# 端午节促销策划方案 端午节促销活动策划方案(汇总14篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-04-10

*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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。...*

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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**端午节促销策划方案篇一**

品一段历史佳话,亿一颗风味美粽。

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月x日——x月x日。

主要商品成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等。

(一)价格促销：对一些成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等进行特价活动。

(二)娱乐促销：

1)包粽子比赛

游戏规则——3人/组。限时5分钟，以包粽子多者为胜。

胜者奖其所包粽子的全数。

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月x日/x日。

活动地点——生鲜部的冻品区前。

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)。

负责人——生鲜部，营销策划部配合。

(三)免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/x日—x日。

具体负责——生鲜部(需免费)。

(五)卖场陈列与布置：

场内：

1)店面入口处，八至十个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的\'头，八至十个堆头为龙舟的身。

陈列商品：绿豆糕、成品棕、礼品棕。

时间：6月x日———6月x日。

负责人：生鲜部、营销策划部。

2)冻柜前方用粽子或气球制成五月五吃粽子字样拱门

时间：5月x日———6月x日。

负责人：生鲜部、营销策划部。

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子

时间：5月x日前完成。

负责人：生鲜部、采购部。

4)冻柜周围张贴标识

时间：5月x日———6月x日。

负责人。生鲜部、营销策划部。

场外：

1)店门装饰拱门、以绿色竹子做背景书写对联：品一段历史佳话亿一颗风味美粽，横批：来家世界，思故乡情。

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写端午节的由来。

**端午节促销策划方案篇二**

5月17日—19日，凡在店庆三日累计购物满100元、大家电、黄白金累计购物满500元，(餐饮除外)即可凭购物小票到商厦一层共享大厅参加摸球活动，100%中奖。

摸奖设置：设置四个透明有机玻璃摸奖箱，每个摸奖箱内装摸奖的玻璃球。顾客手背向上，一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。(经过实验，一般一次抓出18—23个球，最多能抓出25个玻璃球)。

摸奖方法：顾客凭购物小票到摸奖处摸奖，每100元为一次;大家电、黄白金累计购物满500元摸一次，每票最多摸10次。奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球1元，抓多少，送多少。并现场制作奖券，经财务登记、盖章后，发给顾客。此奖券可在全场通用。购物券消费不参加此活动。如顾客出现太多抓球机会，如20次以上，可根据情况增得顾客同意后，连抓5次取平均数赠券。

奖券发放：每组设置4人，一人登记发票，确认抓球次数;一人组织活动的开展;令两人进行监督和配合。每张奖金券的数额为空白，工作人员根据顾客摸出的球数登记，每一球为一元，合计以大写的文字表示。如顾客抓出23个球，工作人员就应在奖金券上登记“贰叁元”，代表23元，并在登记表上注明。

发放部门：企划部人员组织顾客摸奖;财务部审核小票、发放购物券;商管部登记、监督，三部门配合完成。

预计奖金：预计店庆三日销售200万元，每笔100元，最多有\_\_0人摸奖。按每人平均20元计算，合计约40万元(实际仅为20万元，费用约为实际销售的10%。

要求

1、商管部作好促销活动的店内广播。

2、企划部负责活动的宣传和组织。

3、保卫部负责活动现场的秩序维护。

4、财务部负责活动购物券的发放和统计。

5、商管部负责店庆日摸奖活动的登记和监督。

6、业务部负责对摸球工作人员的培训。

7、总务部负责摸球道具和购物券的准备。

8、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解。如出现差一、二元的顾客，应酌情参加活动，并赠送相应的礼券。

商店端午节促销活动方案二：温馨两年 与您面对面

活动时间：5月17日—19日

活动内容：

1、店庆期间通过在商厦一层共享大厅内设置6个顾客接待处，每个接待处分别根据自己的工作职责，接待顾客来访及回答顾客提出的疑问。6个接待处分别是：总经理办公室、招商处、招聘处、促销活动咨询处、温馨卡发放处、顾客意见接待处。每个接待处各有商厦职能部门的领导负责接待。

活动要求：

1、 接待咨询时间内，各接待处不允许出现空位的现象。如遇特殊情况，须自行安排人员替代。

2、 各接待处准备好相关的资料。如招商手册、人事报名登记表等。

3、接待中要认真作好登记。

4、接待人员要求统一着装。(男5人、女5人)

5、行政部负责对各种资料的印制和桌椅的准备。

布置：

1、 两椰树间挂一红布条幅，内容突出主题。

2、 活动现场准备两块明示板。

3、 摆放6张圆形谈判桌，每桌配4把椅子。

接待处的设置：

**端午节促销策划方案篇三**

活动主题：端午购物嘉年华\_\_送礼献真情

活动背景：

农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

一、卖场布置

1.场外布置

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于\_\_店店招下。

1.2门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2.场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

二、商品促销

1.商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放2-6个粽子堆头;要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放2-6个粽子堆头销售;各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售;要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

3.商品要求：

3.1相关促销商品品项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个);

3.2.商品价格普遍低于市场价;

3.3.同类商品选择价格较低商品;

3.4.跟端午节一切有关连的商品。

三、团购业务

1.端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2.端午节前期\_\_科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3.\_\_店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

营销活动

活动主题龙飞凤舞粽行天下

活动时间：\_\_年\_月\_\_日--\_月\_\_日

活动内容：

凡在\_\_超市购物满36元(500平方米购物满28即可)为底限，如购物37元即可赠送端午粽子1个，购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项：

1.本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。

2.活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。

3.粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。

4.活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，(收银小票及顾客登记表)。

费用小计：(略)

端午节超市促销策划方案篇2

一、活动背景

主要节日：6月17日(星期日)父亲节、6月23日(星期六)端午节中国传统一年一度的端午节临近，商家每年都会运用强有力的促销手段在端午节黄金旺季展开促销攻势，刺激门店粽子及相关联商品促使门店整体销售迅速大幅提升。

二、活动目的：

以端午节为主线开展系列促销，吸引客流，打造销售热潮。围绕端午这一传统节日开展一些让顾客参与感强的活动，同时和厂商联合陈列粽子端午形象堆头并做主题装饰，举办酒水饮料、商品展销，通过折扣销售、特价销售、买赠等形式并做好dm宣传。做好团购，礼品卡的销售。

三、活动时间：

6月14日(星期四)至6月24日(星期日)

四、活动主题：

粽情有礼

五、活动范围：

泽州路店、怡凤店、浙江商贸城店、新市东街店、上辇街店

六、活动内容：

活动

1、飘香热粽，免费试吃。

1、活动时间：

活动形式：凡进入本超市区的顾客在粽子促销区域您可免费试吃，我们推出了各种口味的粽子。

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动：

2、要求各供应粽子的厂家派一到两名促销员在现场介绍并服务顾客试吃;

3、试吃的粽子由供应商赞助;

4、须通过dm封面、店内活动信息板、店内广播对活动进行宣传。

活动

2、满就送

1、活动时间：

活动内容：凡活动期间在本超市区一次性购物：满38元送美味粽1个(价值2元/个，限500个)满88元送雨伞1把(价值10元/把，限200把)

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动

3、团购顾客、烟酒、粮油不参与

合计：2180元

活动

3、畅饮啤酒赛

活动时间：6月

1、活动形式：凡在6月14日到6月22日在本超市区购物满38元的顾客晋城市福旺多商贸有限公司企划部凭当日单张小票于服务中心登记即可参加。(限30人)

2、活动细则：

1、活动时间每组为3分钟，每5人为一组共5组，进行喝啤酒比赛，每次喝1瓶，取每组第1名获胜者再进行决赛，取前6名为最后获奖者。

4、活动要求：

1、此活动为选择执行活动：

2、各门店准备好道具，提前做好准备工作。

七、计划

2、dm宣传门店组织dm海报派发工作，加强主要活动信息宣传。

3、广播宣传广播滚动播放促销信息，以确保及时准确的传达信息，激起顾客的购买欲望，提升销售;活动期间，背景广播音乐应选报轻松、欢快的音乐来渲染节日气氛;在大门口贴大海报宣传。

八、费用预算活动内容

端午节超市促销策划方案篇3

某超市端午节期间将开展为期一个月的促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

一、促销主题：品一段历史佳话 亿一颗风味美粽

二、促销目的：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：5月16日——6月16日

四、促销商品：主要商品成品粽.速冻粽子.及绿豆糕.熟食、海鲜等;

五、促销内容：

(一)价格促销：对一些成品粽.速冻粽子.及绿豆糕.熟食、海鲜等进行特价活动(5月16日——6月16日)

具体品项：

(二)娱乐促销：

1)包粽子比赛

游戏规则——3人/组;限时5分钟，以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三)免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五)卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品棕、礼品棕

时间： 6月3日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4)冻柜周围张贴标识

时间：5月11日---6月11日

负责人;生鲜部、营销策划部

场外：

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

端午节超市促销策划方案篇4

一、活动目的：

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里，促销活动多如牛毛，要脱颖而出，活动就必须给顾客一种清新的感觉，主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题，是基于以下三个方面考虑：消费心态、产品特点、价格相对较低。

二、活动对象：

社区/家庭

三、广告语：

1、开开心心购物、明明白白消费

2、欢乐端午庆，惊喜连环送四、要点商品：

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说，买一送一的这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个\"谢谢\"或\"再见\"就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

四、卖场布置：

a.场内

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息

b.场外

1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动

2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动

3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆

4、三角旗：布置大门入口

费用预算：3000元

五、海报计划

1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象

2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷

费用预算：2024元

六、促销活动：

活动时间：6月\_\_日--6月\_\_日(端午节法定假日)

活动内容一：

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢!

优惠一：凡于6月\_\_日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取精美礼物一份。

优惠二：凡在活动期间购家化妆品满200元的顾客朋友，均可凭电脑小票+2元超值换购指定电风扇一个。(每日各限换30台，由家电厂家提供)

预算费用：3000元

活动内容二：

凡于端午节当天在我商场购物满28元的顾客朋友，均可送粽子一袋。同时，满18元的儿童顾客朋友还可赠送时尚小玩偶1个!精彩的玩偶、美味的粽子，千万要参加哦!(限送粽子100袋、玩偶80个)

费用预算：500元

活动内容三：

喜欢收集小票吗?那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢!凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖!(以返利卡的形式送出)，千元的大奖，不可不拿哦!

费用预算：1000元

活动操作：

顾客6月\_\_日将\_\_日--\_\_日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金额，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢?

懂得爱护保养自已的女人才是最聪明的!

女性朋友们，活动期间，您只需要在我商场购物满28元，即可凭电脑小票到我商场赠品台领取一本\"美容养颜食谱\"一本!

留住青春，就是这么容易!

**端午节促销策划方案篇四**

二、促销目的：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：5月11日——6月11日

四、促销商品：主要商品成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等；

五、促销内容：

（一）价格促销：对一些成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等进行特价活动（6月1日——11日）

具体品项：

（二）娱乐促销：

1）包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，营销策划部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（五）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品棕、礼品棕

时间：6月3日———6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2）冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日———6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3）冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4）冻柜周围张贴标识

时间：5月11日———6月11日

负责人；生鲜部、营销策划部

场外：

2）店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

**端午节促销策划方案篇五**

(1)修河天街一期商铺基本一售罄，二期商铺也在4月底开售，在五一的时候也做了相应的推广活动，这时端午正式我们再次加固客户、加大推广力度的时机。

(2)项目在销期间有众多意向客户，加快逼定意向客户。

(3)端午节假日，部分外出打工的客户回乡、机关单位事业单位放假，潜在客户量提升，且今年端午与六一儿童节重合。

**端午节促销策划方案篇六**

活动时间:20xx年5月25日——5月31日

活动内容:

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项:

1.本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。

2.活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的`小票进行回收，并将台帐表登记好。

3.粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。

4.活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，(收银小票及顾客登记表)。

费用小计:(略)

**端午节促销策划方案篇七**

端午节是中国一个古老的`传统节日，直到现今，端午节仍然是许多中国人民喜爱和盛行的传统节日。今年的端午节三天小长假，为四隆广场和景子街购物广场业户又创造了一个销售佳期。为了营造商场浓浓的节日氛围，促进两店业户销售业绩再创新高，特策划端午节促销活动。

端午佳节钓香粽四隆景子好礼多

20\_\_端午节

《端午佳节钓香粽四隆景子礼品多》

活动时间：下午13：00\_\_15：00

活动地点：四隆广场一层大厅（南门扶梯处）、景子街一层大厅北侧

活动内容：活动期间光临四隆广场、景子街购物广场、景子街小商品城的消费者，不限金额，凭购物小票和购买物品参加游戏一次。

消费者到指定区域内手持钓竿，计时开始从蓝线处跑到对面红线处，钓取红色圆圈内的“粽子”，钓着粽子向回跑，把粽子放到起点的蓝色圆圈内，游戏时间为90秒。在规定时间内钓取的粽子越多礼品越丰富。（红线与蓝线之间距离4米，跑道宽1。5米）

奖品设置：

4个\_\_\_\_\_\_\_粽子一盒

3个\_\_\_\_\_\_\_风筝一个

2个\_\_\_\_\_\_\_杯子一个（库存）

1个或0个\_\_\_\_纸抽一盒（库存）

（注：可同时有4人参加）

每天30盒粽子\_\_3天\_\_2=180盒

每天20个风筝\_\_3天\_\_2=120个

每天54个杯子\_\_3天\_\_2=324个

每天80盒纸抽\_\_3天\_\_2=480个

1、商管部：负责组织业户做好活动宣传，活动期间的业户管理，业户须知起草和发放。

2、工程部：负责活动装饰品安装、张贴工作

3、保卫部：负责活动现场秩序维护。

4、财务部：活动资金保证与结算。

5、工会：活动纪律督导和活动现场人员调配，业户销售情况抽查。

6、超市：粽子、冰柜等在超市采购的活动奖品、礼品的运送工作

1、粽子：13元/盒\_\_180盒=2340元

2、风筝：库存马克杯：库存纸抽：库存

3、活动道具kt板粽子70个、钓竿：750元

总计：10090元

**端午节促销策划方案篇八**

3、《五月端午节，xxx（店名）包粽赛》活动：粽子散装米每店200斤;

4、《与\"粽\"不同》活动：塑料粽每店200只，奖品由赞助商提供

5、现场促销活动部分的物资与人员由供货商自己提供

费用总预算：

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店500元，

2、吊旗费用：500元

**端午节促销策划方案篇九**

一、促销时间：

6月19日至6月26日，共8天（6月23日端午节）

二、促销地点：

三、促销主题：

奶茶，有理！奶茶，炼乳味奶香浓醇，口感丝滑，香浓味奶香更浓，香浓幼滑、轻叩心弦！滑糯在口，甜润在心。

四、主题商品：

香浓味\_奶茶和炼乳味\_奶茶

五、活动背景：

近几年，杯装奶茶的风靡全球，针对这种固体冲调奶茶，娃哈哈和统一进行了品牌战略的升级，研发了瓶装奶茶。

作为饮料行业老大之一的\_\_也不甘示弱，近期在市场上出现了一款pet瓶装奶茶，它是\_\_精心研发的一款“\_奶茶”，产品分为“香浓味”和“炼乳味”。

据了解，这款奶茶为了改变统一、娃哈哈的瓶装奶茶二分天下的局面，欲想在这个细分领域分得一杯羹。目前市场零售价也是4元。

瓶装奶茶的机会是成为秋冬季节的饮料，以弥补整个饮料行业的空白市场。目前，\_\_\_奶茶上市时机不够成熟加之并没有得到消费者的认可，销售不容乐观。

六、活动目的：

效果地让顾客了解\_奶茶这一产品，提升\_\_\_奶茶的认知度、增加销量。改变\_二分天下的局面，增加\_\_的市场份额。

七、活动内容：

活动二：“买两瓶\_奶茶送精美水杯一个”

活动三：“顾客可参与免费品尝活动，第一件原价，第二件半价”

**端午节促销策划方案篇十**

主题：情浓端午 粽是情

规则:食材由美容院提供;顾客比赛包粽子，包得最多的给予奖励(如附送美容套餐、或美容院亲情卡等);顾客自己包的粽子可提领回家。

目的：提高美容院与顾客的互动率，提高顾客满意度。

方案二、邀请美容院顾客猜灯谜

主题：免费送礼猜灯谜!

规则：由美容院出题，端午节当日或前一天邀请顾客来美容院参与“免费送礼猜灯谜”活动，可邀请顾客及顾客家人齐参与，猜中者将获得精美粽子一盒，及亲情消费券1张等。

目的：扩大美容院的影响力，提高顾客的到店率。

方案三、邀请美容院顾客赛龙舟

主题：欢乐赛龙舟 共庆端午节!

规则：在端午节前一个星期，美容院可提前邀请顾客参与“赛龙舟”活动，将顾客分成两组比赛，胜利组将获得由美容院定制的价值\_\_x元的美容套餐消费券2张或价值\_\_x元空调一台(美容院可根据自身条件来设置奖品)。为了加强顾客的参与度，美容院务必要在礼品上花心思，使活动更具吸引力。

目的：丰富顾客的业余生活，提高顾客的满意度，打造美容院良好口碑。

方案四、端午节到店消费满50元，即可获得粽子礼包1分。

主题：粽磅来袭 双节礼包乐无限!

规则：今年的端午节刚好撞上六一儿童节，凡是六一、端午节期间到美容院消费满50元的顾客，即可获得香甜粽子礼包1分，并附赠精美贺卡1套。

目的：吸引顾客到店消费，提高顾客满意度。

方案五、推出“端午节美容美体套餐”

主题：香飘万粽 端阳传情

规则：为顾客量身定制“端午节美容美体套餐”，提前1周作宣传，于端午节当日到店购买“端午节美容美体套餐”的顾客，将获得豪华粽礼包1份!

目的：吸引顾客，提高美容院业绩。

**端午节促销策划方案篇十一**

利用端午节这个中国几千年来的民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店、spa等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

西餐厅及户外。

内部及外部大客户（约50人，20组家庭）。

免费。

活动亮点：

1、带香囊虽是端午节的习俗之一，但本市区鲜为人知，可以作为一个亮点突出本次活动；

3、累计卡的运用，累计卡是由一张a4的pvc材质制作的卡片，上有公司logo及端午节活动照片，分成16小块，大小不一，拼成后是一张完整的图片，利用儿童贪玩、好奇心重的心理，达到酒店宣传。

活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项目。

优惠政策：

1、增值活动项目。

凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐xx元，可享受亲子特价房xx元，可享受餐厅xx折优惠。

2、凡在活动期间凡参加xx活动除享受xx折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理spa卡可享受xx折优惠，另赠送累计卡1张。

4、支付xx元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。

5、报名参加游泳班、购买游泳卡的客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

7、奖项设置及奖品负责人：xxx。

1.奖项设置：

一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖。

2.奖品：

以客户体验产品及赞助商赞助的物品等。

1、场地布置：xx。

2、食品预算：xx。

3、各类优惠券共计18张。

预计活动费用总计xx元。

**端午节促销策划方案篇十二**

节日是消费者集中消费的最佳时机。不过此时活动多,节日促销想要吸引消费者的眼球比平时困难,策划不好,不仅效果不佳、劳民伤财,而且容易让节日促销变成鸡肋。因而促销策划应注意迎合喜庆的节日文化氛围消费者希望经济实惠的消费心理策划的促销活动既要出彩又要考虑给消费者带来实实在在的利益。

明确节日促销的理由由企业在进行节日促销之前,首先要明确节日促销的理由。这里的\"理由\"包含两个方面,一方面是指企业进行节日促销所要达到的目的和效果,如增加产品销量,扩大产品影响,提升品牌形象等;另一方面是指为实现节日促销的目的和效果所具备的现实条件,如企业产品本身的特点是否适合在节日搞促销,是否具有或培训出合适的促销人员,以及是否能对节日促销活动进行有效的组织和管理等。

策划思路:

本季度着重以情感、娱乐、休闲为活动切入点，多方式、深层次地刺激消费者的购买欲望，最大限度地挖掘顾客的消费潜能。

一、活动目的:

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里,促销活动多如牛毛,要脱颖而出,活动就必须给顾客一种清新的感觉,主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题,是基于以下三个方面考虑:消费心态、产品特点、价格相对较低。

二、活动对象:社区/家庭三、广告语:

1、开开心心购物、明明白白消费2、欢乐端午庆，惊喜连环送四、要点商品:

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式,但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说,买一送一的这种形式虽然实在,但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式,虽然奖品诱惑大,但往往一个\"谢谢\"或\"再见\"就算酬谢了消费者,很多消费者既感到不实惠,又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时,也把买四赠一策划设计进来,在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

五、卖场布置:

a.场内1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息b.场外1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆4、三角旗:布置大门入口费用预算:3000元六、海报计划1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷费用预算:2024元七、促销活动:

活动时间:6月22日--6月24日(端午节法定假日)活动内容一:

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢!

优惠一:凡于6月23日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

优惠二:凡在活动期间购家化妆品满200元的顾客朋友，均可凭电脑小票+2元超值换购指定电风扇一个。(每日各限换30台，由家电厂家提供)预算费用:3000元活动内容二:

凡于端午节当天在我商场购物满28元的顾客朋友，均可送粽子一袋。同时，满18元的儿童顾客朋友还可赠送时尚小玩偶1个!精彩的玩偶、美味的粽子，千万要参加哦!(限送粽子100袋、玩偶80个)费用预算:500元活动内容三:

喜欢收集小票吗?那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢!凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖!(以返利卡的形式送出)，千元的大奖，不可不拿哦!

费用预算:1000元活动操作:顾客6月22日将22日--24日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的\'姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金额，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四:

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢?

懂得爱护保养自已的女人才是最聪明的!

女性朋友们，活动期间，您只需要在我商场购物满28元，即可凭电脑小票到我商场赠品台领取一本\"美容养颜食谱\"一本!

留住青春，就是这么容易!

端午节是中国人的传统佳节，除了吃粽子、赛龙舟，人们还会举办各种活动来迎接端午节的到来，范文大全特意为大家整理了关于端午节活动方案范文的相关材料，希望对您的工作和生活有帮助。

活动主题:端午购物嘉年华\*\*送礼献真情

活动背景:

一、卖场布置

1.场外布置

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于\*\*店店招下。

1.2门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2.场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

二、商品促??

1.商品陈列:各店在促销期间，应在主通道摆放2-6个粽子堆头;要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放2-6个粽子堆头销售;各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售;要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

3.商品要求:

3.1相关促销商品品

项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个);

3.2.商品价格普遍低于市场价;

3.3.同类商品选择价格较低商品;

3.4.跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品):

食品类

散装粽子包装粽子包装糯米散装糯米火腿肠花生红豆

绿豆芝麻五香粉花椒白砂糖食盐红枣

食用油麻油虾仁黄酒红酒米酒鸡精

糯米酒甜酒啤酒红心咸蛋松花蛋咸鸭蛋鸡蛋

生鲜类

五花肉\\鸡肉\\牛肉\\虾肉\\豆制品\\汤料\\紫菜\\红枣\\蜜枣\\豆沙\\苏打粉。

三、团购业务

1.端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2.端午节前期\*\*科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3.\*\*店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

营销活动

活动??

活动主题龙飞凤舞粽行天下

活动时间:2024年5月25日——5月31日

活动内容:

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项:

1.本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。

2.活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。

3.粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。

4.活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，(收银小票及顾客登记表)。

费用小计:(略)

活动目标：

1、欣赏端午节传说中有关屈原的故事，知道屈原是我国古代的爱国诗人。

2、能认真倾听老师和同伴的讲述，乐于在集体中交流自己对故事的理解和感受。

活动准备：有关《屈原的故事》的图片。

活动过程：

1、观看图片，倾听《屈原的故事》，了解端午节的来历。

2、理解故事内容，激发对爱国诗人屈原的敬佩之情。

3、拓展交流：端午节还有哪些习俗?

**端午节促销策划方案篇十三**

5月31日-6月2日

凯福“金粽”钜惠（省市）

恒晖一楼、直营店、加盟店

1.借助端午节三天小长假进行促销活动 提高品牌知名度。

2.提高目标消费者心目中的形象。

1. 凯福“金粽”钜惠（省市）：

5月31日-6月2日凡购买（ ）元以上，加（ ）元钱即送绒沙金粽摆件一个。

2. 端午节旧饰换新颜：

5月31日-6月2日，顾客可将以前的首饰拿到凯福珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费（ ）元/克，同时免费提供清洗服务（非凯福品牌换金也可参加），使所有首饰 “旧貌换新颜”。

（仅限有以旧换新门店）

3. 端午节黄金大放价：

5月31日-6月2日，黄金放价三天，全城超低价，每克直降（ ）元。

4. 圆梦钻石柜：

设立 “圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价（ ）元，圆顾客一个超值钻石梦。

（2）在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做凯福“金粽”钜惠（省市）、端午节旧饰换新颜、 端午节黄金大放价活动的内容、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至凯福珠宝推广总部品牌部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1.活动期间各加盟商需自行计算满（ ）元加（ ）元送绒沙金粽摆件一个。（绒沙金粽由总部统一采购加盟商直接从公司采购。素金可不参加）

2.活动期间端午节旧饰换新颜工费（ ）元，需要各加盟店自行制定。（没有以旧换新的商家可以不参加）

3.黄金三天全城超低价，各加盟商需自行计算直降（ ）元。并将金价以标价牌形式放置柜台明显位置。（详见附件黄金标牌）

4.圆梦钻石柜，需将特价牌放置钻饰，翡翠特价专柜当中。

1、活动策划5月7-8日；

2、各部门沟通意见请于5月9-10日反馈与品牌部董冰冰；

3、活动方案修改5月11日完成；

5、方案及物料设计稿件发各部门5月17日；

1.黄金标价牌

2.促销台卡

3.促销展架

4.圆梦钻石柜台卡

5.促销吊旗

**端午节促销策划方案篇十四**

活动主题：端午购物嘉年华\_\_送礼献真情

活动背景：

农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

一、卖场布置

1.场外布置

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于\_\_店店招下。

1.2门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2.场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

二、商品促销

1.商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放2-6个粽子堆头;要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放2-6个粽子堆头销售;各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售;要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

3.商品要求：

3.1相关促销商品品项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个);

3.2.商品价格普遍低于市场价;

3.3.同类商品选择价格较低商品;

3.4.跟端午节一切有关连的商品。

三、团购业务

1.端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2.端午节前期\_\_科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3.\_\_店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

营销活动

活动主题龙飞凤舞粽行天下

活动时间：\_\_年\_月\_\_日--\_月\_\_日

活动内容：

凡在\_\_超市购物满36元(500平方米购物满28即可)为底限，如购物37元即可赠送端午粽子1个，购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项：

1.本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。

2.活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。

3.粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。

4.活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，(收银小票及顾客登记表)。

费用小计：(略)

一、活动背景

主要节日：6月17日(星期日)父亲节、6月23日(星期六)端午节中国传统一年一度的端午节临近，商家每年都会运用强有力的促销手段在端午节黄金旺季展开促销攻势，刺激门店粽子及相关联商品促使门店整体销售迅速大幅提升。

二、活动目的：

以端午节为主线开展系列促销，吸引客流，打造销售热潮。围绕端午这一传统节日开展一些让顾客参与感强的活动，同时和厂商联合陈列粽子端午形象堆头并做主题装饰，举办酒水饮料、商品展销，通过折扣销售、特价销售、买赠等形式并做好dm宣传。做好团购，礼品卡的销售。

三、活动时间：

6月14日(星期四)至6月24日(星期日)

四、活动主题：

粽情有礼

五、活动范围：

泽州路店、怡凤店、浙江商贸城店、新市东街店、上辇街店

六、活动内容：

活动

1、飘香热粽，免费试吃。

1、活动时间：

活动形式：凡进入本超市区的顾客在粽子促销区域您可免费试吃，我们推出了各种口味的粽子。

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动：

2、要求各供应粽子的厂家派一到两名促销员在现场介绍并服务顾客试吃;

3、试吃的粽子由供应商赞助;

4、须通过dm封面、店内活动信息板、店内广播对活动进行宣传。

活动

2、满就送

1、活动时间：

活动内容：凡活动期间在本超市区一次性购物：满38元送美味粽1个(价值2元/个，限500个)满88元送雨伞1把(价值10元/把，限200把)

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动

3、团购顾客、烟酒、粮油不参与

合计：2180元

活动

3、畅饮啤酒赛

活动时间：6月

1、活动形式：凡在6月14日到6月22日在本超市区购物满38元的顾客晋城市福旺多商贸有限公司企划部凭当日单张小票于服务中心登记即可参加。(限30人)

2、活动细则：

1、活动时间每组为3分钟，每5人为一组共5组，进行喝啤酒比赛，每次喝1瓶，取每组第1名获胜者再进行决赛，取前6名为最后获奖者。

4、活动要求：

1、此活动为选择执行活动：

2、各门店准备好道具，提前做好准备工作。

七、计划

2、dm宣传门店组织dm海报派发工作，加强主要活动信息宣传。

3、广播宣传广播滚动播放促销信息，以确保及时准确的传达信息，激起顾客的购买欲望，提升销售;活动期间，背景广播音乐应选报轻松、欢快的音乐来渲染节日气氛;在大门口贴大海报宣传。

八、费用预算活动内容

某超市端午节期间将开展为期一个月的促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

一、促销主题：品一段历史佳话 亿一颗风味美粽

二、促销目的：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：5月16日——6月16日

四、促销商品：主要商品成品粽.速冻粽子.及绿豆糕.熟食、海鲜等;

五、促销内容：

(一)价格促销：对一些成品粽.速冻粽子.及绿豆糕.熟食、海鲜等进行特价活动(5月16日——6月16日)

具体品项：

(二)娱乐促销：

1)包粽子比赛

游戏规则——3人/组;限时5分钟，以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三)免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五)卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品棕、礼品棕

时间： 6月3日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4)冻柜周围张贴标识

时间：5月11日---6月11日

负责人;生鲜部、营销策划部

场外：

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

一、活动目的：

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里，促销活动多如牛毛，要脱颖而出，活动就必须给顾客一种清新的感觉，主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题，是基于以下三个方面考虑：消费心态、产品特点、价格相对较低。

二、活动对象：

社区/家庭

三、广告语：

1、开开心心购物、明明白白消费

2、欢乐端午庆，惊喜连环送四、要点商品：

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说，买一送一的这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个\"谢谢\"或\"再见\"就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

四、卖场布置：

a.场内

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息

b.场外

1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动

2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动

3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆

4、三角旗：布置大门入口

费用预算：3000元

五、海报计划

1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象

2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷

费用预算：2024元

六、促销活动：

活动时间：6月\_\_日--6月\_\_日(端午节法定假日)

活动内容一：

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢!

优惠一：凡于6月\_\_日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取精美礼物一份。

优惠二：凡在活动期间购家化妆品满200元的顾客朋友，均可凭电脑小票+2元超值换购指定电风扇一个。(每日各限换30台，由家电厂家提供)

预算费用：3000元

活动内容二：

凡于端午节当天在我商场购物满28元的顾客朋友，均可送粽子一袋。同时，满18元的儿童顾客朋友还可赠送时尚小玩偶1个!精彩的玩偶、美味的粽子，千万要参加哦!(限送粽子100袋、玩偶80个)

费用预算：500元

活动内容三：

喜欢收集小票吗?那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢!凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖!(以返利卡的形式送出)，千元的大奖，不可不拿哦!

费用预算：1000元

活动操作：

顾客6月\_\_日将\_\_日--\_\_日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金额，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢?

懂得爱护保养自已的女人才是最聪明的!

女性朋友们，活动期间，您只需要在我商场购物满28元，即可凭电脑小票到我商场赠品台领取一本\"美容养颜食谱\"一本!

留住青春，就是这么容易!

一、活动目的：

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动策划，借此活动达到“寓教于乐”的目的;并回馈顾客，希望能提高超市知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

二、活动时间：

20\_\_年6月\_日—\_日

三、活动主题：

端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式：

1、《\_\_\_猜粽，超级价格平》

1)活动时间：6月\_日—\_日

2)活动内容：凡在6月\_日—\_日促销时间内，在超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在超市入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜;商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口啤打下基础。

2、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

3、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——组织比赛;

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

4、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品(如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品)均有特价销售。

五、相关宣传：

1、场外海报和场内广播宣传。

六、费用预算：

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽限送200只\_3天;

2、《五月端午节，\_\_包粽赛》活动：粽子散装米100斤;

3、《\_\_猜靓粽，超级价格平》活动：(数量价格由赞助商在各店促销决定);

其他费用：

装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元;

促销总费用：约8600元。

此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，也同时以巧具匠心的\'独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。通过此次超市端午节促销活动，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn