

2024年商场举办五一促销活动方案3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/178803.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

商场举办五一促销活动方案篇一

- 1、节日购物赠大礼，欢乐假期全家游
- 2、心系千千结，十万爱情大展示
- 3、会员节日大回馈
- 4、春季时装周
- 5、打折促销活动
- 6、印制商城《xx》假期班

1、五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：2021年5月1日——5月x日

2、心系千千结，十万爱情大展示：2021年5月1日——5月x日

3、迎五一旅游大礼回馈会员：2021年5月1日——5月x日

4、春季时装周：2021年5月1日——5月x日

5、打折促销活动：2021年5月1日——5月x日

商城及各分店

(一) 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商城人气，创造销售佳绩，特举办“欢乐假期乐不停”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

5月1日——5月x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五一旅游两人情侣套票一张。

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五一全家旅游标准套票（限三人）一张。

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五一全家旅游套票（限四人）一张。（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豪华旅游两人情侣套票一张。（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豪华港澳旅游两人情侣套票一张。（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，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物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。

（二）心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线尽显温馨

五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名（用于抽取幸运顾客）、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间xx近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算xx块，xx元；红色尼龙绳：xx元；情侣旅游套票价值xx元；宣传活动x展架，总计xx元，由商城承担活动费用。

（三）迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：商城

为感谢银座会员多年来对商城的支持，截止至2021年5月x日，会员卡累计购物积分排名前三名的商城会员，于2021年5月1日——5月x日期间，可凭会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。（过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布）

第一名的会员凭会员卡及身份证登记可领取幸福之家（限三人）豪华旅游套票一张。

第二名的会员凭会员卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。

第三名的会员凭银座会员卡及身份证登记可领取xx近郊家庭旅游套票（限三人）一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值xx元；情侣豪华旅游套票价值：xx元；济南近郊家庭旅游套票（限三人）价值：xx元，总计xx元，由商城承担活动费用。（附：旅游价格表）

（四）商城2021春季服装周

活动时间：2021年5月1日——5月x日

活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围。

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为商城扑克牌等小奖品。

（五）五一商品打折促销

限时抢购

活动时间：2021年5月1日——5月x日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行x折限时抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与xx月xx日之前报策划部统一安排。

五一打折促销

活动时间：2021年5月1日——5月x日

活动内容：

不参加“欢乐假期乐不停”活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。

注：

- 1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣。
- 2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。
- 3、商城不承担费用。

（六）印制商城《xx》春季版一期

印制商城《xx》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍商城，提升商城人气，更好的树立商城在全省的形象，突出商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《xx》春季版一期。

（七）延长节日期间营业时间

因五一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际，为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚xx：00，进一步提升商城引领时尚消费的经营特色。

商场举办五一促销活动方案篇二

活动背景分析：

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、明天或下个月的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，提升企业形象及以文明经商的特点，应该举办与节日相应的各种活动，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。拟策划以下五一节日主题系列活动，活动方案如下：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家乐

5月1日——x日

（一）购物疯狂送，好运自然来；

活动期间一次性在本商场超市区购物（特价除外）：满xx元以上送新鲜鸡蛋xx个或面条一把

满xx元以上送xx或面值xx元福利彩票刮刮乐一张

满xx以上送高级卷纸1条或面值xx元福利彩票刮刮乐一张

(二) vip客户尊享，xx元超值大换购！

活动期间一次性在本商场超市区购物满xx元以上，凭单张电脑小票加会员卡即可在商场出口处加5元超值换购价值xx元以上超值商品。(单张电脑小票最多限换购一件商品)

由采购部于xx月xx日前提供一系列零售价接近xx元的近期或滞销而又不可退货的商品作为此次换购的商品(要求商品有一定体量)。使此活动在带动客流量提高客单价的同时减轻本商场滞销商品、近期商品的积压与库存，从而一举两得。

活动期间：

商场全部专柜必须参加特价dm单宣传，并提供不少于五个(或全场促销方案)超低价特价商品进行促销。促销方案及特价须报商场总经办审核。超市区提供会员超低价促销商品不少于xx个单品。

促销热点：

每天精选出xx种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；如：散装大米5月1日超低价销售，xx元/斤，家鸡蛋5月2日超低价销售，xx元/斤。使活动掀起两个高潮。

商场举办五一促销活动方案篇三

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，通过公众号，微信朋友圈，限度的把顾客群体聚到一起。

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。现在流行微信沙龙会等各类聚会，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：芳享美白时刻：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x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，活动期间在芳享加盟店体验服务后，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。

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