五一劳动节商场促销活动方案

五一劳动节商场促销活动方案

五一劳动节商场促销活动方案 1

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，

提升银座商城的企业形象及以文经商的特点，银座应该举办与节日相

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银座的形象，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：

一.系列活动主题：

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

1 / 18

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

二.活动时间：

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

三.系列活动范围：

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 3000 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 4000 元凭发票及有效证件登记即

2 / 18

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 5000 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 120xx 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 20xx0 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 3000——20xx0 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)

(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，与成都人们共同感受挚爱的

3 / 18

甜蜜与温馨。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，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情

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。

情侣旅游套票价值 200×5=1000 元;宣传活动 x 展架，总计 3750

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：银座商城

为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至 20xx 年 5 月 7 日，

会员卡累计购物积分排名前三名的银座会员，于 20xx 年 5 月 1 日—

—5 月 7 日期间，可凭银座会员卡、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)

第一名的银座会员凭银座会员积分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。

第二名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣

4 / 18

豪华旅游套票一张。第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登

记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。注：此活动幸福之家

豪华旅游套票价值 1000 元/人×3=3000 元;情侣豪华旅游套票价值：

1000×2=20xx 元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300

元，总计 5300 元，由商城承担活动费用。

五一劳动节商场促销活动方案 2

一.系列活动主题：

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

二.活动时间：

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

三.系列活动范围：XX 商城及八一店、XX 购物广场及北园店

四.系列活动内容：

5 / 18

(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：

①5 月 1 日——5 月 5 日，凡当日累计消费正价商品满 3000 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 4000 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 5000 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 120xx 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 20xx0 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，XX 不承担费用。顾客旅游费

用在购物 3000——20xx0 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

6 / 18

果显著。(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?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，可获赠五一期间上海近郊旅游两人情

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 5000 块，

7 / 18

0.5 元/块×5000=2500 元;红色尼龙绳：50m×5 元/m=250 元;情侣旅

游套票价值 200×5=1000 元;宣传活动 X 展架，总计 3750 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 7 日，

会员卡累计购物积分排名前三名的 XX 会员，于 20xx 年 5 月 1 日——

5 月 7 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(限三人)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。第三名的 XX 会员凭 XX 会员积分卡及身份证登记可

领取上海近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值 1000 元/人×3=3000 元;

情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx 元;上海近郊家庭旅游套票(限

三人)价值：100×3=300 元，总计 5300 元，由商城承担活动费用。

(附：旅游价格表)

(四)XX20xx 春季服装周

活动时间：20xx 年 5 月 1 日—5 月 7 日

活动主题：

8 / 18

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;

(五)五一商品打折促销

①抢购

活动时间：20xx 年 5 月 1 日——5 月 7 日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行 5—6 折抢购，每次抢购时

间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与 4 月 26 日之前报策划

部统一安排。

②五一打折促销

活动时间：20xx 年 5 月 1 日——5 月 7 日

活动内容：

不参加“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”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、XX 不承担费用。

9 / 18

(六)印制 XX 商城《精品购物指南》春季版一期

印制商城《精品购物指南》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 XX，提升商城人气，更好的树立 XX 在全省的形象，突出

XX 商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《精品购物指南》

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 10：00，进一步提升 XX 引领时尚消费的经营特色。

五.系列活动费用预算：

1.“心系千千结，十万爱情大展示”活动幸运情侣五一期间近郊

旅游两人情侣套票费用(商城承担)：手绢初步预算 5000 块，0.5 元/

块×5000=2500 元;红色尼龙绳：50m×5 元/m=250 元;上海近郊情侣

旅游套票价值 200×5=1000 元，总计约 3750 元。

2.“迎五一旅游大礼回馈会员”活动，幸福之家豪华旅游套票价

值 1000 元/人×3=3000 元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx 元;

上海近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300 元，总计 5300 元。

五一劳动节商场促销活动方案 3

一、说明及目的：

“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，

10 / 18

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。

二、活动时间：

4 月 28 日——5 月 13 日

三、活动主题

每个季节都有礼!----“五一”有礼!

四、活动详细内容：

(一)、劳模有礼

5 月 1—7 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 40 件)。

(二)、购物有礼

凡在 4 月 28 日---5 月 7 日活动期间，购物单票金额在 100 元以

上的顾客，即送洗衣粉一袋。购物累计金额500 元以上的顾客，送价

值 48 元遮阳伞一把;累计满 5000 元的前十位顾客，可领取价值 288

元的红宝石黄金吊坠一枚;累计满 10000 元的前两位顾客，可领取价

值 2750 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 13 日母亲节的到来，5 月 1 日起，20xx 只“祥

鹤”，20xx 个祝福，为 20xx 位顾客准备，送给 20xx 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

11 / 18

的'真挚祝福，亲自悬挂在中厅许愿树上。)

2、5 月 13 日---母亲节当天，凡在我商场购物满 100 元的前 100

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 10000 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。

五、室内外布置：(统一色调——蓝色)

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)

六、媒体宣传

1、4 月 30 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。

七、要求

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。

12 / 18

(每天活动工作人员名单另文下发)

4、4 月 27 日、5 月 13 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，不可徇私舞弊。

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。

八、预算：

1、中厅布置：1000 元

2、“背粘胶”印刷：3000 元;

3、室内外布置：1000 元;

4、活动奖品预算：16000 元;

5、报纸广告：3000 元

总计：24000 元

其中：4 月 28 日——5 月 13 日(母亲节)共 16 天时间按各专柜销

售额的 1%进行扣点，其余商场负担。

五一劳动节商场促销活动方案 4

活动方案如下：

一.活动系列主题：

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

13 / 18

5.打折促销活动

6.印制商城《精品购物日历》假期班

二.活动时间：

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

三.系列活动范围：

商城及各分店

四.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：

①5 月 1 日——5 月 5 日，凡当日累计消费正价商品满 3000 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。

②凡当日累计消费正价商品满 4000 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。

③凡当日累计消费正价商品满 5000 元凭发票及有效证件在相应

14 / 18

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 120xx 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 20xx0 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 3000——20xx0 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)

(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：

15 / 18

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，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情

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 5000 块，

0.5 元/块×5000=2500 元;红色尼龙绳：50m×5 元/m=250 元;情侣旅

游套票价值 200×5=1000 元;宣传活动 x 展架，总计 3750 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 20xx 年 5 月 7 日，

会员卡累计购物积分排名前三名的商城会员，于 20xx 年 5 月 1 日—

—5 月 7 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积分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。

16 / 18

第二名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游

套票一张。

第三名的会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊

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 1000 元/人×3=3000 元;

情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx 元;济南近郊家庭旅游套票(限

三人)价值：100×3=300 元，总计 5300 元，由商城承担活动费用。

(附：旅游价格表)

(四)商城 20xx 春季服装周

活动时间：20xx 年 5 月 1 日—5 月 7 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

①限时抢购

活动时间：20xx 年 5 月 1 日——5 月 7 日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行 5—6 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 4 月 26 日之前报

17 / 18

策划部统一安排。

②五一打折促销

活动时间：20xx 年 5 月 1 日——5 月 7 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《精品购物指南》春季版一期

印制商城《精品购物指南》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《精品购物指南》

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 10：00，进一步提升商城引领时尚消费的经营特色。

18 / 18