# 关于五一超市促销活动策划怎么写(九篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-12-10

*关于五一超市促销活动策划怎么写一1.五月购物赠大礼，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.印制银座商城《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...*

**关于五一超市促销活动策划怎么写一**

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.印制银座商城《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5月1日——5月5日

2.心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月5日

3.迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日——5月7日

4.春季时装周：20xx年5月1日——5月5日

5.打折促销活动：20xx年5月1日——5月7日

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店系列。

活动内容：

（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银座商城人气，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：

①5月1日——5月5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。（不累计赠送）

②凡当日累计消费正价商品满x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。（不累计赠送）

③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）

④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）

⑤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x——x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8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。（附：旅游价格表一份）

**关于五一超市促销活动策划怎么写二**

五一劳动节，是春节长假后的第一个黄金周，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。嘉元公司建议五一劳动节的促销活动不仅不能错过，且要重视并搞好。

继三四月销售低迷后，五一劳动节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一劳动节的主力消费群体集中在以下几个方面。

1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)

2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)

3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、户外用品、运动用品、园艺用品)

4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暧家纺出季、防晒型化妆品入季、夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)

5、福利消费(夏季消夏用品团体福利消费)

我们促销活动始终应围绕一个理念，“促销活动不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销活动迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一劳动节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销活动商品群。

五一劳动节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销活动期间不益太长，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销活动期应安排在4月28日起至5月8日止为益。

虽说促销活动就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销活动重客单价的提升;二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

五一劳动节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销活动，也就是说要以提升客流量为主。在促销活动商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销活动主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一劳动节促销活动主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求;二是换季购物为主题的新品推广诉求;三是以促销活动的主要形式为主题的促销活动诉求。将诉求目的标语化便构成了促销活动宣传广告上的`促销活动主题。四是以长假休闲购物为主题;五是以春游、旅游为主题。如：

五一酬宾 惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

劳动光荣 低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

开心度长假 低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)

清凉一夏 低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)

欢欢喜喜庆五一 清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)

五一乐翻天 购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)

购物有乐趣 吃上再拿上(游戏互动促销活动 大规模的品尝买赠活动)

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销活动主题及主力商品群后，要进一步规划各类商品促销活动比重，建议如下：

五一快讯各类促销活动品量 食品类 分类

主要品种 促销活动品数 让利辐度

生鲜 包装熟肉装 2 10%-20%

散称熟肉、面包、散称饼干 6 10%-20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯 4 10%-20%

粮油 色拉油 2 5%-10%

10公斤代大米、面粉 2 5%-10%

调味 醋、酱油、味精、芥末油、花椒油(凉拌型) 2 5%-10%

代干货(腐竹、粉丝) 2 10%-20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜 8 5%-10%

酒饮 白酒(当地婚庆常用型) 2 3%-5%

啤酒(单支、罐装) 2 3%-5%

饮料(纯水、果汁、乳酸、茶) 10 5%-10%

冲调(柑粉、固体果味冲饮) 2 30%-50%

茶叶(散装、袋装) 4 20%-30%

休闲 饼干 2 10%-15%

膨化 4 10%-15%

果冻 2 10%-15%

干果蜜饯 4 10%-15%

山楂 2 10%-15%

五一期快讯各类促销活动品量

非食品类 分类 主要品种

促销活动品数 让利辐度 洗化

洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化 8 10%-15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂 4 10%-15%

香皂(润肤型) 2 10%-15%

护肤膏霜(防晒、保湿型、换季护肤品)10 20%-30%

牙膏、牙刷 4 10%-15%

卫生巾、卫生纸 4 10%-15%

家居 收纳整理袋、衣架 4 10%-15%

居室清洁用具 2 10%-15%

冰品制作模具、凉杯水具 2 10%-15%

雨具 2 10%-15%

家电 夏凉家电(电扇、空调) 4 5%-10%

摄影器材(像机、胶卷、电池) 4 5%-10%

家纺 内衣、睡衣、丝袜(夏凉型) 10 10%-15%

床品(凉枕凉席) 2 10%-15%

毛巾(浴巾、毛巾被) 2 10%-15%

运动服、鞋 4 20%-30%

凉拖 4 20%-30%

文体 运动器材(羽拍类、球类) 3 20%-30%

户外玩具类(风筝、摇控模型) 4 20%-30%

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销活动方式以外，还要有同超市促销活动主题紧密相关的促销活动方式，或将某一厂家的促销活动方式作为主要的促销活动方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销活动方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

1、买赠(一单购物达x元赠x物品)

2、互动有奖游戏(一单购物达x元可参加游戏，积分高可得大奖) (如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)

3、刮刮卡(一单购物达x元赠卡一张，刮开兑奖)

4、现场试吃试用(请厂家多提供)

5、演艺(请演艺队营造气氛)

6、小鬼当家

我们建议五一劳动节促销活动费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销活动期间预记销售总额的1.5%。

**关于五一超市促销活动策划怎么写三**

活动主题：欢度五一感恩回报千万家

活动时间：20\_年5月1日-5月3日（周二—周四）

1、惊喜换购仅需1元

超市一次购满xx元，凭发票到服务台加1元换购商品（价值3-5元左右）。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您

超市一次购物满68元，收款时凭超市海报单页3元抵金券剪角，冲减3元现金（海报剪角有效期为20\_年5月1日——20\_年5月3日）；

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额68元以上不累计计算；每次只能使用一次；

3、买30元送10元现金券

活动内容：超市一次购物满30元送价值10元的（超市专柜/联谊商业单位）\*\*现金券一张，买60元送2张，多买多送。

1、现金券只能在指定专柜使用；

2、现金券在月日至月日期间消费有效；

3、现金券不找零，不兑换现金；

4、购买\*\*专柜满\*\*元时使用一张，满\*\*元时使用2张，依次类推。

5、现金券盖有本公司公章均为生效；

6、本次活动的最终解释权归青云购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

时间安排表：

生鲜、外租区特价商品门店，不低于30种，每天至少2种排队惊爆价商品，4月18日前

其他特价商品采配

1、采配与各店部组长沟通，联系适合各店且有力度的特价商品。

2、各店特价不低于80种，每天至少2种排队惊爆价商品 4月18日前

赠品 各门店 配合活动使用 5月1日前

拍照 营运部 4月19-20日

dm单页制作 营运部 4月21日-26日

喷绘、写真制作 营运部 4月24日前

dm单页发放 门店 4月28日

宣传方式：

1、dm广告：

\*\*超市10000\*\*超市10000\*\*超市8000

费用共计：5040元

2、喷绘写真

\*\*超市地贴2个（东门、东北门各1个64m2）费用1100元

\*\*超市7.5\*3.5喷绘1个写真版2各费用400元

\*\*超市1.1\*2.3写真1个费用45元

费用共计：1545元

3、店外：各店联系供应商进行场外演出、产品展示。

店内：dm单页宣传、堆头、海报宣传活动期间，

总费用共计6585元，明细如下：

dm费用 喷绘、写真费用

\*\*超市 1800 1100

\*\*超市 1800 400

\*\*超市 1440 45

总计：xx元

**关于五一超市促销活动策划怎么写四**

促销主题：“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍

促销目的：针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

促销时间：20\_年4月28日——20\_年5月8日

促销方式：风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

促销内容：

主题一主要以10个“5元”系列产品作为低价促销；

主题二主要以10个“1元”系列产品作为低价促销；

主题三主要以供应商赞助的50支单品作为竞拍（单品为民生必需用品为主，组装电脑一台）；

版面安排：

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动（带演绎活动内容）；

【共计30支单品】

1.“1元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别；

1）食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支；

2）百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2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；

2.“5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课别；

1）食品：饮料1支，冲饮品1支，南北干货类1支，调味品1支，休闲食品类1支；

2）百货：陶瓷用品（碗，杯类）1支，不锈钢厨具（铲，勺）1支，男女内裤1支，沙滩裤1支，薄棉袜1支，衣架1支；

3）日化：洗涤用品（洗发水，沐浴露）2支，夏季防晒用品1支，纸制品1支；

【共计20支单品】

1.时令蔬菜4支单品，时令水果6支单品，限定销售日期；

2.五谷杂粮单品4-5支，主要突出夏季降暑产品（白糖，红豆，绿豆等）；

3.日配产品5-6支，汤圆，水饺等低温食品各1支品项，常温奶制品4-5支品项，最好以整件为主推品项，可推出龟苓膏产品作为夏季降暑品项；

【共计33支单品】

1.粮油课：（合计17支单品）

1）食用油1支：5l或4.46l食用油，可选择杂牌，作为内页放大商品，价格为60元以下；

2）香油2支：鉴于夏季制作凉菜的因素，选择2支单品，高低价格区分开；

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；

8）袋装大米2支：对比促销，主推大包装商品，选择10kg和5kg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；

2.休闲食品课：（合计16支单品）

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；

6）果冻3支：散装果冻1支（金娃果冻折价），袋装果冻1支（喜之郎果冻）；

7）散装食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1支；

【共计42支单品】

1.酒饮课：（合计32支单品）

1）碳酸饮料（可口可乐，百事可乐，非常可乐，雪碧，柠檬汽水等）8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；

**关于五一超市促销活动策划怎么写五**

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5月1日——5月x日

2. 心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月x日

3. 迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月x日——5月x日

4. 春季时装周：20xx年5月1日——5月x日

5. 打折促销活动：20xx年5月1日——5月x日

xx商城及八一店、xx购物广场及北园店

（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：

① 5月x日——5月x日，凡当日累计消费正价商品满3x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。（不累计赠送）

② 凡当日累计消费正价商品满x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x人）一张。（不累计赠送）

③ 凡当日累计消费正价商品满x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x人）一张。（不累计赠送）

④ 凡当日累计消费正价商品满x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）

⑤ 凡当日累计消费正价商品满x元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华xx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，x不承担费用。顾客旅游费用在购物x——x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8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显着。（附：旅游价格表一份）

（二）心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线 尽显萝x.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：

① 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。

② 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x块，x元/块×x=x元；红色尼龙绳：xxm×x元/m=x元；情侣旅游套票价值x×x=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：xx商城

为感谢xx会员多年来对xx的支持，截止至20xx年5月x日，会员卡累计购物积分排名前三名的xx会员，于20xx年5月x日——5月x日期间，可凭xx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xx会员凭xx会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家（限x人）豪华旅游套票一张。

第二名的xx会员凭xx会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。 第x名的xx会员凭xx会员积分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/人×x=xx元；情侣豪华旅游套票价值：x×x=xx元；上海近郊家庭旅游套票（限三人）价值：x×x=x元，总计xx元，由商城承担活动费用。（附：旅游价格表）

（四）20xx春季服装周

活动时间：20xx年5月x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xx扑克牌等小奖品；

**关于五一超市促销活动策划怎么写六**

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。

的目标消费群

20年月-日，根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动量接触消费者。

全国零售网点。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。

五一3+1天狂欢购

各系列特价产品

为完成年前库存换季清销工作，本次五一促销活动策划以向消费者让利为主要操作手段;为了展示品牌产品线的完整性，向消费者传达一线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一定的销售量。

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

1、曾经买过，一定送!(第一重礼)如果您曾经买过产品，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)五一4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，购任何产品满元送内裤一条，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。

温馨提示：到专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的也可以参加抽奖游戏活动。

奖品设置：一等奖价值元的美容护肤品(也可用价值比较高的产品替代)

二等奖彩棉内裤一条或等值产品

三等奖袜子一双或等值t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平时销售情况预估而设定名额，抽奖工具选择使用手机微信营销功能，这样，无需购买和制作抽奖游戏道具，就能够进行抽奖，同时商家在后台还能够查看抽奖数据，省去了管理的人工成本。再者，活动聚的手机微信营销功能其中的抽奖玩法有多种可以选择，成本最低也不过198元，可以说是有很高的性价比了。

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。

2、活动点于月日门店或专卖点营业结束在门店内或专卖点内悬挂活动主题吊旗，张贴海报，用于吸引消费者驻足观望并烘托主题促销活动氛围。

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个(展架或其他物料)。

4、活动面积至少保证50平米以上，五一活动策划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。

场地要求：场地中央可搭建t型台，后面制作的大型背景喷绘，可以走秀，表演节目，t型台周围放几个模特，花车10-20节围在周围.货品全部放在花车与t型台之间.现场所有能利用的地方都要有的广告喷绘，以制造良好的现场氛围.

本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

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，并配有明显标志。

2、活动检查人员

活动执行期间，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。

**关于五一超市促销活动策划怎么写七**

活动背景：

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。

活动思路：

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。

活动目的：

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。

五一促销活动主题：

“锣开五月、玩美假期”

主体宣传：

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假（价）期

活动时间：

4月25日——5月15日

篇章：

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

背景：五一黄金周

内涵：xx商场五一促销活动方案：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。

内容：

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

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限（活动时间：5月1日至5月7日）

“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”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列。

5月2日“开锣首席餐”特色系列。

5月3日“玩美心情餐”绿色系列。

5月4日“时尚青年餐”营养系列。

5月5日“青春飞扬餐”美容系列。

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列。

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列。

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）。

b、开锣时刻、争分夺秒（活动时间：20xx年5月1日至20xx年5月7日止）

活动内容：实质是限时抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天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。

**关于五一超市促销活动策划怎么写八**

甲方(供应商)：

乙方(零售商)：爱家购物广场

本着平等互利、诚信合作、共谋发展的合作原则，经甲、乙双方共同友好协商，共同达成以下合同条款：

一、商品质量

1、商品中达不到约定的质量标准，乙方给予退货，因此而产生的损失由甲方承担，由乙方自身过错造成的除外。

2、商品售后服务所产生的费用，乙方先行垫付的，经甲方确认后，在甲方货款中抵扣。

3、乙方对食品、化妆品等商品可进行不定期抽检，抽检商品质量合格的，检验费由乙方承担，不合格的由甲方承担。

4、由政府专门机构检验的商品质量不合格的，检验费由甲方承担。

5、因消费者投诉而送检的商品，检验不合格的，检验费和赔偿费用由甲方承担。

二、包装、条码、运输

1、商品包装用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。

2、商品应当使用国家规定的标准条形码或乙方提供的内部条形码。

3、乙方提供内部条形码，费用由甲方承担并在本合同服务条款内明示。

4、运输方式： 运输费用由 承担。验收：乙方在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具加盖验收章的收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。

三、退换货规定

1、若因甲方所提供的产品在保质期内，出现的爆袋、漏气、漏油、变质、破损等一切质量问题，甲方无条件包退换货。

2、若因商品滞销，乙方应在商品保质期30天之前要求甲方退换货，甲方应保证退货率100%。

3、价格调整：在合作期内，若市场因素或厂家供价调整，则无论调高调低，甲方均应提前30天通知乙方。

四、促销支持

在合作期内，甲方可参加乙方的元旦、春节、五一、中秋、国庆等促销活动，为乙方提供厂家政策支持等。

五、结算

1、按照双方约定的付款方式时间支付货款，实行月结(时间为每月10号——20号)。

2、付款方式：乙方按甲方提供的开户银行账户，用支标电汇等。

六、合同执行

1、双方应严格遵守以上合同条款，如合作中遇未尽事宜，须经双方友好协商达成一致，并以书面形式经双方签字作为本合同附件，该附件与合同具有同等法律效应。

2、本合同有效期地： 年 月 日至 年 月 日止。

3、本合同一式两份，双方各执一份，经以方签字盖章后即生效执行。

七、违约责任

1、甲方所提供的商品侵犯第三人的民事权利，给乙方造成经济损失的，甲方应当承担全部责任。

2、甲方商品如出现质量问题，造成他人的人身或财产损害，第三方要求赔偿或发生诉讼的，由甲方承担全部责任。

3、甲方应当确保提供的各种证件和票据符合国家规定。如因甲方提供假证件、假票据等，被执法部门处罚或给第三人造成损害，甲方应当承担由此造成的经济损失，乙方有权直接解除合同。

八、补充条款：

甲 方 ： 乙 方：爱家购物广场 地 址 ： 地 址：车站路11号

法定代表人： 法定代表人：赵毅

代 理 人： 代 理 人：

电 话： 电 话：3376222

签字时间： 年 月 日

**关于五一超市促销活动策划怎么写九**

1 圣诞老人派礼品 2 保暖御寒用品

以上为一年之中各节庆日和随时季节变化的情况,下面就各主要的节假日作进一步描述:

\*情人节

主题:甜蜜,缠绵,温馨

商品:饰品鲜花,巧克力,礼品

活动形式:(1)巧克力要求厂家配合促销.

(2)男女情人购花.

(3)怀人蜜吻玫瑰花 .

元宵节:

主题:团圆,美满热情,喜庆.

商品:汤圆.

活动形式:张灯结彩,游园和灯迷是元宵节的传统节日;

三八妇女节:

主题:关怀女性,尊重女性(情人,姐妹,母亲,和妻子 .

商品:女性用品,化妆品,保健品,厨房用品

活动形式(1)与厂家联合,女性用品三八优惠或赠品的活动.

(2)专门小卡向前来购物的女性以节日的问候.

(3)妇幼医院医护人员设专业咨询.

五一劳动节:

主题:劳动节是全体劳动者的节日,突出劳动与贡献.

商品:劳动劳保用品,节日食品

活动形式:

(1)向下岗职工问候,凭下岗证购物优惠.

(2)宣传劳动保护法.

六一儿童节:

主题:关爱儿童.关节心教育

商品:儿童用品,玩具,儿童节食品,如奶粉

活动形式(1)少儿卡拉ok赛,少儿书画朗读比赛.

(2)文艺表演,与希望工程办公室联系.

母亲节

主题:母亲的慈爱与伟大

商品:化妆品,女性用品,婴儿用品,保健品,厨房用品.

活动形式:(1)我的母亲征文大赛.

(2)向购买婴儿用品的女性赠贺卡一张.

(3)举行我与母亲或我的母亲摄影大赛.

父亲节:

:父亲的坚强,慈爱与博大的胸怀.

商品:男性化妆品,递须用品系列,保健品.

活动形式:我的爸爸肖像绘画大赛或画展.

中秋节:

主题:团圆,和美

商品:月饼

活动形式：

中秋赏月文艺晚会和有奖购物

国庆节:

主题:回顾过去,展望末来.

商品:糖烟酒,小吃各类商品.

活动形式:十月一日出生的人购物优惠.

教师节:

主题:尊重教师,重视教肓.

商品:文具,礼品,保健品

活动形式(1)向优秀致敬,邀请,购物打折.

(2)邀请幼儿园小朋友们表演有关教师的节目.

(3)凭教师证购物优惠.

世界环保日:

主题:注间环保,保护地球.

商品:环保食品,用品

活动形式:(1)环保人员做环保问题资询活动.

(2)环保大签名活动.

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！