# 2024年端午节促销活动方案策划 端午节促销活动方案活动背景(三篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-08-05

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

**端午节促销活动方案策划 端午节促销活动方案活动背景篇一**

1、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；

2、短信打折券、现场短信交友；

3、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；

4、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气；

5、服务相关小知识短信介绍，例如餐馆可进行新菜式、特色菜、时令菜介绍以满足广大食客的尝鲜心态，避免客户流失；

6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

案例：

时间：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

x月x日——x月x日黄金周期间，凡持当日游览花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份（或酸梅汁一杯）。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

x月x日——x月x日放假期间，在x店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“x饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

x月x日——x月x日活动期间，x店每日限20只x饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份（原价198元）、葱烧赤参48元/份（原价88元）。

另外，为回报消费者，x月x日—x月x日活动期间，x店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐（10人量）880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

x月x日——x月x日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：

一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；

二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！而做好具体的市场环境分析也是极为重要的：

就是对本身出品部门的状况做出客观的评估。每个餐饮营销者都可以想出很多富有创一流的促销主义，但是谁也不能忽视：在特定的经营时期内，在特定的烹调水平上，在特定的餐厅环境中，在有限的资源利用上，管理者能够做什么？这就需要经营者想一想：促销的目的是什么？你的烹调水平能够做什么？你的餐厅环境可以做什么？你有多少钱可以用？

五一餐饮促销的客源是谁这很重要，因此管理者要彻底分析客源市场状况，才能进行有效的。分析客源要考虑如下问题：谁是顾客？顾客需要满足的是什么？顾客尚未满足的是什么？

确定促销主题就是怎么包装问题。促销的主题至关重要，因为它决定了整个促销活动对市场的吸引力，也是宣传广告、餐厅装饰、服务形式、销售方式的中心内容。选用什么样的主题，取决于促销的目的和目标市场的承受能力。任何促销主题的包装，要考虑目标市场的“口味”和特点，要考虑诉求于市场的表达方式，要将其促销内容及“卖点”突显出来，还要讲究创意，没有创意的促销包装是难以有吸引力的。

餐饮促销方式可是多种多样的，而且不断地推陈出新。归纳起来，有特别介绍、主题美食、优惠促销、信函促销、文艺表演、厨艺表演等。

促销方案再好，想法再新颖，不去执行，那也只是一些想法。而只行动了，才能把所有的想法都变成现实。而在执行过程中没有很好的管控，促销活动就有可能偏离轨道。

把所有的促销策划方针方略以促销方案的形式确定下来，才能让商家们更好的去执行，也才能让所有的促销人员更好的去配合完成。

**端午节促销活动方案策划 端午节促销活动方案活动背景篇二**

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12日。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6日~6月12日

三、活动内容

现场粽子促销

活动时间：20xx年6月6日~11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)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。

闻香识粽子

活动时间:6月11日—12日

活动内容:凡在6月11日—12日促销时间内,在本超市一次性购物满55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

第二名：高邮鸭蛋一盒

第三名：真空包装烤鸭一只

浓情55送好礼

活动时间：20xx年6月11日~12日

活动内容：凡在活动期间的17:30~21:30在笨超市购物满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

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;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

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，举行闻粽子比赛;

七、费用预算

1.《闻香识粽子》活动：粽子，奖品费用500

2.《浓情55送好礼》活动：礼品费用1000

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

**端午节促销活动方案策划 端午节促销活动方案活动背景篇三**

一、活动分析

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，借此活动达到“寓教于乐”的目的;并回馈顾客，希望能提高商场知名度，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20xx年6月4日—6日

三、活动主题端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式

商品促销

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在丹尼斯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，制作促销粽子的小龙舟，每店一个;

2)促销期间，要求场外有地理条件的门店将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

3)要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，6月4日—6日三天除冷柜之外，各店应在主通道摆放4-6个粽子堆头销售;商品特卖在促销期内，粽子和其节日相关商品均有特价销售

二)活动促销

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

1)活动时间：6月4日—6日

2)活动内容：凡在

6月4日—6日促销时间内，在丹尼斯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，为节后下一步的销售立下口啤打下基础。

2、《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——各店组织比赛;

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2、传单宣传：传单第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份

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;

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、《猜靓粽，超级价格平》活动：;

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

注：以上由采购部和供应商协商，材料由供应商提供

其他费用：

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

促销总费用：约16600元

以上为我们的策划方案，请老师审核。

20xx端午节促销活动方案三

一、促销主题：

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

二、促销背景：

一年一度的传统佳节端午节即将来临，人们在此时会用“吃粽子，赛龙舟“等方式来怀念爱国诗人屈原。

三、促销目的：

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。

四、促销产品：

粽子和与包粽子相关的产品;熟食;酒水饮料;夏天家庭常用的生活用品;一些家电。

五、促销对象：

全体消费者

六、促销时间：

月22到6月24三天

七、促销内容：

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

活动内容：23号早上在苏果超市门口，消费者可以凭小票免费领取艾草，每张小票限领两根艾草。

2、射粽比赛

活动内容：6月22号到6月24下午4点到7点，在苏果超市门前，顾客凡一次性购物满100元可凭小票参加射粽比赛。

活动方式：凭小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点，参加射粽子活动，射中的是标识为“豆沙“即获得该种粽子一个;射中的为“肉粽“，即获得该种粽子一个。

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。

像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销。

像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠劵方式。

像酒水饮料类的可以采用捆绑销售。

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。

八、相关宣传：

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

九、费用预算：

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用

活动的舞台搭建、零散的物品

十、事物流程：

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。

3、研究讨论对经销商的折扣方式、促销活动的具体方式、主题等事务，正式启动促销，活动实施进程。

4、pop、货架、包装、其他宣传资料等设计。

5、内部人员培训：就产品知识、促销细节、铺货、货品陈列的具体要求等做详细说明。

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找