

项目五一活动策划方案（精选 17 篇）

项目五一活动策划方案 篇 1

一、促销活动的目的：

本次活动主要是针对商业广场、样板间落成、3、4# 号楼开盘及五一黄金周的促销为主。全力助推在本地市场的知名度，促进楼盘迅速销售快速回笼资金，为即将到来的 xx 房产 6、7、8 月份的销售淡季一个缓冲及 xx 金秋时节置业旺季做前期销售奠定好的基础。

二、促销活动对象：

促销对象主要是针对最后一批在 xx 过冬，即将返程的候鸟群客户，那大城市刚需居民及周边农场、乡镇想改变生活质量搬迁市区等的本地置业人群。

三、促销活动主题：

1、商业广场、样板间的正式开放，儋城壹品全新面貌迎接业主的到来

2、3、4# 楼正式开盘，经典生活诚挚奉上，5 月 1 日至 5 月 7 日每天 5 套特价房，限时抢购。

四、促销活动方式

1、黄金周献礼，回馈客户；

xx 的雨季即将来临，凡是来项目看房，登记来访的客户，均送项目雨伞，使广告铺满整个 xx；

2、3、4# 楼正式开盘，5 月 1 日起正式销售，在 xx 市内、周边农场、乡镇悬挂横幅，增大广告宣传量；

3、折扣房源，送装修大礼包；购房贷款 9 折，一次性付款 8.8 折，再送 20000 元装修大礼包

4、每天特价房源，限时限套抢购；

在市区、周边农场、乡镇悬挂横幅，传递节日期间每日限量特价房信息，为黄金周这个置业旺季促销加温，5 月 1 日~3 日每天 5 套一口价房源不限楼层，5 月 4 日~5 月 7 日每天 3 套一口价房源不限楼层；

5、现场促销氛围营造

广场放置遮阳伞及休闲桌椅，免费开放 wifi，免费提供饮料、咖啡、爆米花，增加人气，放置音响，播放音乐结合广场喷泉，形成一个典雅的休闲区。

6、促销活动时间及地点；

促销活动时间；一口价房源时间为五一黄金周 7 天。折扣加送装修大礼包活动截止与 20xx 年 8 月 30 日。

促销活动地点：市区为主，周边农场及乡镇为辅；

项目五一活动策划方案 篇 2

一、时间：

五一

二、地点：

xxxxxxx 售楼中心现场。

三、人员：

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

四、拟邀贵宾：

市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

五、拟邀媒体：

xx 电视台、xx 日报、xx 新闻台等。

六、预定目标：

对外传达 xxxxxx 开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大 xxxxxx 的社会知名度和美誉度，体现 xxxxxx 的美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立 xx 地区 xxxxx 房地产开发有限公司积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

七、会场布置：

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“xxxxxxx 开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在 xxxxxx 售楼中心现场，设置沙发、茶几、饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

八、开盘活动要点：

1、室内外表现

1)彩旗(彩条)

2)在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3)气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动内容：

1)军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2)腰鼓队：在现场安排一支由 20 人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3)舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着 xxxxxx 美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000 元当 10000 元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资 80 万元，于 9 月 30 日现场发售购房 VIP 卡 100 张，并免费赠送抽奖卡 100 张。购房 VIP 卡每张卡统一售价 1000 元，卡面值分别为 5000 元、7000 元、10000 元三种，持卡人在购房时可冲抵与 VIP 卡同等金额的房款，购房 VIP 卡系无记

名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券 5000 元 10 名，购房券 3000 元 20 名、物管费 1000 元 30 名，均可冲抵房款，品牌电饭煲 20 个，品牌电熨斗 20 个，中奖率 100% ，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由 xx 市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9 月 30 日早上 6：00 开始接受排队。

本公司将于 20xx 年 9 月 30 日上午 8：00 开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房 VIP 卡”在购房兑换时，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满 18 岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民(每人限购、取卡一张)

购房 VIP 卡售出不退，购房时冲抵购房款;不购房或超过购房时间期限此卡作废，不予兑换。可以自由转让，转让价格自定。

购房 VIP 卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

4、筹备工作：

1)拟定与会人员。于 月 日向与会领导发出请柬。

2)提前准备好请柬，并确认来否回执。

3)提前 5 天向 xx 气象局获取当日的天气情况资料。

4)落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5)提前 6 天落实指挥和负责秩序工作。

6)做好活动现场的礼品、礼品袋

7)提前 8 天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾

由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1)预设礼仪小姐 10 名，入口处 4 名，签到处 2 名，会场区 4 名礼仪小姐要求统一着礼服。

2)工作人员 15 名；

3)公司工作人员 30 名；

九、仪式流程：

09：00-09：30 所有工作人员进场。包括公司主要负责人及礼仪公司负责人、各类工作人员以及表演人员。

09：30-09：50 来宾陆续进场。贵宾到现场签到处签到同时发放礼品。客户可入售楼现场咨询并领取宣传资料。

09：50-10：00 贵宾由礼仪小姐引入会场。

10：00-10：08 仪式开始主持人开场白介绍贵宾。

10：08-10：13 公司总经理 xxx 致欢迎词。

10：13-10：25 舞狮表演。

10：25-10：35 政府领导致辞、公司投资方代表致辞。

10：35-10：50 主持人邀请政府领导、公司领导、及建委、房管局有关领导为 xxxxxx 开盘揭幕剪彩，吉庆礼花、礼炮同时燃放，仪式达到高潮。

10：50-11：00 主持人宣布典礼结束，来宾赶往午宴现场。

11：00 客户签约，开盘销售活动正式展开。

十、媒体：

1、报纸广告

27 日、28 日、30 日在《xx 日报》第 x 版刊登整版广告，告知 xxxxxx 开盘的信息。

2、电视广告

xx 电视台录制开盘录像，制成 VCD，作为开盘活动的资料。并由 xx 电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出 xxxxxx 开盘的信息。

4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

十一、广告预算

1.《xx日报》27、28、30日整版 xxxxx元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道 xxxxx元

3.电台广告宣传 xxxxx元

4、开盘仪式场地户外广告管理处审批 xxx元

5、礼仪公司各项费用 xxxxx元(含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持人酬金)

6.气球(开盘现场及市区主干道) xxxxx元

7.鲜花盆景租赁 xxxxx元

共计 xxxxxxx元

项目五一活动策划方案 篇3

一、活动背景

“五一黄金周”历来是各商家的一个重要销售时节，特别是冰箱、空调等夏季需求性较大的家电产品，同时也是楼市的一个旺点。为把握五一销售时机，建议联合市内较大、综合实力较强的家电经销商共同开展五一促销活动。整合家电与房产两大主力时尚资源，以丰富的产品面及较大的广告号召力、较强的现场煽动力促进双方产品的市场认知度、促进双方产品的销售。

同时活动较之于平面广告更能加强产品的市场印象，能增进与消费者的互动，更好的调动起消费者对楼盘关注的积极性与购买欲。联合造势既可减少广告投入，又能提高市民对活动的关注度，是双赢之举。

二、活动目的

- 1、与消费者零距离交流、扩大各自产品的市场影响力；
- 2、以优惠的措施，促进各自产品的销售；

三、活动对象

- 1、活动区域固定居民
- 2、观光旅游人士

3、各自的目标消费群

四、活动时间

4月28日—5月3日(可根据活动效果、天气另行调整时间)

五、活动地点

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择标准。

六、活动内容

1、歌舞演出

2、有奖问答

3、发放宣传单

4、楼盘/产品咨询

七、促销措施

(一)楼盘促销

1、多层单位的特价房先到先得。

2、多层单位非特价房活动期间购买，除享受二千、三千的优惠额度外，赠送指定空调或冰箱一台;但不再享受任何折扣优惠。

3、活动期间购买商铺的客户除正常折扣外，获赠指定空调或冰箱一台;但不再享受任何金额优惠。

4、来活动现场中答者，可获得礼品伞一支。

5、项目已购老客户在五一当天可至售楼部现场领取礼品一份，礼品暂定为。

(二)家电促销

1、当天认购家电额外优惠一定金额(未定)

2、现场有奖问答，获赠小礼品

八、活动流程(每天上下午各一场、共两场轮流演出)

1、9:00 主持人开场白

2、9:05 节目

3、9:15 楼盘项目/家电产品介绍

4、9:25 节目

5、9:45 有奖问答

6、10:00 节目

7、10：15 发放宣传单及咨询

九、现场布置

- 1、展板 2 块，规格 2.4x1.2，铁架焊制可折叠收放
- 2、易拉宝一个 3
- 3、音响一对含无线话筒
- 4、拱门 1——个(双方各提供一个)红地毯
- 5、咨询台 1-2 张、椅子 6 张
- 6、宣传折页、资料袋若干
- 7、礼品伞 200 支
- 8、冰箱、空调若干台(经销商提供)
- 9、家电类宣传展板由经销商制作安排
- 10、帐篷 4 顶(经销商提供)

十、广告宣传

- 1、活动短信：5 万条
- 2、电视流字 1 周
- 3、宣传单页(各自制作、发布)
- 4、户外广告牌(长年效应)

十一、活动费用

- 1、活动短信：5 万条 xx 元/条= x 元(各出 50%)
- 2、电视流字 1 周 xx 元/天= x 元(各出 50%)
- 3、演员费用：约 x 元/天?人 xx 人 $x5$ 天= x 元(经销商)
- 4、场地费用： x 元/天?地 x 5 天= x 元(开发商)
- 5、拱门审批： x 元/天 x 5 天= x 元(经销商)
- 6、绶带：4 条 x 30 元/条= x 元(经销商)
- 7、地毯、台布：约 x 元(开发商)
- 8、展板： x 元/个 x 2 个= x 元(开发商、含喷绘)
- 9、汽车租赁：250 元 x 5 天=1250 元(各出 50%)
- 10、户外广告喷绘约 x 元(开发商)
- 11、其他费用共计 x 元。

一、邀约人群；

邀约怎样的人群才能在基础上大幅度提升现场成交率，这点很重要，首先以节日活动营销的角度来看，这次活动的举行应该是注重质，质的优越性保证活动能够大获成功，而符合这一条的人群，则是那些有意向却没有达成成交的客户以及只差临门一脚的客户。

任何交易都是建立在需求上的，拥有需求的客户才是优质客户，

每天的大概数量一百到二百人左右即可，因为此次营销活动就是针对他们而举办的。

二、案场氛围；

例如五一回访客户为主题，去进行活动的策划，即时不大张旗鼓也要让客户感受到活动现场的隆重，这里是指给客户的感觉，必须要让他们感受到这次活动的正式性与专业性，给客户邀约他们过来是给予了他们很大的尊重，这样的感觉。试想如果现场来客都是各看各的，整个案场的气氛给人的感觉就是售楼处的不专业，抱着这种观念，接下来的活动又怎么能够吸引人购置楼房呢？

三、活动内容；

以当天家假日的相应内容去建立一套主题互动活动，把活动气氛挑动起来，再以此类现场互动的小游戏等等方式，将他们真正需要的东西引出，购房折扣，车位，现金，礼品等一系列奖品作为节目的重点，试想，如果我参与这样的活动得到了 9 折购房的优惠，还是在被调动的氛围中，在互动活动里通过我自己的努力得到的优惠，可能之前已经有意向了，但因为种种原因犹豫不决卡在最后一步，那在此刻我肯定会毫不犹豫的当场购买，活动的气氛加上诱人的优惠，可以大大的刺激客户的购买欲，而一旦一个人现场成交了，人们的从众意识作祟下，本就只差临门一脚的客户与曾经有意向的客户在一起产生的连锁反应必然，就是本次活动的目的，再多的气氛铺垫都是为了诱使这种连锁的发生。

正确的人群邀约，隆重的活动氛围，具有刺激性的优惠条件，这三点都做到了完美，那么节假日的活动营销必然能够大获成功。

一、活动背景及目的

五一劳动节做为全国法定假期，放假三天，放假时间较短外出旅游时间不够，留着深圳的客户较多，项目需要做些促销和暖场活动吸引客户，保证现场氛围，促进销售！

二、活动时间

5月1-3日

三、活动地点

金地 xx 营销中心

四、活动对象

金地 xx 所有到访业主、客户

五、活动主题

爱运动，爱健康，xx 运动闯关游戏总动员

六、活动内容

1、到访有礼——5月1-3日到访金地 xx 的客户，可领取精美小兔台灯 1 台。

备注：每日限前 20 名，每批客户限领取 1 台，先到先得，领完即止。

2、周末去 xx “你抢货，峰买单” 活动

活动时间：5月1-3日下午 3:00 开始

活动场地：金地 xx 项目现场

活动对象：xx 业主、近期到访客户

活动内容：金地 xx 为了感谢各位业主及社会人士对项目的支持，特举办该活动，参与活动需要关注金地 xx 官方微信，回复“我要抢万元商品”姓名及联系方式，活动当天根据报名业主抽取 19 个名额参与该活动(活动分 10 组进行，两人一组的形式参与(388 元单独参加)，每次抽取 4 位的业主或客户，第一轮被抽取的业主或客户参与完活动再抽取下一轮参与者，直到 19 个名额用完)，被抽到的业主或客户从我们客服人员手中抽取金额卡一张，抽完金额卡的业主或客户在我们客服人员的指引下在指定的地点参与抢商品活动，客服人员会发出口令开始计时，必须在指定的时间内完成拿商品并按要求出商品区。

①如果在规定时间内拿出的商品总金额在所抽取的金额卡范围内(金额卡±10元范围内),则商品归客户所有;

②如果客户在规定的时间内拿出的商品总金额不在所抽取的金额卡数额范围内,客户需要退回所有的商品,我们给予一个鼓励奖品。(可以从自己拿出的商品中任意选取一件作为鼓励奖)

提示:超时则视为比赛结束,参与活动时必须按照我们划定的地点范围内,如果超出范围则比赛结束!

报名方式:参与活动需要关注金地 xx 官方微信,回复“我要抢万元商品”姓名及联系方式,活动当天到场参与抽奖,被抽出的业主或客户才可以参与活动!

金额卡设置:共有以下4种面额,分别是88元、188元、288元和388元!

3、现场暖场活动

“峰狂”运动闯关游戏

参与者需到营销中心前台领取金地 xx 圣诞游戏通关券,需持有体验卷,才能参加通关活动,现场共设有3个互动游戏,可以选择性参与。每通关一项可盖通关戳一个,根据通关戳个数,兑换相应奖品。

活动具体形式:

①“峰狂”歌唱——现场有点唱机,参与客户需持通关活动参与券,在工作人员的安排下完整演绎一首歌曲,便可获得一个通关戳。

②“峰狂”投篮——参与客户需持通关活动参与券,在工作人员的安排下参与投篮机通关游戏,通过3关及以上便可获得一个通关戳。

③“峰狂”套圈——参与客户需持有通关活动参与券,在工作人员的安排下参与该活动,在该套圈活动中参与者可以获得10个圈圈,套中目标5个及以上便可获得一个通关戳。

七、“峰狂”砸金蛋

凡是5月1-3日成功认购金地 xx 的客户可以参与砸金蛋一枚,金蛋奖品设置如下:

一等奖——每天1个——3个月物管费

二等奖——每天2个——足浴盆

三等奖——每天 3 个——电烤箱

四等奖——每天 4 个——榨汁机

项目五一活动策划方案 篇 6

“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”主题系列活动

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 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：

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：

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:

(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) 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， $0.5 \text{ 元/块} \times 5000 = 2500 \text{ 元}$ ；红色尼龙绳： $50\text{m} \times 5 \text{ 元/m} = 250 \text{ 元}$ ；情侣旅游套票价值 $200 \times 5 = 1000 \text{ 元}$ ；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。（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：

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。

（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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/548021034025007003>