

五一劳动节活动实施方案3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/171028.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

五一劳动节活动实施方案篇一

免费顾问这种方式是近年来非常流行的一种方式。是在五一优惠活动期间额外为需要的路人提供免费的顾问服务，扩大知名度的同时可以吸纳一些顾客。

在传统领域，做会员营销是根基。在互联网领域，会员改成了粉丝，同样在微营销领域，也衍生出粉丝经济，其实本意是一样的。会员制度是最能体现长期效果的促销方式。

常规做法：新顾客进店后只需缴纳一点会员费，即可成为会员，后期凭借会员卡可在美容院持续享受各类优惠活动。现在流行xx等各类聚会，美容院的客户一般以贵妇居多，所以美容院可以组织各类活动把这些人定期聚在一起，有利于培养长期客户。

例如：美白时刻：五一狂欢三重奏——美丽定格。只要顾客关注店面微信服务号，并转发活动主图文到朋友圈，向线下店员展示朋友圈中你分享的页面，就能获得一次免费的面膜护理和价值xx元的礼品，包括面膜和价值xx元的现金券x张。同时，为了鼓励更多的女性通过敷面膜，调理和改善健康美白肌肤，还特意推出了美丽定格活动，大幅让利消费者，活动期间在xx加盟店体验服务后，分享自拍照到朋友圈，每逢x位分享自拍照到朋友圈的顾客还能获得价值近xx元的礼品一份！

美容院可以和商场一样，在五一劳动节中实行代金券促销，现场消费多少就送相应结构的代金券，如办xx元的会员卡就赠送xx元的代金券(不限期限)，购满xx元的护肤产品就送xx元产品代金券(设置使用期限)，如果对美容院的项目、产品、服务认可的顾客来说，这就是很实惠的促销。

针对附近单位、小区社团等举办活动这种方式积累人气，通过吸引眼球的刺激活动让潜在顾客以组团入会的方式加入美容院。当然，还有类似定期抽奖、彩票连心、上门服务、亲情攻略等等方式，只要美容院精心准备，策划各种各样的活动，制定分门别类的方案。就一定能在美容院五一活动中通过各种方案大放异彩。

五一劳动节活动实施方案篇二

- 1、凡在x月x日至x月x日期间，凭购物小票可在收银台处加x元可换取价值x元的商品，满xx元的顾客加x元可换购价值xx元的商品，购物xx元以上的顾客加x元可换购“时尚运动衬衫”一件。
- 2、凡一次性购物满xx元的顾客，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张。在活动期间可享受双倍积分。当日购物满xx元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。(特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票)
- 3、会员专利优惠产品，为了吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。(此方式需要新款、高利润产品为依托)
- 4、买赠及折扣最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品(例，满xx送袜子，满xx送背心及等价吊带、满xx送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方案)。
- 5、购物反馈x月x日到x月x日进店消费顾客，可于活动期间持购物小票到店内进行乐乎网络手机抽奖游戏，抽奖奖品有现金或是抵用券，可以抵现金使用，(要提前确定好反馈比例)抽奖玩法也很多种，有砸金蛋，刮刮卡，翻牌抽奖还有夹福袋等，同时也能为服装店商家吸粉。

- 1、人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。
- 2、货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品的供应(建议进购一批专用促销服饰)。
- 3、赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。(店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品)
- 4、沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

五一劳动节活动实施方案篇三

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升xx商城的企业形象及以文经商的特点，xx应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升xx的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”五一节日主题系列活动，活动方案如下：

- 1、五月购物赠大礼，欢乐假期全家游。
- 2、心系千千结，十万爱情大展示。
- 3、迎五一旅游大礼回馈会员。
- 4、春季时装周。

5、打折促销活动。

6、印制xx商城《精品购物指南》春季版一期。

1、五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年xx月xx日——xx月xx日。

2、心系千千结，十万爱情大展示：20xx年xx月xx日——xx月xx日。

3、迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年xx月xx日——xx月xx日。

4、春季时装周：20xx年xx月xx日——xx月xx日。

5、打折促销活动：20xx年xx月xx日——xx月xx日。

xx商城及xx店、xx购物广场及xx店。

五月购物赠大礼，欢乐假期全家游。

活动内容：

为在五一黄金周提升xx商城人气，创造销售佳绩，特举办“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

xx月xx日——xx月xx日，凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件登记即可获得xx。(不累计赠送)

凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件登记即可获得xx。(不累计赠送)

凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得xx。(不累计赠送)

凡当日累计消费正价商品满xx元凭发票及有效证件登记即可获得xx。(不累计赠送)

凡当日累计消费正价商品满xx元以上凭发票及有效证件登记即可获得xx。(不累计赠送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，xx不承担费用。顾客旅游费用在购物xx——xx元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度xx折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发