# 五一促销活动方案策划药店 五一促销活动策划方案(优质14篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-07-29

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。五一促销活...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**五一促销活动方案策划药店篇一**

5月1日——5月13日（xx店）

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xxx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xxx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xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月13日活动期间，xxx店每日限20只xxx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，xxx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xxx花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

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。

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！

**五一促销活动方案策划药店篇二**

五一活动一，某电脑大卖场搞五一促销活动，购物抽大奖，奖品多多。购物满多少抽多大的奖，本人以前搞过超市五一，十一，春节等的促销活动，其中购物抽大奖是法宝之一，因为所有的顾客都有贪小便宜的爱好，我们正是抓住顾客这样的心理搞的五一促销活动等节假日的促销活动。屡试不爽。

五一促销活动本购物中心承诺购物中大奖，中奖率100，决无空奖

下面是奖项设置五一活动特等奖价值5000元液晶电视（共3台）

五一活动一等奖价值3000元名牌冰箱（共5台）

五一活动二等奖25寸名牌彩电（10台）

五一活动三等奖名牌自行车（20辆）

五一活动四等奖精美茶具套装或电饭煲（50套或个）

五一活动五等奖精美口杯200个

五一活动纪念奖洗发露（小袋）精美纪念原子笔

这是我们的奖项设置，下面请具体看我们的五一促销活动如何操作。

奖票箱放特等奖1个1等奖1个，2等奖2个，3等奖6个，4等奖10个，5等奖50个，纪念奖一箱（洗发露和原子笔成本很低，不值钱，大量批也就是0.1-0.2元，所以人人有分啊，这就是100中奖了，呵呵）

2等奖以上都是自己人啊，肥水不留外人田，有一次，老板亲戚不够，我只好找了我一个同学充当一个2等奖。可惜，这些奖品都是要交回老板的。

2等奖以下的就是真的了，谁抓住是谁的，这些也是分批分时放进抽奖箱的。

说了这么多只是希望大家对五一促销活动等节假日的促销活动有个理性的认识，理性去看待，按需所购，不要为了贪小利抽奖而买东西。毕竟羊毛出在羊身上的。

一、促销目的(一)通过折扣来清理夏装库存，利用折扣吸引顾客，配合黄金节日拉动销售额的同时清理即将换季产品;(二)借助劳动节招募新会员，扩展客户群;(三......

......

模板一、活动背景五一是传统的节假日，在此期间，举办“jlyb·五一温情巨献”为主题的促销活动，五一劳动节，节日献温情，抓住现代人由于生活节奏快，忙于工作而忽......

**五一促销活动方案策划药店篇三**

20xx年x月x日

xxx第三小组

组长：

组员：

xx超市公司是隶属于上海xx集团的连锁超市公司，其以承担上海烟草卷烟网络第一层次(大型超市、商场饭店、宾馆等)的卷烟管理和配送任务并以为大连锁超市、大卖场、宾馆、商场24小时配送到位为主营业务的捷强集团作为基础，因此经济实力雄厚，承担风险能力强，拥有巨大的潜能.虽在同行业中起步比较慢，但因资金雄厚而发展很快，已经在全国建立了200家左右的连锁网点，并且挤身于上海第四、全国第六的连锁超市公司。

为了充分利用超市现有的资源，自食其力，早日成为集团的又一大支柱产业，因此抓住这次\"五·一\"长假，以上海市内的60家连锁超市为对象，由总公司统一策划的促销活动是一次很好的机会，初步安排促销活动时间20xx.4.27---20xx.5.7，此次促销的目的是争取在\"五·一\"期间营业额比平日增加30%。

根据所得到数据反映，目前xx各大超市全年总营业额的50%左右是来自于节假日消费.可见黄金假日的购物浪潮是一个大商机，近几年的\"五·一\"假期有三个明显的消费结构特征：

走亲访友多.平时工作忙，无暇与亲朋好友常来常往，很多人会利用长假去走访亲友，因此买礼品的就不在少数，酒类、水果、营养品等也就成为了畅销商品，商家们也应该在此多下功夫。

请客招待多.相对上述的\"走亲访友多\"，同样别人来自家作客的也比较多，而招待客人用的饮料、水果、餐点便成为了焦点。

外出旅游多.利用难得的七天长假出去放松休闲是许多人的选择，一路上的旅游用品当然也就少不了，所以零食、干点、饮料、盥洗用品、杯子、针线包等也是热点。

又因每年一度的中考、高考就要来临，学生营养品销售旺季再次到来，所以，各类营养品也就成为一大卖点。

捷强超市公司隶属于捷强集团，主要经营烟草，酒类，饮料，糖奶，小食品，粮油制品，南北杂货，日用百货等5000余种商品，并且其进货渠道畅通，在上海乃至整个华东地区的糖烟酒经营上拥有雄厚实力。

在激烈的市场竞争中，捷强拥有与其独特的竞争优势：

首先，捷强拥有烟草，酒类专卖权，并享受全市烟草，酒类网络第一层次的销售权。

其次，完善的配送系统，使其商品价格低廉，质量稳定，因此受到了消费者的青睐。

但是，相对于联华，华联，农工商等起步早，资本雄厚，市场份额大的超市公司，捷强也存在许多不足：

1.门店数量少，店面相对较小。

2.商品种类少，更新速度不够快。

3.生鲜数量少，不能满足居民需求。

4.货架丰满度不够，陈列方式不够一目了然。

5.促销手段缺乏\"亮点\"，不能很好吸引顾客的吸引力。

此次促销活动的主要对手是联华、华联和农工商。

联华超市有限公司是我国零售业的龙头，其门店数已近千家并不断在全国扩大销售网络，其20xx年的销售总额已突破100亿元大关.联华积极实行全国采购，有效降低成本，并不失时机的开拓海外市场，是实力的竞争对手。

华联与联华一样，都是国内实力雄厚，成立较早的超市公司，它最近开始发展大卖场和便利店等优势业态，其良好的企业形象，新型的发展战略，使其成为可与联华抗衡的国内第二大超市.

农工商是全国超市零售业的一匹黑马，虽然起步较晚，但已成为全国第三的`超市企业，其营业面积居各超市之首，以\"规模大，品种全，价格廉\"的特点，树立了良好的企业形象。

另外，麦德龙，家乐福，易初莲花等大卖场对假日的销售也有重要的影响，它们虽然分布区域偏僻，但营业面积大，商品价格低廉，品种齐全，服务多样化，并拥有完备的销售体系和丰富的营销经验.是五一市场的一股重要势力。

针对众多实力强劲的竞争对手，捷强应该立足自身的优势，利用完备的配送系统，确立适合自身发展的连锁经营模式，并要在五一的黄金假期里，增加促销的\"亮点\"，进一步扩大影响，提高知名度，为企业创造新的发展机遇。

主题：\"五一\"金假/价在捷强.

表现：1.\"五一\"是可以放松，休闲的黄金假期.捷强在此为您提供轻松购物的场所，由此体现金\"假\"。

2.捷强为您提供优质优价的放心产品，由此体现金\"价\"。

3.此主题既突出了捷强的价格优势，又迎合了此次五一的黄金假期，达到一语双关的目的，可以有效的吸引顾客的注意力，并且树立良好的企业形象。

对象：市内60家分店预算总额：40万

负责人：广告宣传部期限：4月27日前

项目数量发行手段费用预算作用

dm广告10万份邮寄8万份，派送2万份10万使顾客了解捷强五一促销产品及价格

海报600张店内张贴10元/张6000元制造节庆气氛，树立企业形象

吊旗2400张店内张贴8元/张xx000元烘托店内气氛，吸引顾客购买

彩旗，彩色气球600面40个较大门店前设置6000元;

4000元制造节庆气氛，树立企业形象

展台广告300~350张展台设置15元/张5000元突出店内重点商品

候车亭广告50座1000元/座，5万宣传活动主题，树立企业形象

新民晚报4.25;5.1;5.3每天半版报章广告5万宣传活动主题，树立企业形象

990电台4.23~5.7早新闻前后各一次广播广告5万宣传活动主题，树立企业形象

附注：1.海报以草绿色为底色，用淡黄色、白色、深绿色、金黄色点缀，突出春天的气息.海报的主题与这次促销主题相一致。

2.吊旗的整体色调与海报相同，因为吊旗是在店内设置的，所以其主题为\"金价风暴\"，字体要设计成爆炸式的，以刺激消费者的购买欲望。

超市5.1促销活动策划方案--策划书策划书策划方案3.对促销的商品，要明显的标出原价，让消费者在对比中感到实惠。

4.店内的灯光、背景音乐及展台设置要突出喜庆欢快的节日气氛。

向消费者提供精美的商品外包装，以满足送礼要求。

推出\"买就送\"活动，按照消费金额的大小实行\"多买多送\"，刺激消费者购买更多商品。

向附近小学免费赠送印有捷强标志和形象的铅笔，培养孩子对捷强品牌的认识。

慰问附近孤寡老人，制造良好的社会舆论，树立捷强品牌形象。

实行买任何商品，只要加一元，就可换购明星海报的活动，刺激青年消费者的购买。

对于购买高档葡萄酒的顾客，可以免费赠送开瓶器.

对于饮料，酒类等，可以采取集中堆积销售的方式，使消费者产生\"又多又便宜\"感觉。

推出半成品加工活动，满足节假日消费需求。

购买满一定数额，赠送抵用券，还可进行抽奖活动。

按各种食品类别和它们的价格归类，同一品种同一价格的商品放在同一货架上，划定一个区间定为\"一包盖天下\"，让顾客在每一货架上挑一样凑齐旅游大背包，其价格比单买要便宜。

准备半成品，分成早、中、晚三个区域，不论顾客自己吃或请客都不用亲自动手了，即为\"一日三餐不用愁\"。

现是换季时节，人们免不了利用节假日更换不同季节的服饰，捷强门店内应设有\"防霉、防蛀\"区，包括一切洗涤和储藏衣物的系列用品，也可捆绑特价。

进度安排工作布置负责人

~4.22与供应商洽谈有关事宜采购员

4.22开始进货采购员

设置吊旗宣传部

**五一促销活动方案策划药店篇四**

1、主题：热烈庆祝洛阳城市人家成立一周年;洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕;\"五一\"黄金周，有你有我，城市人家与您携手共贺1周年。

2、优惠：工程造价8.3折(综合管理费不参与打折)活动期间每天享受家装团购惊喜价。

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼(茶具、碗具、锅、枕芯)活动期间凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)。

4、主材：\"五一\"活动期间展示城市人家主材联盟，各大品牌同时推出优惠措施(详见主材促销内容)。

5、5月2日牡丹大酒店家装团购会(半天)凭邀请函送礼品，现场抽奖(部分奖品材料商提供)，签单扎气球，赢取幸运大礼。工程部经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

6、4月30日至5月8日店面洽谈会(全天)进店均有礼品送，交定金送礼品，签合同送大礼，活动期间凡签单客户将享受金牌项目经理为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

1、5月2日家装团购会(半天)

※活动主题：赏牡丹，定家装，\"五一\"更欢畅

※活动地点：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

※活动内容：1、家装团购会：与资深设计师进行一对一的沟通。

2、活动现场签单扎气球，赢取幸运大礼。

3、主材商风采展示并提供相应品牌的\"五一\"优惠及其促销。

※活动促销：

1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享受贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。

2、牡丹大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场客户均有机会参与抽奖。

3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均有机会上台扎气球，获得幸运大礼。

4、凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)。

2、5月3日至5月8日店面洽谈会。

※活动主题：店面洽谈会

※活动时间：20xx年5月3日至5月8日全天

※活动地点：中州店

※活动内容：a、店面洽谈会。

※活动促销：

1)凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。

2)凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的`客户，均可享受：

1、免费量房、出预算;

2、参观样板间;

3、可参加样板间征集活动;

4、得实用家居礼品一份(茶具、碗具、锅、枕芯)。

3)凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

1、\"金钻\"标准工程，五大环节全面保证装修质量。

2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。

3、坚持走材料最好的经营理念，材料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

**五一促销活动方案策划药店篇五**

一、活动主题：

浪漫的五一温馨的\_\_

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。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2024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

**五一促销活动方案策划药店篇六**

浪漫的五一温馨的xx

4月20日―5月20日

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。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。

1、有奖购物促销。凡在xx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xx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20xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2、“xx采风，今夏清爽”―――淄博xx第二届空调节。

（1）购机抽奖，互赠空调。用户在xx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。xx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xx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

**五一促销活动方案策划药店篇七**

活动内容：

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感觉“海的滋味”

特等奖2名(5个店共10名) 各奖海南四日游名额一具

一等奖3名(5个店共15名) 各奖美的吸尘器一具

二等奖10名(5个店共50名) 各奖立邦电饭煲一具

鼓舞奖100名(5个店共500名) 各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折 自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天进行凉爽两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏(限某超市)：

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，廉价至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡能够在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永别降空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

四、某超市“五一”部分特价商品：

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品。

**五一促销活动方案策划药店篇八**

一、活动主题：

浪漫的五一温馨的xx

二、活动时间：

4月20日—5月20日

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。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xx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xx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、“xx采风，今夏清爽”———淄博xx第二届空调节。

（1）购机抽奖，互赠空调。用户在xx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。xx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xx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

**五一促销活动方案策划药店篇九**

活动目的：

1、迎接五.一旺季，品牌宣传造势

2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件

3搞好客情关系（本人4月份调到该市场）

活动主题：

迎五一，容声冰箱大优惠

活动时间：

20xx.4.24—25（实际操作效果好，延长到4.27）

前期工作：

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。

2、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。

3、22日检查库存和现场物料

4、活动统一说辞的`提炼：科龙厂家“五.一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

现场操作：

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

**五一促销活动方案策划药店篇十**

20xx年5月1日-5月20日

快易拍珠宝——我最喜欢的定情信物

“情定三生”的成语人们耳熟能详，相爱即是缘，我们都相信“缘分写在三生石上面”，中国几千年前就形成了定亲“下彩礼”的传统习俗，中国人是很喜欢用珍稀的宝物来见证婚恋的确定，而且由于传统的观念影响，人们对“定情”或“定亲”又尤为看重，所以我们就迎合了这种心理，在xx珠宝全国加盟店/柜推出“快易拍珠宝——我最喜欢的定情信物”活动。

这类人是中端收入者，对品牌的忠诚度不高，容易受影响，对这类顾客我们应展开营销攻势和情感诉求，使之购买“真爱无季”系列珠宝，同时此情感诉求可使之随着年龄的增长逐渐成为xx珠宝的忠诚顾客。

1.通过此次活动增加活动期间卖场人气;

2.提高快易拍珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3.进一步提高快易拍珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1.“情定xx珠宝”：

每个顾客在快易拍珠宝全国加盟店/柜都可参加“情定xx珠宝”活动，参与方法为：购买xx珠宝钻饰，即可获得著名影星xx珠宝品牌代言人蒋雯丽、xx珠宝专店全体员工签名的定情见证祝福卡，让xx珠宝一起来见证“情定三生”的誓言。

2.“我最喜欢的定情信物”有奖评选活动：

在全国范围内举办“我最喜欢的第一次定情信物”评选活动，参加者将自己“xx珠宝——我最喜欢的定情信物”的照片和一段介绍的小文章或相关小故事，也可以是“最想收到的定情信物”送往xx珠宝专店即可参加有奖评选活动，快易拍珠宝全国加盟店/柜聘请当地珠宝、文艺界人士组织评选，奖品设置如下：

最深情信物奖1名奖价值1888元的摄像彩屏手机一部

最创意信物奖5名奖价值888元的精美mp3或家电一部

入围信物奖10名奖xx珠宝代言人蒋雯丽精美电话卡一张

3.保养服务：

凡在xx珠宝购买任一款首饰的顾客加10元即可送一盒首饰清洗液(成本费用算入首饰价格中，即首饰价上浮30元左右)，同时顾客还可免费获得首饰保养、清洗的知识。

(2)在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“情定xx珠宝”、“xx珠宝——我最喜欢的定情信物”有奖评选活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

**五一促销活动方案策划药店篇十一**

五一黄金周，至尊黄金卡

今年五一五天假，黄金周可以推出黄金周卡，很应景。黄金周卡需要包装高大上一点。如：51元可拼团至尊黄金周卡（2次团课+1次私教），需要1周内耗卡完成。

微健管理系统拼团工具

五一黄金周，不玩套路大放价，狠狠宠爱你，xx馆推出限量版至尊黄金周卡！包含2次团课+1次私教，原价xx元，5人拼团仅需51元，全年只有一次，五一不捂着，赔钱交个朋友，给你至尊体验！

1、至尊黄金卡属于套餐引流卡，优惠力度比较大，团课成本好控制，主要是私教，建议有私教卡项比较贵的场馆，可以针对此次活动推出微私教（30分钟左右），使用拼团工具，以老带新，获得更多客流。

2、拼团价格，拼团人数可以根据场馆实际情况进行设置。一定要设置好目标，有针对性的\'推出此卡项，争取让新人和私教对比后，能办私教卡，老会员也能转化一波私教。

**五一促销活动方案策划药店篇十二**

导语：春意渐去，暑热未来，但是快乐的五一就要来了，这是属于我们劳动者的节日，我们应该如何庆祝今年的五一国际劳动节呢?以下是本站小编为你搜集的关于五一的活动策划，希望您喜欢阅读：

家装主题一日游

促销主题：家装主题一日游

促销类型：举办活动

1)在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传

2)重点小区进行业务人员推广，可印刷一批宣传单页

5)施工现场进行海报宣传(印刷几十份海报)

1)\*\*品牌地砖\*\*品牌地板6折起团购

2)\*\*品牌厨房\*\*品牌卫浴7折起团购

3)\*\*品牌家具7折起团购

4)装修团购85折起，每增加10户再降5个点，一直降到7折零利润装修

2)每一站都有精美礼品和团购优惠活动

主材商的合作谈判

联系家装一日游所用包车和就餐安排

准备施工工地和样板房

各小区户型解读和方案

本方案是将部分业主集中起来，以家装游的形式促进客户全方位了解家装产品。通过本次家装游，可以让业主感到自己采购主材和打理装修的艰辛，从而造成现场订单和事后订单。本次活动只报名不收订金能很大程度地化解业主的心底顾虑。

1)上午9：00于指定地点班车出发，同时向每位客户发送全程游指南(即家装一日游详细规则和优惠说明)

2)每5名客户设置家装导游1名(可以由设计师担任)

3)每一站等于是一个小会场，要求参与家装游的商家做好海报宣传和服务人员的安排

4)每一站停留时间为40分钟，中午到指定饭店用餐(快餐即可)

6)最后一站进行先报名(指团购报名)后发送团购优惠券和礼品

本次活动总投资除广告宣传外约为3000-8000元，主要的费用有包车费、快餐费、礼品费和场地费(指最后一站宾馆活动所用)，如果能够组织50户参观，费用约在5000元。加上广告投放(以1/4版做一期，费用6000元计)和宣传册费用，总体投入约在120xx-15000元。如果能够促成20户以上团购，就算本次活动圆满成功!

蟠桃会——五一家装青春水果派对

促销主题：五一家装青春水果派对

促销类型：举办活动

1)在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传

2)重点小区进行业务人员推广，可印刷一批宣传单页

3)安排电话营销人员对前期咨询的客户或小区电话名单进行电话告知

4)公司内部海报

5)施工现场进行海报宣传(印刷几十份海报)

1)小户型装修方案展示

2)来就能新鲜水果抢先品尝

3)现场预订厨房套餐、卫浴套餐7折起优惠

4)现场交设计订金，装修85折优惠，并赠送名牌小家电1个

5)推出限价装修活动，120㎡以内装修最高限价24800元

6)所有参会女士，赠送时尚美容卡一张

1、圆型餐桌水果沙龙，水果饮料随饮随吃

2、数十款精美小橱和卫浴套餐现场时尚秀(就是现场进行产品组合展示)

3、家居饰品精采秀(利用幻灯片演示饰品配套的效果和灯光设计的效果)

1、准备场地——最好是大型宴会厅，有圆餐桌或长条型餐桌

2、准备水果——采集当时最新鲜最绿色的水果

3、准备服务人员——利用宴会厅的服务人员进行餐饮服务就可以

4、准备合作商，同时准备精美小橱和卫浴产品，想办法能进行现场组合(展示要包括家电，不行的话进行三d演示也可以)

本案定位于时尚年轻一族。以水果派对的形式举行家装促销活动，这在业界还是第一次，现场进行产品组合展示和饰品秀，也能很好地促进订单。

1)本次活动的场地应当首选一家大型饭店的宴会厅，每5名客户安排一名设计师作为现场服务员，进行关于家装知识的现场解答。

2)活动分为主题会和自由讨论两部分

**五一促销活动方案策划药店篇十三**

xx装修建材店是固镇县的零售商，从事装修建材经营已经20年了，现代理20多个品牌的商品，在当地比较有实力。今年正值该店开业20周年，因此准备在20周年店庆之际开展促销活动，一方面树立品牌形象，提升美誉度，同时加大销售力度，提升销售量。

本次促销活动针对固镇全县。

目标消费者分为两类：

1、新购置房屋的家庭

2、老房改建的家庭

目标消费者分析：对于新房的装修，消费者注重环境、品质的提升，往往愿意花大价钱，显得体面、华丽，体现居住者的身份、品味。

对于老房的改建，消费者注重便捷、舒适、实惠，自己用着舒心就行，不讲求奢华。

由头：闪耀二十年，感恩超低价

主题：暑期建材大放价

口号：xx建材6.8折大优惠

活动期间凡进店购家装建材均享受6.8折优惠，20年庆典活动当天还有现场签单大酬宾，大品牌联盟折上折，文艺演出等活动。

(一) 现场签单大酬宾

签单最终结算金额(享受6.8折优惠后的价格)在一万元以上的(含一万元)，送价值1000元厨房三件套(微波炉、电磁炉、电饭煲)+100元电器购物代金券一张;(固镇当地电器售卖店代金券,与当地电器售卖店联合)

签单最终结算金额在八万元以上的，送价值8000元的家庭影院一套+800元电器购物代金券一张。

(二) 品牌联盟折上折

消费者在享受进店购家居建材6.8折优惠的基础上，还可以享受如下优惠：

1、享受联盟连环折上折

2、折上折上折：

3、买了我就送

同时订购“大品牌联盟”中六个品牌商品，购买价最低的商品，本店予以买单。(由于该家装建材现代理20多个品牌的商品，选择其中十个品牌作为大品牌联盟中的品牌。)

(三) 文艺演出

1、演出部分

20年庆典当天在门店前搭设舞台，遮阳网。邀请表演人员进行文艺演出，表演项目有歌曲、小品、舞蹈，也可邀请大学城武术协会、话剧社等进行武术、话剧表演。

2、活动部分

表演中间为互动时间，奖品有喷头，洗手槽，化妆镜，吊灯，以价格为比例制作幸运大转盘。共有“价格有奖猜”“幸运吹气球”“品牌名称说说说”“勇敢我表演”四个活动，奖品当场发放。

(1)价格猜猜猜：由本店拿出一款刚上市的新产品在舞台上做展示，主持人告诉在场观众活动规则，然后邀请台下观众(3-5人)上台来进行价格竞猜，分为首次出价，再次定价两个环节。首先主持人会对该产品做初步介绍，观众根据介绍给出首次出价，主持人会依次告诉观众首次出价是低了还是高了。主持人再介绍产品的特性，观众给出修改过的价格，主持人公布产品价格，观众给出价最接近产品价格的胜出，获得旋转幸运大转盘的机会一次。幸运观众旋转幸运大转盘获得相应的.奖品。次活动可以增强顾客对产品的认知，拉近产品与顾客的距离。

(2)幸运吹气球：主持人先说明活动规则，然后邀请台下观众(3-5人)上台来吹气球，每人三只规格相同的气球，主持人说开始台上观众开始吹气球，率先吹完的人获得旋转运大转盘的机会一次。幸运观众旋转幸运大转盘获得相应的奖品。

(3)品牌名称说说说：主持人邀请台下观众(3-5人)上台来，告诉观众本店代理20多个品牌的建材商品，只要台上观众说出或写出超过六个品牌的名称即可旋转幸运大转盘，获得相应奖品。此节目结束后由主持人向在场观众介绍本店概况、经营产品、经营理念等，着重介绍本次推介产品，提升消费者的品牌认知，产品认知。

(4)勇敢我表演：主持人邀请台下观众上台表演节目，只要观众上台并表演节目(唱歌、跳舞、小品不限)即可旋转幸运大转盘，获得相应奖品。

文艺演出时间：20年庆典当天上午8：08

促销活动时间：20xx年7月-8月

活动地点：xx建材店

(一) 电视台广告

在固镇电视台18：30播出的《固镇新闻+固镇天气预报》，在电视屏幕底部飞播广告。广告语“浓情七月，魅力xx日，xx建材20周年店庆感恩超低价，6.8折大优惠!还有现场签单大酬宾，品牌联盟折上折等更多优惠您来哟。机会难得，不要错过，赶快行动吧。热线电话：0552-xx”，每次时间为十五秒。

(二) 车体广告

**五一促销活动方案策划药店篇十四**

五一活动一，某电脑大卖场搞五一促销活动，购物抽大奖，奖品多多。购物满多少抽多大的奖，本人以前搞过超市五一，十一，春节等的促销活动，其中购物抽大奖是法宝之一，因为所有的顾客都有贪小便宜的爱好，我们正是抓住顾客这样的心理搞的五一促销活动等节假日的促销活动。屡试不爽。

五一促销活动本购物中心承诺购物中大奖，中奖率100，决无空奖

下面是奖项设置五一活动特等奖价值5000元液晶电视(共3台)

五一活动一等奖价值3000元名牌冰箱(共5台)

五一活动二等奖25寸名牌彩电(10台)

五一活动三等奖名牌自行车(20辆)

五一活动四等奖精美茶具套装或电饭煲(50套或个)

五一活动五等奖精美口杯200个

五一活动纪念奖洗发露(小袋)精美纪念原子笔

这是我们的奖项设置，下面请具体看我们的五一促销活动如何操作。

奖票箱放特等奖1个1等奖1个，2等奖2个，3等奖6个，4等奖10个，5等奖50个，纪念奖一箱(洗发露和原子笔成本很低，不值钱，大量批也就是0。1-0。2元，所以人人有分啊，这就是100中奖了，呵呵)

2等奖以上都是自己人啊，肥水不留外人田，有一次，老板亲戚不够，我只好找了我一个同学充当一个2等奖。可惜，这些奖品都是要交回老板的。

2等奖以下的就是真的了，谁抓住是谁的，这些也是分批分时放进抽奖箱的。

说了这么多只是希望大家对五一促销活动等节假日的促销活动有个理性的认识，理性去看待，按需所购，不要为了贪小利抽奖而买东西。毕竟羊毛出在羊身上的。

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