# 2024年端午节促销策划方案(大全10篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-04-10

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？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呈：酒店领导致：各...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？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**

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。

：20xx年4月28日—5月28日四、促销措施：

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。）

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。

1、酒店正门口悬挂大堂宣传横幅（内容另报）；

2、酒店一楼大堂设产品展示台（方案附后）；

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。

**端午节促销策划方案篇二**

引导语：端午节的促销策划方案。端午佳节就要来啦，相信很多超市都都会抓住机遇，来推出很多促销活动，来迎合端午佳节，而关于端午节的促销策划方案该如何书写呢?今天，小编为大家整理了关于端午节促销策划方案范文，

2024年端午节粽子促销方案

，欢迎阅读与参考!

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来;促进销量，减少库存;提升品牌形象;使厂家、消费者、超市达到共赢;打击竞争对手。

粽子和与包粽子相关的产品(如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等);熟食;酒水饮料;夏天家庭常用的生活用品(如驱蚊剂、凉席、风扇等);一些家电(如空调、冰箱等)。

全体消费者

月22到6月24三天

1、凭小票免费领艾草

活动时间：6月22到6月23号早上8点到11点

活动地点：苏果超市门口

2、射粽比赛

3、现场促销

活动方式：免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折、优惠劵、捆绑销售等。

(1)像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销

(2)像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠劵方式

(3)像酒水饮料类的可以采用捆绑销售

(4)像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

1、在促销前，发放促销单

2、在超市外张贴门店海报

3、在超市中，采用pop,广播宣传

4、各种人员相关宣传

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用(海报、宣传单、人员等)

活动的舞台搭建、零散的物品

1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见

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

4、pop、货架、包装、其他宣传资料等设计

**端午节促销策划方案篇三**

为了确保事情或工作科学有序进行，时常需要预先制定一份周密的方案，方案的内容和形式都要围绕着主题来展开，最终达到预期的效果和意义。写方案需要注意哪些格式呢？以下是小编精心整理的端午节活动促销策划方案，仅供参考，希望能够帮助到大家。

(一)酒店开设亲情粽子套餐(来酒店消费的`家庭成员均可参加)。

(二)目标：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

(三)活动方式：全家“粽”动员

1.粽子所需材料由酒店提供

2.全家一起包粽子

3.专业厨师临场指导

4.煮粽子(酒店提供餐具、家庭成员负责自煮)

5.吃粽子。酒店免费提供：为顾客拍照吃粽子全家福照片。

(一)推广形式

酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)：

a.绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；

b.豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；

c.薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销；

酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

(二)店内装饰、气氛

酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2.用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点；

3.制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

(三)广告宣传

1.宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2.报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)

3.海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

(四)促销分工

1.宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。

2.散客预订工作由中餐营业台负责。

3.常客、协议客预订工作由酒店营销部负责。

4.促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

三、活动期间准备工作：

1、横幅：“全家‘粽’动员”

2、浸泡过的糯米、粽叶若干；棉线若干；勺子4把；硬币和蜜枣若干；毛巾架；桌子。

3、围兜和一次性手套。

**端午节促销策划方案篇四**

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。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)。

2.商品特卖：在促销期内，粽子和其它节日相关商品(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。

3.商品要求:

3.1相关促销商品品项不低于xx个(食品生鲜xx个，生鲜x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。

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x元左右礼品一份。

**端午节促销策划方案篇五**

端午节促销策划方案，端午节是搞促销的好时期，那么端午节促销策划方案怎么写才比较好呢?下面小编给大家带来

端午节促销策划方案

，希望大家喜欢！

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来;促进销量，减少库存;提升品牌形象;使厂家、消费者、超市达到共赢;打击竞争对手。

粽子和与包粽子相关的产品(如糯米、腌制的`咸肉、红枣、红豆、花生等);熟食;酒水饮料;夏天家庭常用的生活用品(如驱蚊剂、凉席、风扇等);一些家电(如空调、冰箱等)。

全体消费者

月22到6月24三天

1、凭小票免费领艾草

活动时间：6月22到6月23号早上8点到11点

活动地点：苏果超市门口

2、射粽比赛

3、现场促销

活动方式：免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折、优惠劵、捆绑销售等。

(1)像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销

(2)像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠劵方式

(3)像酒水饮料类的可以采用捆绑销售

(4)像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

1、在促销前，发放促销单

2、在超市外张贴门店海报

3、在超市中，采用pop,广播宣传

4、各种人员相关宣传

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用(海报、宣传单、人员等)

活动的舞台搭建、零散的物品

1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见

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

4、pop、货架、包装、其他宣传资料等设计

**端午节促销策划方案篇六**

本次活动旨在提升卖场人气，树立良好的企业品牌形象；感谢广大消费者对新世纪的.支持与厚爱，特别在中国传统节日“端午节”以及国际六一儿童节到来之际，真诚回报消费者，让消费者参与游戏互动，让消费者在购物休闲之中感受娱乐。

x月x日上午xx：xx——xx：xx一场，

下午xx：xx——xx：xx一场，

晚xx：xx——xx：xx一场。

（由于参赛报名者较多，除以上规定时间段外，视具体情况而加时比赛。

所有参加比赛人员每xx人一组，限时x分钟，计时开始。包多少就送多少，同时产生一等奖x名，赠送品牌粽子一袋（思念牌、粽叶、糯米以及相应器具均由新世纪购物广场提供。在比赛过程中须用勺盛取糯米，不得用手抓取，每个粽子只准放一个红枣，包好后必须用红线捆扎，放于规定方板之上。

本次比赛，以速度、数量、匀称、美观为胜。若有粽子露馅、质量不合格或缺少工序而与要求不符，或在比赛过程中因匆忙而掉在地上的粽子均不计入最后成绩，不作为赠品赠送，并同时从比赛成绩中扣除。

报名参赛人员于x月x日按所划时间段准时报道，按报名先后点名参赛，点名未到者将取消其比赛资格，每20人一组，点名每组不足xx名，可依次顺延上调，凑齐xx名。

新世纪购物广场北门门前。

1、出示前期报名购物小票（已签字），严格按规则参赛。

2、必须洗手后方可参加比赛。

3、为保证赛场秩序，请听从裁判的统一协调指挥。

（本次活动由新世纪购物广场主办，最终解释权归新世纪购物广场所有）

1、案板一张；（1、2×4、8米）

2、白色喷绘布一块；（铺设案板）

3、桌椅各二张；（裁判和助理收取购物小票）

4、塑料盆xx个；（用于盛粽叶）

5、所料小桶xx；（用于盛糯米）

6、小勺xx个；

7、红线轴xx个；（用于捆绑粽子）

8、粽叶约xx斤；（煮熟）

9、糯米约xxx斤；（约每人5两计算，泡好后用。）

10、小红枣约xx斤。（每个粽子只准放一个红枣）

11、小喇叭一个；（解说详细活动规则及点名用）

12、品牌粽子xx包；（分发一等奖获得者）

13、净手毛巾x条。（放于北门水龙头处，必须洗手后参赛。）

14、秒表一块；（计时用）

15、横幅一条；（庆端午，新世纪购物广场包粽子比赛）

16、礼仪小姐xx名；（负责道具的调整、监督和方便袋的发放）

17、小方便袋xxx个；（参赛选手所得粽子的包盛）

18、制作一等奖领奖卡xx张；（持卡到服务台领取奖品）

19、保安2名；（负责秩序与通道畅通）

20、小彩旗划定比赛区域。

21、拍照新闻发布。

22、电视台摄影。

各道具准备于x月x日上午xx：xx前全部完成到位。

小红枣约xx斤：计xx元。粽叶约xx斤：计xx元。

糯米约xxx斤：计xxx元。毛巾x条：计x元。

品牌粽子xx包（奖品、：计xxx元。

合计xxx元。

**端午节促销策划方案篇七**

本次活动旨在提升卖场人气，树立良好的企业品牌形象；感谢广大消费者对新世纪的`支持与厚爱，特别在中国传统节日“端午节”以及国际六一儿童节到来之际，真诚回报消费者，让消费者参与游戏互动，让消费者在购物休闲之中感受娱乐。

x月x日上午xx：xx——xx：xx一场，

下午xx：xx——xx：xx一场，

晚xx：xx——xx：xx一场。

（由于参赛报名者较多，除以上规定时间段外，视具体情况而加时比赛。

所有参加比赛人员每xx人一组，限时x分钟，计时开始。包多少就送多少，同时产生一等奖x名，赠送品牌粽子一袋（思念牌、粽叶、糯米以及相应器具均由新世纪购物广场提供。在比赛过程中须用勺盛取糯米，不得用手抓取，每个粽子只准放一个红枣，包好后必须用红线捆扎，放于规定方板之上。

本次比赛，以速度、数量、匀称、美观为胜。若有粽子露馅、质量不合格或缺少工序而与要求不符，或在比赛过程中因匆忙而掉在地上的粽子均不计入最后成绩，不作为赠品赠送，并同时从比赛成绩中扣除。

报名参赛人员于x月x日按所划时间段准时报道，按报名先后点名参赛，点名未到者将取消其比赛资格，每20人一组，点名每组不足xx名，可依次顺延上调，凑齐xx名。

新世纪购物广场北门门前。

1、出示前期报名购物小票（已签字），严格按规则参赛。

2、必须洗手后方可参加比赛。

3、为保证赛场秩序，请听从裁判的统一协调指挥。

（本次活动由新世纪购物广场主办，最终解释权归新世纪购物广场所有）

1、案板一张；（1、2×4、8米）

2、白色喷绘布一块；（铺设案板）

3、桌椅各二张；（裁判和助理收取购物小票）

4、塑料盆xx个；（用于盛粽叶）

5、所料小桶xx；（用于盛糯米）

6、小勺xx个；

7、红线轴xx个；（用于捆绑粽子）

8、粽叶约xx斤；（煮熟）

9、糯米约xxx斤；（约每人5两计算，泡好后用。）

10、小红枣约xx斤。（每个粽子只准放一个红枣）

11、小喇叭一个；（解说详细活动规则及点名用）

12、品牌粽子xx包；（分发一等奖获得者）

13、净手毛巾x条。（放于北门水龙头处，必须洗手后参赛。）

14、秒表一块；（计时用）

15、横幅一条；（庆端午，新世纪购物广场包粽子比赛）

16、礼仪小姐xx名；（负责道具的调整、监督和方便袋的发放）

17、小方便袋xxx个；（参赛选手所得粽子的包盛）

18、制作一等奖领奖卡xx张；（持卡到服务台领取奖品）

19、保安2名；（负责秩序与通道畅通）

20、小彩旗划定比赛区域。

21、拍照新闻发布。

22、电视台摄影。

各道具准备于x月x日上午xx：xx前全部完成到位。

小红枣约xx斤：计xx元。粽叶约xx斤：计xx元。

糯米约xxx斤：计xxx元。毛巾x条：计x元。

品牌粽子xx包（奖品、：计xxx元。

合计xxx元。

**端午节促销策划方案篇八**

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，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。

**端午节促销策划方案篇九**

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。

社区/家庭

1、开开心心购物、明明白白消费

2、欢乐端午庆，惊喜连环送

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。

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

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

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。

活动内容二：

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！

**端午节促销策划方案篇十**

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。

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