菜肴制作质量;二是培养客户，营造纳德餐饮文化。因此，某餐厅上下应举全力支持配合办好此次美食节。

一、美食节活动目的

通过美食节活动，让市民进一步了解餐厅、认识、喜欢，从而提升餐厅餐饮的竞争力。

二、美食节活动原则

实惠第一，大众参与，体验昔曰满汉全席/今上百姓餐桌和星级亲情服务。

三、美食节活动卖点

精典的菜肴、布衣的消费，把美食和文化相结合，走食疗、功效、价廉新路线。

四、美食节活动理念

餐厅菜肴很有个性化!

五、美食节活动主题

感受鲜香，人性服务，亲情接待，营造完美的“中国第一次满汉全席美食节”。

六、美食节活动组织

1、组织机构：餐厅

2、工作分工：营销部经理总指挥

3、协调联络：餐厅总经办

4、对外宣传：营销部经理出提纲，餐厅执行

5、客户营销：营销部经理培训营销人员并指挥营销队伍

6、活动保障：餐厅财力、物力、人力

7、安全防护：保安部

七、美食节活动内容

(一)美食节活动筹备

1、引进菜肴原料，确定美食节的`菜肴品种、价格以及优惠措施;

3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味，

(二)美食节活动举办

1、品牌、菜肴形象展示

1)主题：有滋有味、色、香、味、形再加上质、器、名。

2)方式：设固定的展区，制作成品展示。

3)形式：通过菜肴体验，展示品牌及其文化形象。

4)互动：现场参入满汉时期的抽签模式，每天设一等奖一名“永州皇帝享受权”价值上万元;二等奖二名\'\'宰相享受权\'\'价值三千元，现场开奖，营造活跃气氛。

5)内容：a、菜肴的实物艺术形态;

b、菜肴的文化展示;

c、服务人员的仪表姿态。

d、展区设在餐厅大厅，让菜肴系列成为吸引客人眼球的又一道风景线。

2、美食节促销活动

1)主题：轻松体验，更欢乐。

2)形式：价格优惠，借美食节开展促销，留住老顾客,吸引新顾客,培育未来消费群体。

3)内容：在美食节期间，对消费者一律实行平民价格优惠。

3、美食节经营活动模式：

采用自助的模式经营，菜肴设置在餐厅大厅。

八、美食节活动其它

1、广告宣传费用：宣传单0张，每张0.15元，共计3000元;流动宣传车八辆共计2024元;短信群发二十万条共计6000元;员工派发宣传单和推车补贴费用2024元。

2、抽奖奖品费用：按每天500元成本费用。

3、菜肴原材料费用：另计。

**劳动节促销活动方案设计篇十四**

“感谢一路有您陪伴的日子，鲜花迎接即将有您陪伴的\'旅程”。陆羽普洱茶将开启五一购物优惠活动。

活动时间：20xx年4月27日19时——20xx年5月2日24时;

活动概况：

以下地区全场满100包邮：云南、广东、上海、浙江、安徽、江苏。

其余地区全场满200包邮(不包邮地区除外)

不包邮地区：海外，台湾，香港，澳门，新疆，西藏，内蒙，青海，宁夏，甘肃，山西，吉林，黑龙江。不包邮地区邮费可根据实际拍的宝贝适当修改邮费，请拍下后联系客服。

活动具体内容：

一完美昆仓篇

(以下茶品均保证昆明纯仓)

20xx年和合沱----------------------活动价32元/盒

20xx年马背沱100g-----------------活动价110元/条

20xx年便装蘑菇沱------------------活动价45元/沱

20xx年红酽缘--------------------活动价9.5元/沱

20xx年川渝沱-----------------------活动价8元/沱

20xx年白金岁月铁饼----------------活动价155元/饼

20xx年白金岁月泡饼----------------活动价130元/饼

20xx年下关蘑菇沱(生沱)-----------活动价38元/沱

20xx年云之方砖---------------------活动价14元/片

20xx年福海甲沱250g-----------------活动价36元/沱

20xx年福海7576---------------------活动价30元/片

20xx年福海7576---------------------活动价26元/片

二下关清仓篇

20xx年原叶---------------------140元/片

20xx年子珍尚品(生)------------30元/盒

20xx年子珍山品(熟)-------------28元/盒

20xx下关子珍尚品礼盒--------------88元/套

三下关新茶篇

20xx年礼盒蘑菇紧茶(生/熟)-----------活动价45元/盒

20xx年盒装特沱250g-------------------活动价26元/盒

20xx年高原陈沱-----------------------活动价17元/盒

20xx年南诏圆茶茶样约50g--------------活动价20元/份

20xx年120xx年庆沱----------活动价250元/盒(限购一个)

20xx年下关圆茶t7653-----------------活动价68元/饼

20xx年高原陈沱---------------------活动价19元/盒

四名山入门篇

凡有陆羽小字条的茶友，可凭小字条兑换20xx年503红印一个，每人限兑一个。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn