五一活动方案 8 篇

促销活动方案篇一

一、活动时间：

4 月 30 日-5 月 8 日

二、活动目的：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

二、活动主题：

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

三、活动口号：

五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

四、广告宣传：

dm4 月 30 日，5 月 4 日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内 pop，广播宣传

五、场景布置：

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌 12 块，上下电梯 3 块宣传指示牌，平步梯广告帖纸，中空巨幅两条

六、活动策略：

五一黄金周，低价降到底，推出一期 dm 海报 4 月 30 日至 5 月 4 日，单品分类，生鲜 25，食品 50，非食品 40，专柜 30，老店 25

五一逛，购物中大奖（具体方案见附页）

低价降到底，好运转不停（具体方案见附页）

5 月 1 日第二届“劳动颂歌”青年卡拉 ok 竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5 月 4 日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

5 月 5 日“五一逛，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出（内部员工）

“六一儿童才艺秀”报名正式启动，4 月 25 日至 5 月 10 日报名，5 月 13 日第一场预赛（具体方案见附面）

5 月 8 日母亲节，母亲购物有礼。凡于 5 月 8 日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满 50 元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

5 月 12 日“五一逛，购物中大奖”颁奖晚会

装修公司活动方案篇二

透明

315、轻松秀新家

暨海景装饰·2023 春季装修主题文化沙龙

题记：

我们将日子和生活提纯，有一个元素叫“家园”，这是一种生存方式，一种生活态度和一种生命设计。温情来自一份特定的生活场景。无可名状的时空概念，蕴含了最为本质的真理：生活，家，岁月，这些名词脉脉相依，一直是那么充盈着生之愉悦。

幸福的感觉必须包含那些最平常，最亲和的东西，譬如住房。住房就是现代生活的一个基本元素，家不仅仅是一个被动的安身场所，不仅仅是追求面积和华美观瞻等指标，更应该关注家的丰满，灵性而健康的风情。装修装饰，是一个家的眼睛。关注装饰，正如关注家本身，透过住宅的房间，可以培育对家园的归属感。好装饰让家鲜活，她有生命的呼吸和美好的标准，和房子主人的感悟心神合一，摩拜生活一定会感悟生活的空间。我们都要进修这个课题，因为我们都会有家，有生活，有居住空间，家庭装修，这是一个令人感觉繁杂迷茫的主题。繁杂是因为我们要在装修的过程中接触多种材料。迷茫是因为诸多品牌和价格实在让人无从下手。我们都需要在家庭装饰中解读价格和质量的谜题。

海景装饰尊重客户每一份对爱家的憧憬和梦想。今天我们选择 215 这个特别的日子欢聚上岛咖啡为您读解价格与装修方案。海景装饰就有品质，就能立足现实缔造梦想。真真切切，仔仔细细，简简单单，帮您透明消费，轻松秀新家，从容的呈现您内心爱的精彩。

有爱心，就有美好家园，生活就是这样。

活动组织机构：

主办单位：锦州市海景装饰工程有限公司

协助媒体：**********地产网站

活动时间：2023 年 1 月 15 日下午 09:00-12:00（具体时间视活动选产进程安排）活动地点：上岛咖啡中央大街店。

活动流程：

网上报名：通过本次活动特定宣传媒体获取报名方式。

业主签到：活动开始当日进行签单

报名送价值 30 元活动入场券 1 张。

现场预缴设计诚信金（既能享受预缴金×2 的优惠礼遇）

现场讲解装修知识，解答装修疑问可获赠小礼品一份。

签约即赠价值 3880 元吸油烟机 1 台

如果您正在寻找满意的设计师，如果您渴望找到合适的装饰公司！

那么，请停留您的步伐。给海景装饰一次为您铺设幸福之路的机会此次活动海景装饰推出以下优惠力度：

1：工程管理费全免

2：活动现场预缴设计诚信金 1000 既能享受预缴金×2 的优惠礼遇

3：工程由设计总监+工程部经理+总经理全程质量跟踪

4：全套环保监测免费送还你一个绿色家居空间

本活动解释权归国盛装饰公司所

整理:张胜部分文字来自采摘

备注：本次活动具体时间安排，奖励方案，活动流程请领导给予意见补充，并由公司各部门协商后给予定案。

51 劳动节活动方案篇三

一、指导思想：

教育幼儿从小热爱劳动，学会从从自己做起，从小事做起，培养幼儿的责任感和社会适应能力。让孩子们在“劳动最光荣”主题中亲身体验到劳动的快乐和意义。

二、具体安排：

1、时间：20xx 年 4 月 28 日~30 日

2、地点：本园、各班

3、参加对象：全体教师和幼儿

4、活动负责人：各年级组长、各班班主任教师

5、活动内容：各班结合“五一”劳动节主题活动，进一步挖掘潜在教育资源，开展“劳动最光荣”的主题活动。同时对幼儿进行假期安全教育，提高安全意识和自我保护意识，并请家长协助进行安全教育。

幼儿园老师可以亲自示范，然后指导小朋友怎么做。

三、注意事项：

1、各班活动要进行备课并在周计划中予以具体安排落实。

2、活动期间组织有序，注意幼儿的安全。

3、跟家长协调沟通好。

幼儿园五一劳动节活动方案中，最重要的是要围绕“劳动最光荣”的主题，以及注意幼儿的安全。

装修公司活动方案篇四

装修公司活动方案

装修公司活动方案

一、活动背景：

值此和一装饰公司成立 2 周年之际，为答谢社会各界及消费者对公司的两年来的支持与厚爱，在此举办 20xx 家装盛典，故活动地点选择八月楼步行街。

八月楼位处八月楼步行街中心，有新一佳、国美等国内外知名商场，随着“八月楼步行街的日益兴起”，它将成为吉首城区发展的最活跃商业及休闲游乐购物的区域。

目前，八月楼第一期已从本月 2 号开始陆续交房，也有少部分业主开始装修。平均每天交房为 4 套，预计一期到交房应到五月份。

二、活动思路：

三、活动目的：

1、提高公司的知名度和美誉度，扩大公司在业内的影响力；

2、作为和一公司成立两周年庆典活动，一方面向消费者宣传家装知识；一方面通过的超级优惠酬宾形式答谢老客户对和一的厚爱，增强和一的美誉并形成新的人际传播达到增加现场客流的目的。

3、通过活动收集客户资料，扩大公司的客户群体；

4、通过活动，为公司创造直接的经济收益。

四、活动内容：

活动主题：“xx 家装盛典，‘和一’两周年庆典”

活动口号：精心、细心、贴心、零距离服务

活动时间：xx 年 4 月 19 日-5 月 19 日

活动地点：八月楼步行街广场

参与对象：所有市民

具体内容：

（1）创意：介绍常识、剖析家装，让消费者明白消费、放心托付！

（2）内容及目的：

①用专业的知识，群众语言的讲解家装，介绍家装常识，让消费者明白如何更好的装修房子。

②分析目前装饰行业正规、品牌装饰公司与小企业和装修“游击队”的本质区别（如后期服务、质量）。

③介绍和一装饰公司的几种装修模式和收费标准，让业主明白钱到底花到哪里去，让消费者更加安心、放心、舒心。

④揭示目前装饰、建材行业的黑暗面，提醒消费者注意，同时展示和一装饰公司是如何做的，增加消费者对公司的信任度，有利于消费者的最终签单！

（3）活动现场：

①作品展示：作品置于业主就座位置的两侧，呈扇面展示。作品上面有设计效果图和实景图进行比较，注明设计说明和业主的基本情况，房型和装修投资额，整体（包括软装饰、灯具、家居）的价格说明。

③发放__，摆设桌椅，参与业主以半椭圆形式就座，便于观摩，聆听讲解（半椭圆形也是一个比较宽松的形式，更加有利于接受，有别于面对面填鸭式的灌输）。

④电脑、音响等准备妥当，以便进行声形并茂的解说。

⑤设立饮料自取处，营造轻松愉悦的交流氛围。

2、超级优惠酬宾

（1）创意：人无利不往，趋利心理是消费者的普遍心态。

（2）目的：

①追求优惠是消费者的一种普遍心理，为了适应消费者的心理，适当的进行一些优惠措施吸引、满足消费者，让消费者更乐于接受。

②优惠的本身也显示了商家对业主的重视程度，每个人都希望一种被重视的感觉，这个感觉有利于促使消费者认同商家，与商家签约的意愿度更大。

③优惠活动进行时，设计师、业务人员及时跟进和业主沟通，加强业主对本次活动的认知，有利于发掘潜在的意向客户。

（3）活动现场：

①活动主办人宣布酬宾的优惠措施和具体实施方法。

（4）优惠内容：

①有来即送：活动当天，(a)凡和一的老客户均可获赠公司精美小礼品一份；(b)有装修意向的业主，只要填写相关资料，即可获得获赠和一装饰公司精美小礼品一份（赠品数量有限）

②活动当天，和一装饰公司提供“现场量房”、“出平面设计方案”两项免费服务，业主填写个人资料，公司将在一个星期之内派人送图上门。

为答谢新老客户朋友对和一公司的支持与厚爱，凡活动期间到和一家装，将得到价值(1000)元的入住大红包。

④活动期间，缴纳定金并与装饰公司签定合同的业主可享受免费家政服务一次；

⑤征集前十二套样板房：活动期间签单的前十二位客户将赠送价值4888 元的热水器。

3、“精品样板看房直通车”

（1）创意：事实胜于雄辩，耳听为虚，眼见为实！

（2）目的：

①通过实地参观精品样板房，让业主切身感受到公司的设计和施工实力；通过现场的案例，更能让业主明白品牌装饰公司的施工流程和施工工艺，给业主留下深刻的印象。

②通过对样板房的参观和业主现场的沟通，为本次活动提聚集人气，引起业主对公司进一步的关注，有利于业主对公司的认可，便于为下一个动作“现场签单”打好基础。

（3）活动现场：

①租用大型中巴车免费接送业主参观样板房，由工作人员带领并沿途做简单概述，节省看房时间。

②样板房要经过布置，做到窗明几亮，工作人员统一着装，显示公司规范性管理。

五、宣传策略：

1、制作邀请函，对活动进行简单介绍；

2、制作活动__，对参与商家、具体活动内容进行介绍；

3、和一装饰公司门户网站前期宣传报道；

4、边城报社对活动前期和后期做跟踪报道；

5、湘西生活频道《好房好家》负责本次活动的专题报道；

6、活动现场背景板形象广告 4mx3m（广告尺寸以实际为准）；

六、参与单位：

（一）主办单位：湘西和一装饰有限责任公司

（二）参展单位：柏高地板箭牌卫浴华润漆皮啊诺橱柜美的热水器

萨米特陶瓷华艺灯饰名典布艺日丰管

装修公司活动方案

一、活动目的：维护老客户关系，提升客户满意度，奖励老客户带新客户，为公司扩大宣传。

二、活动方式：

1、提供照片四张和幸福感言一段。

2、活动参与时间：XX 年 12 月 30 日，XX 年 12 月 03 日

3、评选结果公布：XX 年 12 月 03 日爱家日

4、评选办法：

在活动参与时间内，我们将上传至公司网站和在公司展厅进行展示，并由天盛公司全体员工于 XX 年 12 月 03 日进行现场投票选出三项，“最幸福、最浪漫、最感动的家庭”。

5、活动奖项及奖品：

“最幸福的家”奖品：华东五市双人幸福游，影楼提供的全家福一套。

“最浪漫的家”奖品：云南昆明双人浪漫游，影楼提供的全家福一套。

“最感动的家”奖品：首都北京双人感动游，影楼提供的全家福一套。

三、抽奖活动：

凡持抽奖卡的客户于 XX 年 12 月 3 日全部到现场的家庭，持赠送抽奖券（剪下副券）参加抽奖，并可获得温情大礼包一份。

1、感恩回馈：XX 年 12 月 20 日—XX 年 12 月 31 日期间，凭代金券介绍新客户成交者，获得天盛感谢基金 888 元/户。

2、现场奖品：三等奖奖品（三名）：三星数码相机一台+500 元代金券

二等奖奖品（一名）：三星摄像机一台+1000 元代金券

一等奖奖品（一名）：豪华多功能按摩椅一台+XX 元代金券

特等奖奖品（一名）：“比亚迪 f0 汽车”

装修公司活动方案

【背景】

居家装饰是一个短期的行为，让家居装饰成为一种时尚，成为一种文化却需要很长时间的酝酿。由于消费者对装修知识的缺乏，对装饰市场的不了解，加之这么多的装修公司存在。所以，消费者装修的选择上往往存在疑惑，不知道该选哪一家装修公司。

很多消费者在居家装修上都存在不同程度的误区，因为他们没有充裕时间和装修知识不足。往往出现花费偏高，质量却很低。或者是贪图便宜，找没有资质的装饰公司和马路游击队，结果出现问题投诉无门，只能打掉门牙往肚子里咽了。

【行业现状】

众所周知，装饰装修市场鱼龙混杂，存在严重的随意及盲目，欺诈行为充斥市场，究其主要原因，除了行业本身机制和特性原因外，还存在来自社会各方面的困扰，使消费者投诉无门，致使绝大多数装修消费者得不到满意及高品质服务，致使行业上无法形成真正意义上的品牌认可度。因此，为改变装修市场脏、乱、差现象，让品牌得以壮大，向诚信实力挑战。引领装饰文化、破解装修难题，提高品牌知名诚信度，呼唤市场诚信及理性的回归势在必行。

活动时间：待定

活动地点：待定

主办单位：XX 装饰公司

承办单位：XXXX 营销策划有限公司

支持媒体：XX 电视台《家园》栏目

《装饰&建材消费指南》杂志

XXX 日报《装饰建材》专栏

XXX 视窗装修论坛

XX 地产网

参与对象：

品牌装饰公司 1 家（在 XXX 市场享有一定知名度和美誉度，在市装饰协会、市消费者协会无重大质量或服务投诉记录的品牌代理商及装饰公司）

一、“家装展会”目的：

揭示装修中存在的问题，引起消费者的高度重视，做到防患于未然。给广大消费者传播装修知识，引导消费者正确消费！通过活动给消费者带来更多的实惠，通过与专业媒体和消费者协会的合作，同时也展示了装饰公司的实力和诚信度，对于打击不良装修公司和马路游击队起到了一定的积极作用。让信誉好，有资质的装修公司拥有更大的市场发展空间，活动的本身也起到了推广品牌装饰公司的知名度和美誉度的作用！

二、主题：

诚信专业品质内涵

口号：

展示文化底蕴，凸现艺术风采

“半价装修！”托管式全程一体化服务

三、思路：

整个活动分为“代表性精品样板看房直通车”、“2005XXX 地区作品展示”、“装修课堂”、“诚信宣言”、“宣布优惠活动与业主互动”五个部分进行具体组合。

四、具体内容：

1、“代表性精品样板看房直通车”

（1）创意：

事实胜于雄辩，耳听为虚，眼见为实！

（2）目的：

2-1 通过实地参观精品样板房，让业主切身感受到公司的设计和施工实力，通过现场的案例，更能让业主明白品牌装饰公司的施工流程和施工工艺！给业主能留下更加深刻的印象！为下面的动作做好铺垫！

2-2 通过对样板房的参观和业主现场的沟通，为本次活动提前预热，聚集人气，引起业主对公司进一步的关注，有利于后面活动中对公司的认可，便于为下一个动作“现场签单”打好基础！

（3）活动现场：

3-1、四辆大型中巴车轮流带业主参观样板房，由工作人员带领并沿途做简单概述，节省看房时间。

3-2、A、B、C、D 看房车分别看 1、2、3、4 样板房，实行错位看房，有利于节省时间，避免业主集中于其中一处样板房，显得拥挤，影响看房质量！

3-3、样板房要经过布置，做到窗明几亮，工作人员要统一服装，显示公司规范性管理！

3-4 时间安排：8：30—11：30，每个样板房时间控制在 30 分钟。时间不要过长，容易产生审美疲劳！

2、2005XXX 地区作品展示

（1）创意：

以实际的作品展示，作品说明，展示设计师的创意和设计风格，与“展示文化底蕴，凸现艺术风采”相呼应。

（此内容以 XX 本地具有代表性的小区和房型为主导）

（2）活动前提：

3)目的:

3-1 通过对公司 2005 年在 XX 的实际案例，不同装修档次作品的展示，让业主更多的了解公司，显示公司的实力，增加消费者对公司的认知度，以作品影响消费者的认识，以实际案例来打动消费者！

3-2 消费者对展示作品和实际案例的评头论足，增加了消费者的设计的一个初步印象，更加有利于消费者和设计师的直接沟通，便于缩短沟通时间，能给后面的互动环节节省更多的时间，有利于现场签约的可能性！

（4）活动现场:

于

:

装修公司活动方案)。设计师统一佩戴设计证，统一着装。

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/846123232003011101