# 最新端午节促销策划方案 端午节促销活动策划方案(汇总15篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-04-10

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**端午节促销策划方案篇一**

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于5月30日下午14：30—17：30于本专卖店设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时宝利来钻石将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时宝利来钻石将把你包的粽子于端午节(5月31日)上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到宝利来钻石送出的精美礼品一份。

门店专卖店准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好;

店专卖店做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后将照片张贴在店内。

1、店企划于5月15日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好宝利来钻石的促销活动是互利的，积极主动地融入到宝利来钻石的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

**端午节促销策划方案篇二**

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：

活动一：“购买粽子、绿豆糕，送\_\_奶茶”

凡购买粽子、绿豆糕的顾客，凭小票加1元即可换购\_\_奶茶一瓶

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”

八、操作流程：

略

九、广告宣传

促销台、展板、广宣、手绘pop、店内广播

十、准备工作进度表

略

十一、费用预算

略

十二、促销效果预估

前后比较法

**端午节促销策划方案篇三**

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月19日(星期日)

端午节:6月6日(星期二)

5月27日—6月09日《金色童年，快乐六一》

6月10日—6月24日《端午节靓粽，购物满就送》

第一部分端午节促销方案

一，营销目的

二，快讯档期

6月10日—6月24日《端午节靓粽，购物满就送》

三，促销主题

1，端午节靓粽，购物满就送

2，xx猜靓粽，超级价格平

3，五月端午节，xx包粽赛

四，促销方式

一)商品促销

1，《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满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.

2，商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家(如三全凌，思念公司等)，制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个;(因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的)

2)促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3)除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

3，商品特卖

二)活动促销

1，《xx猜靓粽，超级价格平》

1)活动时间:6月10日—15日

2)活动内容:凡在6月10日—15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3)活动方式

在商场入

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，为节子下一步的销售立下口啤打下基础.

2，《五月端午节，xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺;

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛;

3)参赛奖品:获得自己所包粽子，多包多得.

3，《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月20日—22日

2)活动内容:凡在6月20日—22日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3)活动方式:

7)道具要求:气球，挡板，飞镖;

8)负责人——由店长安排相关人员.

五，相关宣传

1，两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2，我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园，莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3，场外海报和场内广播宣传.

六，相关支持

1，采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2，采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛;

3，采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛;

七，费用预算

1，《端午节靓粽，购物满就送》活动:靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2，《xx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);

3，《五月端午节，xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4，《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只.

费用总预算:

1，装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元;

2，吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案，妥否敬请领导批示:

企划部

5月16

端午节气氛布置评分标准

第一项——陈列类(共40分)

一，粽子陈列(30分)

1，有无按要求将指定的粽子商品陈列于指定的位置——3分

2，粽子在促销台陈列的丰满度——3分

3，粽子在促销台陈列的整齐度——3分

4，粽子标价在促销台的美观度——3分

5，是否运用特殊饰品突出粽子的节日气氛——3分

6，粽子在促销台陈列外型新颖，大方及创意——3分

7，除促销台外是否增加了堆头(端架)的粽子陈列——2分

8，粽子堆头商品的整齐度——2分

9，粽子堆头美观度——2分

10，是否运用特殊饰品突出岛柜粽子的节日气氛——2分

11，粽子在岛柜陈列品项类别是否清晰——1分

12，粽子在岛柜陈列的丰满度——1分

13，粽子在岛柜陈列的整齐度——1分

14，粽子标价在岛柜的美观度——1分

二，生鲜陈列(5分)

1，生鲜品质保证(无变质，腐烂商品)——1分

2，生鲜陈列的丰满度——1分

3，生鲜陈列的整体度和美观度——1分

4，生鲜标价是否清晰——1分

5，生鲜护理是否及时和到位——1分

三，货架陈列(5分)

1，货价商品整齐度和美观度——1分

2，货架商品丰满度——1分

3，是否符合先进先出原则——1分

4，商品标价是否清晰，是否货签对应——1分

5，无过期，变质，包装受损商品——1分

第二项——形象类(共46分)

一，音乐广播(3分)

1，有无播放端午节喜庆歌曲——1分

2，有无对端午节促销活动用广播介绍——1分

**端午节促销策划方案篇四**

2、确定此次活动负责部门及负责人以及相关合作部门人员(6月9日前完成)

4、物资：pop、货架、包装、其他宣传资料等设计制作于6月5日前到位

5、内部人员培训(业务市场人员、促销员)：就产品知识、促销细节、铺货、货品陈列的具体要求、经销商沟通技巧与细节等做详细说明(6月9日前完成)

6、经销商协商、沟通工作：落实进货、铺货、陈列、pop、货架、宣传资料等细节6月5日前完成，对经销商相关人员培训(6月9日前完成)

此次活动为两条线：一是内部物资筹备、人员协调；二是外部经销商沟通协调。

**端午节促销策划方案篇五**

6月11日至6月30日，共20天（6月23日端午节）

xx省各专卖店

“粽情端午，冰鲜凯洋”

北极甜虾、杂色蛤、凯洋世界海鲜礼盒

活动一：“浓情端午，凯洋冰鲜惠购”

1、免费办理凯洋会员，九五折购买凯洋世界海鲜礼盒

2、北极甜虾、杂色蛤、三文鱼特价

（以上数量有限，售完即止）

活动二：“凡购物满10元可凭购物小票抽奖，每10元抽奖一次，奖凯洋系列产品”（奖项分为五等，最高奖298礼盒一个）

活动三：“专卖店门前投放产品品尝试吃（每日投放一定数量的三文鱼、北极甜虾、休闲食品）”

序号

步骤

操作规定

负责人

完成时间

1、查验小票

小票当天有效，过期作废；

满足标准，方可赠送。

2、盖章

符合条件者对购物小票盖章确认，盖章后作废。

3、登记顾客资料

按《换购发放表》填写。

4、送赠品

5、整理促销表格及工具

每日上报促销结果。

dm广告

展板

手绘pop

店内广播

每日需控制赠送数量，赠完即止

1、前后比较法

2、dm商品分析

**端午节促销策划方案篇六**

为了重现中华民族传统节日的风采，体现中华民族源远流长的历史文化积淀，唤起现代人对中国传统节日的激情，结合都市水乡——朱家角特有的景观、地理和文化特点，特举办“中国龙卷风——朱家角中国民俗节系列活动”之一的端午节民俗活动。

**端午节促销策划方案篇七**

2)活动内容:凡在6月10日-15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在商场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，为节子下一步的销售立下口啤打下基础。

2、《五月端午节，xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺;

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料--材料到位--活动宣传--各店组织比赛;

3)参赛奖品:获得自己所包粽子，多包多得。

3、《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月20日-22日

2)活动内容:凡在6月20日-22日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3)活动方式:

7)道具要求:气球、挡板、飞镖;

8)负责人--由店长安排相关人员。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

六、相关支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛;

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛;

七、费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动:靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2、《xx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);

3、《五月端午节，xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4、《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算:

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元;

2、吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案，妥否?敬请领导批示:

**端午节促销策划方案篇八**

凡在6月14日-6月21日促销时间内，在xx超市一次性购物满28元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

活动方式：

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，使顾客感受到真正的实惠，为节日下一步的销售立下口啤打下基础。

2、《五月端午节，xxx（店名）包粽赛》

1)操作步骤：采购部洽谈粽子材料--材料到位--活动宣传--各店组织比赛;

3、与\"粽\"不同

1)活动时间：6月14日-6月21日

2)活动内容：凡在6月14日-6月21日促销时间内，在xxx（店名）超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可在付款处获取一对塑料制的小粽子，凭此参加粽内有奖活动。此活动奖品总价值为10000元。

3)奖项设置

4、现场粽子促??

活动方式：卖场堆头陈列、捆绑销售、够买搭赠、免费品尝、现做现卖

1)当天购物金额数每满20元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

2)结合端午节特点，粽子、皮蛋、盐蛋、绿豆糕等食品提供特价销售，刺激消费者购买欲望。单品80个左右，其中食品40个，非食品15，生鲜20个。部分商品限时限量抢购。粽子、盐蛋皮蛋礼盒端午节前三天采取\"大甩卖\"销售。

3)由粽子供应商提供相关专业粽子制作人员现场制作现场品尝现场销售。

**端午节促销策划方案篇九**

活动主题:\*\*吃(包)

粽显身手

活动时间:20xx年5月31日

活动内容:

凡活动期间，在\*\*商场购物的.顾客，无需金额大小，即可在商场服务台报名参与包吃粽子大赛，还有机会获取丰厚的大礼，好机会不容错过。

操作事项:

1.活动前5天营销店出海报放置在门口处进行宣传，并制作顾客报名表进行登记。(见附表)

2.活动前一天营销店将奖品及活动期间的需要的物资准备到位。另外\*\*店可选择其中一样(包粽子或吃粽子)。

间为3分钟左右，比赛可分2-3轮进行比赛，并评比出最终的冠军。

**端午节促销策划方案篇十**

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： 2024年6月x日—x日

三、活动主题：端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式：

1、《xxx猜粽，超级价格平》

1)活动时间：6月x日—x日

2)活动内容：凡在6月x日—x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，xx包粽赛》活动：粽子散装米100斤;

3、《xx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。

**端午节促销策划方案篇十一**

20xx年6月

一、活动背景

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节，今年是6月20日（星期六）。端午节的起源起初是纪念爱国诗人屈原,但在现代生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,满足人们\"驱邪,消毒,避疫\"的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本

促销方案

提高超市利润和知名度。

二、活动时间

20xx年6月19日~6月21日

三、活动内容

促销过程具体分为节前、节中、节后三个阶段：

1.节前阶段：

一、 做好预算

提前做好促销预算，运用运筹学和统计学以及企业的经验等方式合理推算出本次促销活动投入与回报的最优结果。

二、 做好宣传

节假日前一个星期开始宣传，方式有pop广告宣传、媒体宣传、彩页宣传等

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量）

3、场外海报和场内广播宣传。

三、 选择和布置促销会场

四、 促销商品仓储存放

五、 建立多种促销备选方案，以免突发问题影响促销进展

2.节中阶段：

一、促销活动（三条）

现场粽子促销

活动时间：20xx年6月19日~21日

活动方式：卖场堆头陈列、捆绑销售、够买搭赠、免费品尝、现做现卖

1）凡是在这些天在该超市购物金额数达到50元即可获得特色粽子一

包（奖品可由厂家赞助）依此类推，多买多送

2）并且结合端午节特点，其他一些相关糕点等食品提供特价销售，刺激消费者购买欲望。单品100个左右，其中食品50个，非食品25，生鲜25个。

3）运用一些营销技巧，比如部分商品限时限量抢购，粽子、盐蛋皮蛋礼盒可在端午节前三天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间:6月19日—21日

活动内容:凡在6月19日—21日促销时间内,在本超市一次性购物满55（端午节五月初五）元的顾客,凭电脑小票均可参加《闻香识粽子》活动.

活动方式:在超市消费满55元的顾客可凭小票到超市前台报名参加比赛，工作人员会给每个参赛选手发放一个眼罩，比赛分组进行，每组5人，比赛开始时选手将双眼蒙住，通过粽子的香气分辨粽子的馅料，规定时间内闻出最多的获胜，比赛取前三名发放礼品。

第一名：端午大礼包一份（价值100元）

第二名：高邮鸭蛋一盒（价值50元）

第三名：真空包装烤鸭一只（价值20元）

浓情55送好礼

活动时间：20xx年6月19日~21日

活动内容：凡在活动期间的17:30~21:30在本超市购物满55元即可参加词活动。

活动规则：顾客满额可凭小票参与此抽奖活动，在预先准备好的奖箱里，放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有不同的数字，不同的数字可以兑换不同的礼品。

15号球 价值1元礼品一份 200份/天

25号球 价值2元礼品一份 100份/天

35号球 价值5元礼品一份 20份/天

45号球 价值10元礼品一份 40份/天

55号球 价值20元礼品一份 40分/天

二、活动支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行闻粽子比赛；

3.节后阶段

一、对本次促销活动进行促销活动

工作总结

（结合固定程序进行分析）

二、顾客满意度跟踪调查。

等等

费用预算

1

前言

粽子是中国历史上迄今为止文化积淀最深厚的传统食品，是中华民族饮食文化上的一朵奇葩，数千年吃粽子、划龙舟、忆屈原的传统习俗，不仅丰富了中国人的文化生活，而且折射出中华民族以粽子为媒祈盼国泰民安的美好愿望。

五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、掛艾蒿、饮雄黃酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。抓住这一节日的促销契机，超市策划了本次促销活动。

2

3

目录

一、市场调研分析

这次端午节的集中销售在，主要的竞争对手不是那种大型的粽子节，那些都是些大的食品公司或者商贸公司在做。跟附近的超市相比，本店的粽子更贴近于家庭生产，生产商消费者相对更了解，更能博得消费者的信任，而且价格及各种促销也相对较灵活。但由于有几家粽子店已小有名气，但也仅限于小范围内，因此面对从各地来的消费者，我们可以通过加大宣传来增加销售，提高知名度。

二、促销目标

1、为庆祝端午佳节，以低价让利、情感诉说、活动互动等活动来营造节日氛围，提高店铺美誉度。

2、扩大顾客活动参与度，让顾客尽情参与到活动中来，引起情感共鸣，拉近商场与顾客之间的距离。

3、通过各项活动，吸引人气，提升店铺的来客数，拉动销售，提高店铺的经营效益。

三、促销提案

4、促销产品 嘉兴系列种子、五芳斋系列粽子 5、促销方法 优惠券、价格折让

四、活动安排：

活动一、免费试吃 1、活动时间

2、活动形式：凡进入本超市的顾客在粽子促销区域可以免费试吃，我们退出了各种口味的粽子。 3、活动要求：

4

（1）此活动为必须执行活动；

（4）通过dm单、店内活动信息板、店内广播对活动进行宣传。

活动二、满额就送 1、活动时间：

2、活动内容：凡活动期间在本超市一次性购物：满38元九送美味粽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） 3、活动要求：

（1）此活动为必须执行活动；

（3）团购顾客、烟酒、粮油不参与此活动。 4、费用预算：

活动三、粽子文化节开幕式

5

君华销备字（20xx）58号

呈：酒店领导

致：各部（室） 由：市场营销部

时间：20xx年4月27日

事由：关于端午节促销

活动方案

5月28日（农历五月初五）是中国传统节日端午节，为促进酒店经营收入的提升，酒店拟以端午节为契机推出华天棕促销活动，具体内容如下：

一、活动目的：通过活动的推出，营造酒店浓郁的节日氛围，给市民带来节日的特别问

候，同时为酒店餐饮创造营收的新亮点。

二、活动主题：华天粽 端午情

三、活动时间：20xx年4月28日-5月28日 四、促销措施：

二）销售政策

一次性购买金额达5000元以上，享受9.5折优惠，赠送标准客房一间； ? 一次性购买金额达10000元以上，享受9折优惠，赠送豪华客房一间； ? 一次性购买金额达20xx0元以上，享受8.5折优惠，赠送标准套房一间。 三）酒店内部人员折扣权限：

餐饮部经理、市场营销部经理享有最低八五折的折扣权限，如要求更低的折扣，

需向酒店总经理请示批准方可（备注：低于〈不含〉八折以下销售计任务，但

不享受提成奖励）。

五、任务分配：

粽子总任务：20万元（目标任务30万元） 餐饮部销售：4万元 营销部销售：4万元

其它各部门共计12万元，具体任务安排主要是综合各部门人员编制的百分比在所剩任务中所占的百分比计算，部门计时工和前后台部门的工作性质和对客联络关系密切情况，以及20xx年粽子销售任务实际完成情况调整安排，具体分配如下：

（备注：粽子的统计由财务部和相关部门联合进行，互相监督，保证统计数据的准确。）

六、奖惩方案：

为了激励酒店全体员工积极参与粽子销售工作，努力完成今年粽子销售任务，酒店特制订以下粽子销售奖惩方案： 一）奖励：

任何部门、班组、个人销售粽子在部门任务完成的情况下，基本任务部分按4%提成奖励，超额任务部分按6%提成奖励（备注：供应商和工程商等对抵消费结算的减半奖励）。 二）惩罚：

未完成任务的部门，按未完成任务的比例，扣除部门经理当月工资。 七、宣传及现场布置：

3.店内pop促销广告、电视开机广告和电梯广告等； 4.设计和印刷粽子宣传册、粽子票券。 八、费用预算：（共计2388元）

市场营销部

端午节粽子市场促销方案

（一）广告策略建议

因为所面对的是大众消费品市场，所以扩大整个市场的需求，进一步扩大整个市场份额是五芳斋的长期目标。但如何在端午节短短的时间内达到拉升品牌形象，提高市场占有率，达到预期销售额还需要有短期的策略。

（二）确定广告目标

（1）通过促销活动，在端午节前后一个月内达到预期销售额280万。

（2）使五芳斋的广州市场占有率提高6%—8%，达到30%

（3）在广州市场建立五芳斋的良好品牌形象，树立高品质、高品位的品牌形象。

（三）广告诉求对象

其中细分为三

1.基于对团购市场的研究，发现在团购的过程中决策人和购买人行为分离。促销广告将锁定决策人，对其进行广告传播。 2.利用五芳斋强大的终端销售网络，锁定广州地区所有市民，对其进行广告传播。

3.饮早茶，\"一盅两件\"，是广东人的生活嗜好。所以出入高档茶楼、酒楼的消费群也是五芳斋的促销对象。

（四）广告传播主题

（1）市场细分使市场需求呈现多元化。团购市场是节日消费市场的一个分支。

（五）广告创意

（1）广告

口号

：

“品位出棕，与众不同“

“选大品牌，当然体面过人”

“中华粽子第一品”

（2）媒介标题：

“选大品牌，当然体面过人”

“五芳斋与您一同品味中国食文化的清芬” “品位生活好滋味”

“粽子大王—五芳斋”

“来自浙江嘉兴的专业粽子生产企业—五芳斋”

（3）文案创作

（六）广告实施

团购市场以dm直邮广告为主。

**端午节促销策划方案篇十二**

(一)活动时间：6月14日——23日。

活动期间在现场设免费试吃台，宝利来钻石为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的端午节。机会难得，请勿错过!活动细则：

(三)注意现场整洁和卫生;

(四)现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

(一)活动时间：6月14日——23日。

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满200元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个(每天限200个);凡于活动期间于本专卖店一次性购物满500元，即可凭电脑小票到服务中心领取“寿、禧”咸蛋一盒(六个装)(每天限100个);凡于活动期间于本专卖店一次性购物满1000元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄、寿、禧”包一个(粽子1个、咸蛋一盒)(每天限30个);赠品数量有限，送完为止。

(二)活动细则：

2、员工严格登记赠品的派送情况。

(一)活动时间：端午节。

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于6月20日下午14：30—17：30于本专卖店设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时宝利来钻石将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时宝利来钻石将把你包的粽子于端午节(6月20日)上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到宝利来钻石送出的精美礼品一份。

(二)活动细则：

2、门店专卖店准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好;

7、店专卖店做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后将照片张贴在店内。

(三)活动宣传。

1、店企划于6月14日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好宝利来钻石的促销活动是互利的，积极主动地融入到宝利来钻石的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

**端午节促销策划方案篇十三**

端午节商场活动促销方案 端午节到来了，为了感谢广大顾客长期对本商场的支持，所以本超市决定 在端午节这天搞促销优惠活动。本次活动的有效时间是端午节前后三天。

一、对于是会商场的会员的，在端午节当天在本超市消费 200 元以上即可 成为本商场的金牌会员。

二、端午节当天，消费 50 元以上可以参与抽奖活动一次，奖品是端午节礼 物一份。

2,商品陈列

1) 采购部要求...

可联系一家知名的粽子企业强强联手，在店堂门口举行联合宣传促销销售，比方买鞋子加多少钱可免费领相应的粽子，或者买名牌粽子加多少钱可买一双指定类型的鞋子!...

2)参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得.

**端午节促销策划方案篇十四**

一、营销主题：

“夏日新选择，感受0°c”

二、工作思路

以两个节日为工作核心，全力做好节日特色销售，推出2期特价商品促销。

三、销售指标网络综合

6月份计划完成x万元，力争完成x万元。

四、具体节日

1、6月1日――儿童节

2、端午节6月20日

3、父亲节6月21日

五、营销工作具体安排。

全力抓好2个节日的营销活动

第一阶段：端午节促销

促销主题：端午特卖，情系万家

促销时间：6月19日――22日

具体安排：

1、dm海报商品90种，海报印刷3000份

一层食品，40―50种

商品谈判范围：端午特色商品，应季商品，(敏感商品要求不少于10种)。

二层百货，30―40种

商品谈判范围：夏凉应季用品，清洁防晒(敏感商品要求不少于8种)

三层服装，10―20种

要求各采购6月19日(星期五)中午12：00以前将特价商品明细交企划部排版制作海报，按期未完成将以工作失误进行相应考核。

2、促销活动

主题：情浓端午，粽香(纵享)快乐

时间：6月20日

促销活动：一次性购物50元以上，凭单张购物小票，可参加本店举办的“情浓端午，粽香(纵享)快乐”包粽子活动，在规定时间内包多少送多少。(详情参见店外明示)。

**端午节促销策划方案篇十五**

一.时间：

国家法定节假日6月20日、6月21日、6月22日(端午节为6月6日)

二、地点：1f 帝廊,六楼富豪轩

三、活动目标及活动宗旨：

乙卯重五

重五山村好，榴花忽已繁。

粽包分两髻，艾束着危冠。

旧俗方储药，羸躯亦点丹。

日斜吾事毕，一笑向杯盘.

陆游这首” 乙卯重五诗”描写了当时的人们在端午节这天的生活习俗.吃了两角的粽子,为了是这一年平安无恙.今年的端午节,富豪康博酒店也特此为您的探亲,访友准备了精美的礼篮粽子. 富豪康博酒店端午节全场赠送 惊喜多多!

四、营销对象：

端午节期间的会员、散客、家庭、亲朋好友。

五、主题：

“ 万水千山“棕”是情，\_\_\_酒店邀您共享端午美食节!”活动主题标新立异，令人耳目一新,营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部活动期间采取“订房送礼蓝优惠卷”的经营策略，毎现金开房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“棕”是情，\_\_\_酒店邀您共享端午美食节!的主题开展如下促销活动。

1)、活动期间6楼富豪轩菜金享受九折优惠。单桌消费2024元以上送新派粤菜一款， (赠送菜品不含高档海鲜、燕鲍翅、煲汤、烟酒等)。

2)、西餐厅推出以下优惠：a.节假日期间来餐厅就餐者三人以上(含三位)免一位;

b. 活动期间，特色下午茶享受两位免一位优惠。

c.凡来西餐厅就餐者每桌赠送餐劵一张。(凡收到餐劵的`客人，要全部把个人的各项信息入入部门或者酒店的客人信息库包括名字和电话，为以后的推广服务)

3)、将于六月4日举办第二次“i can be a chef”活动。餐厅现场由西厨饼房厨师长亲自演示制作粽子. 届时参加的客人可以在“亚洲餐厅”亲自体验制做粽子的乐趣。

4).康博端午粽 10元/个, 90元/篮.

4.活动时间：20\_\_年6月4日-6月22日

地点：\_\_酒店一楼西餐厅

预定电话：\_\_\_

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