# 最新端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景(23篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-08-27

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇一(一)酒店...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇一**

(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。

二、做好前期推广工作(举例)

(一)推广形式

1.\_x\_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。

2.\_x\_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;

3.\_x\_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

1.\_x\_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。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇二**

一、时间：6月15日——6月18日

二、地点：锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费;

3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力;

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，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、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，毎現金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“ 融融端午情 团圆家万兴 ”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3)、以端午节文化为內容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团园宴，预定团园宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3、ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

七、营销活动效果分析

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想(也就是先做人气)，让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部傾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天，ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

八、经费预算及广告策划：

1、\_\_县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、\_\_县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用20\_\_元。由奉总负责。

4、\_\_县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

附：广告词

1、新锦江 新娱乐 新消费 端午节全场赠送 惊喜多多

2、新锦江 新口味 美食城毎款菜价10元，啤酒买一送一

3、锦江ktv全新裝修改版，倾情推出唱歌送餐饮

4、锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

5、“开心唱歌、畅心用餐” 锦江大酒店高贵而不昂贵

6、“天籁之音，魅力互动”来锦江ktv有意外惊喜

7、“融融端午情 团圆家万兴 ”锦江预定酒宴送ktv下午场

九、其它在6月18日前应完善和配套的工作

1、所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

2、ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3、ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。范文大全

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇三**

背景：借助端午节的节日概念，组织商品在门店开展常规促销活动，通过本次活动对卖场内的气氛进行适当的调整，同时通过一些活动来提高卖场客流量并增进销售额。

目标：

活动时间：6月13日至6月23日

费用支出：单店费用4400元，十店费用合计44000元

策划部门：市场营销部

总部市场营销部意见及建议：

主题：粽情过端午，香飘五月五

活动一、端阳商品龙舟(展销)会

活动时间：6月3日至6月11日

活动内容：在活动期间制作大型的龙船陈列形式推出粽子、皮蛋、以及将绿豆、红豆、糯米、玉米、珍珠米、红枣等散装食品组合在一起进行展销，以端午节的概念对这些食品进行促销。

各店可以自己店面的情况，在活动区域设置相应宣传板来介绍端午节的传统知识，主要有端午节的由来与典故、端午节各地的习俗、端午节的诗词曲以及相关的一些图片等等。

活动二、端午特卖场，批量更优惠

活动时间：第一期：6月3号至6月6号(4天)

第二期：6月7号至6月11号(5天)

活动内容：由厂家提供活动的赞助支持，活动形式为商品分为两种价格，零售单价和批量单价。以厅装啤酒为例，3.5元/厅，批量价(6厅以上)3.2元/厅。

建议商品为包装牛奶、啤酒、水果(苹果/香蕉)、汽水、棒棒冰、鸡蛋、粽子。两期必须进行商品更换，第二期可以加入粽子商品做为活动的商品。

注意事项：所选择的商品为顾客在这个时段内消费数量预计比较大的商品。

费用预算：0元/店

活动三、香飘五月五，欢乐新一佳

活动时间：6月10日至6月11日

活动内容：凡在活动期间一次性购物满38元，可以参加一次猜重量的游戏。活动准备三组重量不同的粽子，顾客任意选择一组粽子，并猜测其重量，如果猜测的重量与实际重量相差在50克及50克以内，获奖励5个粽子;相差在150克及150克以内，奖励3个粽子;相差在150克以外，奖励一个粽子。顾客当日小票限当日使用，隔日无效，小票不累积使用。每店每天准备200斤用于活动的促销粽子。

费用预算：20\_\_元2天=800元/店

注意事项：建议三组粽子的重量分别为700克(1斤4两)、900克(1斤8两);1200克(2斤4两)

活动四、端午“粽”情礼!

活动时间：6月11日

活动内容：活动期间凡在一次性购物满48元，可以领取奖品一份，建议选择三种商品可供顾客选择(350ml雪碧、4枚装皮蛋、塑料小盆)，每种赠品各150份，单张小票限领一奖，当日小票限当日领取，隔日无效，小票不累积使用。

费用预算：150份3种3元=1350元/店

活动五、自助包粽大比拼

活动时间：6月11日上午9：00至10：30

活动内容：在6月11日端午节当天，顾客可参加自助包粽子活动，分8名顾客为一组进行包粽子比赛，在十分钟内能完整包好粽子的顾客，可以按每斤1元/500g的价格购买粽子，每人不超过3斤。同时最先包好粽子的顾客可以获得三斤粽子的奖品，其余顾客奖励2只(限40名参与)

注意事项：包粽子的地方应选取宽敞的地点，由01处的员工负责安排!

费用预算：250元/店

广告宣传计划及费用：

1)卖场内气氛布置费用：20\_\_元/店10店=20000元

2)要求店内将活动内容以喷绘、写真的形式在店门口醒目位置公告。活动细则用pop海报的形式公布，店内广播在活动前一个星期开始循环播出。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇四**

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。

活动细则：

⊙门店专卖店准备好长桌放于专卖店出口处，并作现场气氛布置，特别布置“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行横幅，以宣传活动，提升公司形象;

⊙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;

⊙现场须有本专卖店员工带头包粽子，促销员口头语言提醒和诱导顾客参加活动，并准备好活动赠品;

⊙在煮熟的各个粽子上分别贴上“福、禄、寿、禧”红字，将粽子包装在礼篮上，并在礼篮上贴上“福、禄、寿、禧”送老人字样;

⊙店人事于活动前两天联系好各店要慰问的老人院或老干活动中心，确定慰问时间和活动流程;

⊙由店长、专卖店老板等店领导带领店内员工和热心顾客一同去拜访老人，为其送上礼物，以表慰问;

⊙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。

活动宣传

1、店企划于6月5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。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇五**

夏历五月初五是中国的传统节日——端午节。过端午节是我国两千多年来的习惯。端午节同时是一个可以和亲友团聚一起度过的节日，端午节也可以举行许多活动，时至今日，端午节仍是一个十分盛行的节日。今天我们就来过一个特别的有意义的端午节。

活动日期：端午节，也就是农历五月初五。

活动地点：教室。

活动目的：端午节是中国的传统节日，通过端午节来进一步了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。端午节的来源之一是纪念屈原，我们也要通过端午节来怀念屈原——这位可歌可敬的爱国诗人。

活动内容：

1、了解端午节的由来。(同学们在家通过看书，上网查阅等途径了解端午节的由来。)

具体内容如下：

(1)农历五月初五是什么节日?(端午节)

(2)那么，你们知道端午节的来历吗?

(3)学生讲述端午节的起源故事。

(4)一起收看端午节各地的风俗习惯视频

2、与妈妈一起包粽子

(主持人)：同学们，在端午节吃粽子是端午节的习俗之一，粽子的味道不用说了，是十分美味的。但并不是每个人都会包粽子的。今天我们就自己动手和妈妈一起来包粽子，看谁的手儿最巧，包的粽子最漂亮。

材料：糯米、去皮绿豆、肉粹、粽叶、粽绳。

方法：

(1)将粽叶折成漏斗形

(2)在漏斗形的粽叶里放入适量的糯米、去皮绿豆以及肉粹。

(3)用大拇指和食指按住粽叶的两边把那个比较长的粽叶向糯米这边压成一个三角形。

(4)将粽叶包好后用准备好的绳子把它绑紧。

(5)蒸煮。

学生和家长动手包。

3、诗歌朗诵

(主持人)：同学们，你们有谁知道端午节也是什么节?不知道吧，告诉大家端午节也是诗人节，诗人写了很多赞颂端午的诗歌，下面请看诗朗诵表演。

第一：\_\_同学朗诵。

第二：小组朗诵。

第三：女生齐诵。

第四：男女朗诵。

第五：家长和学生齐诵

(诗歌内容附后)

4、观看赛龙舟录像。

(主持人)：同学们，你们到过汨罗江吗?看过“龙舟竞赛”吗﹖端午节赛龙舟不单是传统庆祝活动，也是一项国际体坛盛事!端午节起源于诗人屈原因不满朝廷腐败而投汨罗江自尽，敬重他的村民便以喧天的锣鼓声把江中鱼虾吓走，而同时又把粽子抛进江中喂饲鱼虾，以免它们啄食屈原的躯体。

赛龙舟可以说是端午节的高潮。龙舟长10米多，以龙头和龙尾作装饰，船身还特意雕上麟状花纹，唯妙唯肖;每只龙舟可容纳20至22人，二人并肩而坐，在船首的鼓手和船尾的舵手引领下，以及围观人群的呐喊声中划向终点。现在，我让我们一起加入这一行列。

(播放赛龙船庆端午的视频。)

(主持人)：看了刚才的录像，我们来谈谈自己的想法吧!

同学们踊跃发表自己的观点。

5、吃粽子

请评委根据粽子的样式，口感评价。并且评出包粽子大王;吃的粽子;以及最会吃粽子大王。

6、班主任讲话：

同学们，今天的端午节过得很有意义。老师高兴地看到同学们心灵手巧的一面，感受到学生的参与的热情，强烈的表现欲望以及作为一名新时代的少年对信息、资料的搜集能力。同时也非常感谢家长对我们活动的热情参与。通过本次活动，我们近距离接触了端午节，对它有了更深的认识。

7、活动结束

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇六**

一、时间：5月26日—— 6月10日

二、地点：锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、 丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；

3、 开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；

4、 凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆-绑式营业。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“ 融融端午情 团圆家万兴 ”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，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、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，毎琭金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、 餐饮部以“ 融融端午情 团圆家万兴 ”的名义开展如下促销活动。

1）、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2）、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。

3）、以端午节文化为內容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团园宴，预定团园宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4）、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3、 ktv

a) 开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b) 消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c) 餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，提供茶水一壶）。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

七、营销活动效果分析

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、 酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部僡斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、 此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天，ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

八、经费预算及广告策划：

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用\_\_元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇七**

一、活动时间

\_年\_月\_日下午3点整

二、活动地点

维也纳酒店福华路店

三、参与人员

国利半导体全体员工

四、游戏规则

将国利半导体全体员工分为四组，每组人数基本相等，拿到a的为该组组长，站到对尾，负责游戏最后猜词语，其他组员顺序由组内自行商议决定(商议时间不超过2分钟)，若其中有不能参加的则该组推选出一名组长，猜词顺序按照牌黑桃、红桃、梅花、方片的顺序进行，游戏期间由\_\_\_负责对每一组进行计时。当对内所有队员都完成形体传递词语后，由组长进行猜词，当组长猜对词语(意思相同即可)或确定放弃时停止计时。

表演的人员不许用声音及口型

表演完的本队人员可以看但是不许用任何方式交流

等候的队员不许偷看

不许使用道具

场下观看的人员无论是表演过的还是没表演的只能乐别的不能做

违反此规则的全队给一次提醒机会

给一分钟准备

五、游戏方式

每一组排成一排，面向背后站立，做表演的两们同事转过身，向前走两步进行表演，表演结束后回归队伍，表演时采用1和2、2和3、3和4的方式进行，依此类推，直到游戏做完为止，每一组10分钟。

六、获胜条件

当猜词成功时，使用时间最少者为获胜队;

当所有参赛组均未猜对词语时，则使用时间最短者为获胜。

七、违规判定

1、两位表演者之间不可说话，不可对口型，只允许使用形表演;

2、在表演人员进行表演的过程中，队内其他人员不可以回头，在表演结束后将身体转向相反方面，不可再次参加与到表演中;

3、如若出现上述情况，视为犯规。

八、惩罚

违规者将被更换词语，重新开始，不停止计时，为了对违规队的惩罚，词语的难度将有所增加。

九、奖励

粽子分为多种不同的馅儿，获胜组的组员将有权利进行选择自己喜爱的口味，剩余组将由派发的方式进行。

十、注意事项

1.装备照相机及摄像机---\_\_\_

2.购买粽子及带蒸锅----\_\_\_/\_\_\_

3.准备两幅牌并发给大家---\_\_\_

4.制作分组队员名单---\_\_\_

5.计时工作---\_\_\_

6.现场拍照及摄像----\_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

7.游戏过程中进行粽子的加热----\_\_\_

8.准备若干与端午相关的语句---\_\_\_/\_\_\_

十一、活动开场台词

各位领导、同事们：

大家好!

又到一年粽飘香，咱们一年一度的端午佳节即将到来，在这个喜庆与祥和的日子里，为了增强我们国利半导体团队的凝聚力，彰显我们的年轻、活力、朝气蓬勃，国利半导体党支部、团支部为大家精心设计了一个精彩的趣味游戏，稍后我会给大家说明一下游戏规则，下面我们先请国利半导体\_\_\_领导为大家讲话，大家鼓掌欢迎。。。我们再鼓掌欢迎\_\_\_领导为我们讲两句。。。

我们非常感谢两位领导的讲话，下面我向大家介绍一下这个游戏的具体规则。。。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇八**

一、推广形式

1.\_\_\_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)：(由符总负责)

(1)绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜。

(2)豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃。

(3)薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2.\_\_\_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。

3.\_\_\_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

1.\_\_\_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。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇九**

一、活动背景：

每年的五月初五是我们中华民族的传统节日——端午节。为迎接端午佳节到来，丰富业主们精神文化生活，促进邻里和睦。

二、活动目的：

1、为了活跃小区文化气氛，增进邻里之间的友谊。

2、提升物业服务品质。

三、活动主题：

粽叶飘香迎端午，幸福和谐邻里情

四、活动组织：

总协调：

组长：

组员：

五、参与对象

小区业主、住户

相关单位

六、活动时间

5月18日下午14：30—17:00

七、活动地点

小区广场

八、活动方案及具体流程

1、活动流程

14:30—15:30负责人致辞、包粽子

15:30—16:00互动环节—端午节知识竞答

16:00—16:30吃粽子

17:00活动结束收尾工作——全体物业人员。

注：15:30包完粽子后可拿到食堂煮熟，或自己带回家蒸煮。

2、前期准备

?准备2个活动横幅，题字：“粽叶飘香迎端午，幸福和谐邻里情”。—由\_\_\_装修公司赞助。(\_\_负责)

?发短信通知业主5月18日的活动及具体时间。(负责)

?各单元门及公告栏张贴通知。(负责)

?发oa及短信通知各业主及住户。(负责)

?落实所需的材料与道具，如粽子的相关原料，与食堂联系锅灶等。(负责)

?确定参与此活动的人数，并做人员具体分配。(负责)

?让会包的人当师傅教学员怎么包(\_\_\_负责教)

?包粽子采取比赛方式，以最终所包粽子数量及质量为平价标准进行最终评比，观众举手投票计数评定。

?包粽子优胜者以实物评为奖品。

?端午节知识问答环节回答问题者若答对问题将获得一份小礼品。

?制作知识问答的相关题目。(负责)

?活动现场拍照留恋。(负责)

通知

小区业主及住户：

为迎接端午佳节到来，丰富业主们精神文化生活，促进邻里和睦，物业服务有限公司将举办首届端午包粽子活动，届时望各位业主、住户积极参与，具体活动相关内容公告如下：

一、活动内容：

互动问答、包粽子等。

二、活动时间：

5月18日下午14:30—17:00

三、活动地点：

小区广场

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十**

一、端午节简介：

端午节，为每年农历五月初五，又称端阳节、午日节、五月节等。端午节最初是人民祛病防疫的节日，春秋之前吴越之地有在农历五月初五以龙舟竞渡形式举行部落图腾祭祀的习俗；后因诗人屈原在这一天死去，便成了人民纪念屈原的传统节日；部分地区也有纪念伍子胥、曹娥等说法。不同地方有不同的习俗，但吃粽子成为每一个中国人的共识。

二、活动目的：

1.通过亲手包粽子，让员工能更真切的去感受中国传统节日的内涵，了解更多具体的工艺，以轻松的方式进一步锻炼全体员工的动手能力和学习能力。

2.在端午节来临之际，让全体员工一起过节，增进大家之间的亲密联系和相互交流，也各自送上节日的问候。

二、活动主题：“包粽飘爱意，感恩永流传”。

三、主办单位：和乐寿康运营管理部

四、活动时间：20\_\_年5月30日

五、活动地点：和乐寿康餐厅

六、活动内容：

1、准备工作：

2.具体流程：

鉴于员工对包粽子或知道或不熟练，专门搜集相关资料，如下图（仅供参考）

3.制作结束：

制作结束后，交由厨房统一煮制，并将剩余材料整理，交由厨房统一管理。

七、活动经费预算：

八、注意事项：

1.全体员工预先了解包粽子的有关方法。

2.不要随意放置器具或是材料，以至现场凌乱。

3.注意个人和食材卫生，不应弄混弄乱和浪费。

4.煮粽子应注意安全。

\_\_\_\_运营管理部

20\_\_年5月28日

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十一**

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。

指导语：你们知道端午节为什么要吃粽子吗?

2、理解故事内容，激发对爱国诗人屈原的敬佩之情。

指导语：①人们为什么要过端午节?为什么要纪念屈原呢?②人们是用哪些方法来纪念屈原的?③假如你是屈原，国君不接受劝告，你会怎么做?(教育幼儿珍惜生命，以积极的方式解决问题。)

3、拓展交流：端午节还有哪些习俗?

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十二**

今年端午节假期，酒店开设亲情粽子套餐，来酒店消费的家庭成员均可参加。这也是酒店的促销活动之一。

一、活动主题

全家“粽”动员。

二、活动对象

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

三、活动准备

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。

提醒：该端午节主要是为了给顾客全家提供一个包、吃粽子的快乐平台，让顾客深刻体会到端午节全家人聚集的意义，也能让顾客对酒店留下美好的印象。

四、活动流程

1、\_\_酒店从\_月\_日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)：绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜;豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃;薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2、\_\_酒店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;

3、\_\_酒店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。

五、活动内容

\_\_酒店在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。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;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。

注：粽子所需材料由酒店提供;全家一起包粽子;专业厨师临场指导;煮粽子(酒店提供餐具、家庭成员负责自煮)吃粽子，酒店免费提供：为顾客拍照吃粽子全家福照片。

六、广告宣传

1、宣传单张(由美工负责制作，\_日前完成)

2、报纸广告(由营销部负责，在\_\_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，\_日前完成)。

七、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\_\_\_经理全面负责。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十三**

春末夏初的端午小长假即将来临，到哪儿过一个丰富多彩又难忘的端午节？\_\_景区为弘扬传统文化，依靠景区特点，结合端午节文化背景精心筹划，隆重推出六大活动，充满新颖、喜庆、文化、特色、嬉水、参与，让游客充分领略少数民族风情和中原水韵。

一、活动主题

竹筏竞渡，泼水节，对山歌，放河灯，竹筏夜漂，歌舞篝火晚会。

二、活动时间

\_月\_日—\_月\_日。

三、活动内容

活动一：竹筏竞渡

由10支代表队参赛，每队6名队员。

活动细则：在竹筏中游码头和终点均放有代表10支队伍的队旗，每队配备2根竹篙、4支船桨。发令枪响后，各队同时出发，划着竹筏到对岸扛起自己的队旗返回出发地点，以用时最短者为获胜方。

活动奖项：

第一名：奖励三十年陈酿英雄酒三坛，每人将获得少数民族姑娘赠送的荷包一只。

第二名：奖励三十年陈酿英雄酒两坛。

第三名：奖励三十年陈酿英雄酒一坛。

活动二：傣族泼水节

\_\_景区结合端午节文化背景，以弘扬水文化为目的，为游客准备了一场盛大的少数民族泼水节。泼水节共分为三个部分：第一部分：有少数民族姑娘身着盛装为大家带来一段优美的傣族舞蹈：第二部分：称为文泼，少数民族演员将用竹叶、树枝廖水洒向游客，为大家带去吉祥和祝福；第三部分：称为武泼，到了高潮，人们用脸盆、水枪，甚至水桶盛水，相互嬉戏追逐，一个个从头到脚全身湿透，但人们兴高采烈，到处充满欢声笑语。

活动三：山歌对唱

对歌分为猜谜式、互答式及情歌对唱。所唱歌曲应以贴近水和竹筏。（参赛歌曲必须是民族歌曲，能够体现民族文化，与水相关）

活动奖项：

一等奖一名奖励现金\_\_\_\_元

二等奖一名奖励现金\_\_\_元

三等奖一名奖励现金\_\_\_元

活动四：竹筏夜漂放河灯

20：00在竹筏休闲码头举行竹筏夜漂，每条竹筏均配有船工、火把、矿灯。

参加流动游客到竹筏休闲码头每人领取一只河灯，写下自己的心愿，乘上竹筏，手持火把，在夜幕下顺水缓缓而下，在指定的河面放流河灯，寄托自己的美好愿望。

活动费用：\_\_元/人、次

当天游客均可报名参加，参加人数200人，名额有限，报满为止。

活动五：水上园智勇大闯关

在水上园选出滑索、棋盘桥、筏门桥、轮胎桥、脚环桥面、铁索桥，以接力赛的形式，用时最短者为获胜方。

当天游客均可报名参加，参加人数60人，可自由结合分为10组，每组6人，名额有限，报满为止。

活动奖项：

第一名奖励竹筏夜漂。

第二名奖励竹筏休闲漂。

第三名奖励400米空中飞降

活动六：歌舞篝火晚会

19：30景区为大家精心准备了一场具有浓郁少数民族风味的歌舞篝火晚会，几十种民俗节目轮番上场，还有喷火、吃火、引火烧身等民族绝活表演，游客还可与少数民族演员一起互动竹竿舞、板鞋舞、跳脚舞、少数民族婚俗表演等。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十四**

一、活动时间

\_月\_日-\_月\_日。

二、活动主题

圆梦钻石超值送。

三、活动内容

1、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，达\_\_\_元，圆顾客一个超值钻石梦。

2、爱心帽买就送

凡在“端午节”期间购买\_\_珠宝钻饰或翡翠者即送\_\_珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

四、活动宣传与推广

（1）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《\_\_珠宝——圆梦钻石超值送》，内容包括“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”等活动的参与细则；

（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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

（3）在店前做好活动宣传海报或\_展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询。

五、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

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\_\_珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六、活动经费预算

1、“太阳帽费用：\_\_\_\_元；

2、宣传费用约\_\_\_\_元；

3、\_展架：\_\_元；

总计：\_\_\_\_元。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十五**

活动时间：6月1日―8日

活动期间在现场设免费试吃台，\_\_商场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：

⊙活动道具准备：粽子、绿豆糕试吃品，电锅一个、试吃台1个，托盆3个，一次性塑料杯20条(小)、牙签2盒;

⊙注意现场整洁和卫生;

⊙现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

活动2：\_\_商场粽香飘千里，情系千万家

活动时间：6月1日―8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”棕子一个(每天限200个);凡于活动期间于本专卖店一(第一范文网提供)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。

活动细则：

⊙活动赠品进行生动性陈列，并于赠品上贴上“福、禄”、“寿、禧”、“福、禄、寿、禧”字样;

⊙员工严格登记赠品的派送情况。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十六**

一、活动主题

端午节“链”结顾客心。

二、活动时间

x月x日-x月x日。

三、活动内容

1、“链”结顾客心

x月x日-x月x日凡购买x元以上加51元钱即送18k链一条。(素金不参与优惠活动)

2、端午节旧饰换新颜

在端午节期间，顾客可将以前的的首饰拿到x珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务(非x珠宝店/柜购买的钻饰也可参加)，使所有首饰“旧貌换新颜”。

四、活动宣传与推广

在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《端午节‘链’结顾客心》，内容包括“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”等活动的参与细则;

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“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电 话方便顾客咨询。

五、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;

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x珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六、活动经费预算

1、宣传费用约x元;

2、展架：x元;

3、总计：x元。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十七**

一、活动时间

x月x日-x月x日。

二、活动主题

圆梦钻石超值送。

三、活动内容

1、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，达x元，圆顾客一个超值钻石梦。

2、爱心帽买就送

凡在“端午节”期间购买x珠宝钻饰或翡翠者即送x珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

四、活动宣传与推广

(1)在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《x珠宝——圆梦钻石超值送》，内容包括“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”等活动的参与细则;

(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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

(3)在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电 话方便顾客咨询。

五、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;

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x珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六、活动经费预算

1、“太阳帽费用：x元;

2、宣传费用约x元;

3、x展架：x元;

总计：x元。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十八**

一、准备限量小礼品

向各班派发端午节海报，普及端午知识，派发端午节礼品。

其中包括：包粽子的方法学习纸条一张;小粽子一个;端午节贺卡一张，香囊艾叶菖蒲适量。以班级为单位每班派发若干份，让同学们在端午收到惊喜，感受惊喜，从而加深同学们对于端午以及其他中华民族传统节日的认识，给端午增光添彩。

二、端午节知识竞赛

过端午，端午知识当然必不可少，我们准备收集一些关于端午的小常识，编集成海报，一份张贴于校门口，另外以班级为单位分发，让同学们过端午，知端午，过一个充满知识趣味的端午节。以抢答的方式对端午节进行知识问答，答对题数最多者可获奖品——粽子一个。

三、端午节问卷调查

根据海报编10道左右关于端午知识的知识问答题，在全校师生范围内进行调查，看看大家对于端午知多少，也可以由此向同学们普及端午知识。

四、号召有条件的同学端午观看赛龙船庆

端午节龙舟竞渡不单是传统庆祝活动，也是一项体坛盛事!

龙舟竞渡可说是端午节的高潮。龙舟长10米多，以龙头和龙尾作装饰，船身还特意雕上麟状花纹，唯妙唯肖;每只龙舟可容纳20至22人，二人并肩而坐，在船首的鼓手和船尾的舵手引领下，以及围观人群的呐喊声中划向终点。

去看一次赛龙舟。看着一支支龙舟在湖面上激起层层的水花，鼓声震天，激动人心，桨手们以整齐划一的动作推动龙舟矫健地前行，似一条条真龙欲一跃而起，情不自禁的跟着龙舟的节奏心潮澎湃，那是民族的力量在激扬。

五、自制粽子

端午的主角粽子在东汉就已有出现，但一直要到晋朝，粽子才成为端午的应节食品。从前的粽子是以粟为主要原料，不添加其余馅料.但在讲究饮食的中国人巧手经营之下，今天我们所能看到的粽子，不论是造型或内容，都有五花八门的变化。先就造型而言，各地的粽子有三角、四角锥形、枕头形、小宝塔形、圆棒形等。粽叶的材料则因地而异。就口味而言，粽子馅荤素兼具，有甜有咸。北方的粽子以甜味为主，南方的粽子甜少咸多。有用白粽子、小枣粽、豆沙粽、八宝粽、鸡肉粽、鲜肉粽、椒盐豆粽、莲蓉粽、栗蓉粽、咸肉粽、蛋黄粽等。亲手用翠绿的粽叶包裹好一颗颗米粒，再用绳子扎起所有的祝福与希望。过去，人们把粽子投入江中，让屈原免受鱼儿的伤害，寄托他们对一个伟大的灵魂的哀思与纪念。在学校，可以利用社团活动时间，让同学们跟着指导老师学做粽子，知道粽子的原料和做法。联系好厨房的师傅，包好的粽子可以提前作为端午节的小礼品之一，送给同学，尤其是住在宿舍的同学们。

六、留下悬艾叶菖蒲，配香囊的风俗

端午在班级或者家中门上插一束艾菖蒲叶，配一个香囊，为自己祈福，保佑平安，也祝愿灾难中的人们早日振作，重建起美丽的家园。让每一个节日在中国人的心中扎根，让中华民族的精神不断延续。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇十九**

活动流程：

(一)活动前期准备

1、制作策划书(5月16日前)

2、制作通知单

3、确定活动场地，与食堂老板协商

4、海报宣传(食堂宣传栏和两个生活区宣传板)

5、led宣传

6、横幅宣传(横幅内容)

7、申请音响设备，桌椅，红布，台签，摄影设备

8、制作报名单、评分表、评分细则

9、确定邀请名单(嘉宾的名字要准确无误)，制作邀请函

10、与系学生会主席团协商，每个班级派出一个代表队，下发通知单

(二)活动中期准备

1、包粽子材料的准备

2、派发邀请函

3、主持人邀请，主持稿的书写

4、联系女生部，派遣礼仪小姐

5、联系海舟文学社采访

6、确认参赛人员名单

7、制作班级号码牌和嘉宾台签

8、工作人员分组

(三)活动后期准备

1、确认申请物品是否到位

2、购买饮料、水果(嘉宾席用)

3、包粽子原材料的分配

4、会场布置(会场卫生的打扫，主席台的布置，台签的摆放)

5、设立粽子材料派发窗口

6、比赛场地分区

7、各组人员各就各位

8、确认邀请的嘉宾是否能出席(活动前一小时确认完毕)，并及时更换台签、更改主持稿

9、确认礼仪小姐到位情况(需提前半个小时到场)

(四)比赛流程

1、各班级代表队到位，发放材料

2、嘉宾评委入场

3、主持人介绍嘉宾评委

4、嘉宾致辞

5、评委宣布评比细则

6、主持人宣布比赛开始

7、主持人把握气氛，全过程时间控制80分钟内

8、比赛时间到，评委给予评分

9、主持人宣布获奖名单

10、嘉宾给予颁奖

11、照相留念

12、主持人宣布比赛结束

(五)活动后续工作

1、派发粽子(教师宿舍楼下设三个点)

2、整理打扫会场

3、成员活动总结

4、活动照片展出宣传

活动筹备日程表：

1、5月30日前海报画完并粘贴完毕，范莉负责

2、5月25日开始led进行滚动宣传，曾龙钦负责

3、5月30日物品、设备申请完毕，林立晖负责

4、5月27日确定主持人(广播站首选)，吕美艳负责

5、5月27日与学生会协商完毕，并下发通知单，曾龙钦负责

6、5月31日收集并整理班级出席代表名单完毕，吕美艳负责

7、6月3日邀请函下发完毕，张婉鹏负责

8、6月3日台签、奖状以及号码牌制作完毕，林立辉负责

9、6月3日与女生部、海舟文学社联系完毕、摄影协会，曾龙钦负责

10、6月3日横幅悬挂完毕，\_\_-\_\_负责

11、6月5日召开会议

12、6月6日中午之前，脸盆等器皿登记安排完毕、饮用水购买完毕，张婉鹏负责

13、6月6日再次确认出席嘉宾名单，吕美艳负责

14、6月6日全体成员布置会场，搬运、组装、调试影响设备

活动人员分组：

1、计分组：负责登记、统计分数和填写获奖人姓名

2、设备组：负责申请以及管理设备

3、礼仪组：负责与院女生部的联系

4、签到组：负责到场人员的签到情况

5、现场组：负责维持现场秩序

6、机动组：负责与应急组的联系

7、应急组：负责解决突发情况

活动注意事项：

1、确认邀请的嘉宾是否能出席(活动前一小时确认完毕)，并及时更换台签、更改主持稿

2、确认礼仪小姐到位情况(需提前半个小时到场)

3、人员分组，工作任务要明确

4、赛场区域要划分好

5、材料分配要到位

6、比赛中，穿插互动环节

7、现场秩序维护好

8、各班级各组粽子要区分好不能乱

9、粽子制作好拿去评分至结果公布，这个环节要衔接好、区分好把握好时间效率及效果

10、各班级各组按号数区分好

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇二十**

一、营销目的

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\_月\_日(星期\_)。端午节一方面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，主要是满足人们\"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，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

二、快讯档期

6月\_日—6月\_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、\_\_猜靓粽，超级价格平

3、五月端午节，\_\_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\_\_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。

(4)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4-6个粽子堆头销售;6)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。

(二)活动促销

1、《\_\_猜靓粽，超级价格平》

(1)活动时间：

(2)活动内容：凡在6月10日—15日促销时间内，在\_\_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，\_\_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\_日—\_日。

(2)活动内容：凡在6月\_日—\_日促销时间内，在\_\_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：

凭电脑小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点(商场大门口有场地门店)，参加射粽籽活动，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。

道具要求：气球，挡板，飞镖。

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、《\_\_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，\_\_包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤。

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。

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇二十一**

1、活动背景

农历5月是太阳的季节，5月初5是端午节，5月初1至5月初5还是中国传统的“女儿节”。为感谢女性同胞为我们作出的辛勤贡献，同体现\_\_\_\_\_\_对客户的人性化关怀，\_\_\_\_\_\_特别为女性客户准备了一份小礼物。

2、活动时间

20\_\_端午节期间

3、活动地点

全国所有\_\_\_\_\_\_品牌店;

4、活动目的

⑴提升\_\_\_\_\_\_品牌形象;

⑵体现\_\_\_\_\_\_对客户的人性化关怀;

⑶淡季提升销量。

5、活动目标

\_\_\_\_\_\_(专卖店自己设置)

6、活动主题

关爱身边的百变小女人

--祝天下女人女儿节快乐

7、活动策略

品牌店通过店面氛围装饰采取终端拦截!

8、促销方案

⑴百变随心任搭配:

购买任意一款沙发，即送同系列“沙发套”一套(特价款除外);

同时赠送女儿节礼物--竹纤维拖鞋一双;

⑵舒适睡眠养娇颜:

购买任意一套\_\_\_\_\_\_软床(含软床及床垫)，即送同系列配套床品四件套一套(床笠一床、枕头两个、蚕丝被一床);

同时赠送女儿节礼物--真丝睡衣一件;

⑶感谢有你:

凡购买过\_\_\_\_\_\_产品的老客户，活动现场购买任意一套沙发套，即赠送女儿节礼物--竹纤维拖鞋一双;

购买床品一套(含:床笠一床、枕头两个、蚕丝被一床)，即赠送女儿节礼物--真丝睡衣一件;

⑷持家有道:

凡在活动期间(6.19-6.23)缴纳定金￥500元，并在6.30前补齐货款的客户，凭收据可抵￥1000元货款。

超过6.30日仍未补齐货款者，不享受本次活动优惠，并且定金不予退还，可在购买公司其他正价商品时按收据金额充抵货款。

(公司支持政策:沙发面套、床品、家纺产品按照正常程序下单，公司与经销商各承担50%;下单时间截止20\_\_年06月30日。如发现经销商截留沙发套，假一罚十。)

注:凡下单产品需注明顾客姓名及联系方式。

9、活动宣传

⑴公司层面

提供专题软文一篇，在\_\_\_\_\_\_家具报、\_\_\_\_\_\_家具报、\_\_\_\_\_\_家具网、公司网站等网络媒体发表。

⑵专卖店层面

①专卖店内现场布置(详情请见13)

②专卖店外现场布置(详情请见14)

③给老顾客打电话、发信息宣传;

④电视字幕;

⑤当地有影响力报纸;

⑥新交钥匙小区购买业主资料，发信息，打电话;电梯广告，样板间，扫楼;

⑦装饰公司、设计师合作;

⑧公交车广告;

⑨大型户外媒体;

⑩大型路口、国美、苏宁门口举牌宣传;

⑾品牌联盟;

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇二十二**

一、活动时间：

6月12日(星期六)下午：13:00—17:00;晚上:18:00-21:00.

二、活动地点：

三期空置房

三、活动主题：

喜迎端午佳节共创和谐伟星

四、活动目的：

1、庆祝端午佳节，了解传统节日意义

2、丰富员工生活，增加沟通与交流，增进团队凝聚力

五、活动形式：

游园会、放飞梦想

六、参加对象：

\_\_全体业主

七、活动内容：

下午：游园活动(本活动共设6关，每关根据实际完成情况发放一定奖励)

第一关：智力游戏：猜谜语、脑经急转弯、我是大侦探(共计题目150个，每个人限猜3个谜语或脑经急转弯，侦探题限1题，答对一题得一张奖券)

第二关：瞎子贴鼻：先观察好位置，然后蒙上眼睛，去3米外为一个没有鼻子的头像贴上鼻子，贴对位置者过关，发放2张奖券。

第三关：比比谁的眼力好：主持人准备好三支筷子，一个空啤酒瓶。参赛者站在啤酒瓶的一侧，筷子离瓶口约一米的距离，瞄准瓶口，放掉手中筷子。如果筷子掉进瓶里，便是优胜者，即得奖劵。每人有三次机会。

第四关：比比肺活量：准备好12个等高的杯子。每个杯子都要装满水，竖排。每四个杯子排成一排。每排的第一个杯子都要放一个乒乓球。参赛者要将乒乓球从第一个杯子吹向另一个杯子，一个一个地吹，不能跳杯子。若乒乓球吹落了，则不能得奖。若一次性吹完则得奖。每次参赛3人。

第五关：越叠越高：本环节设20个易拉罐，叠的越高越好，倒地为止，每人一次机会，两个易拉罐为一张奖券，不足者按少的计。

第六关：我是神枪手：射飞镖，每人三次机会，取最好值发放奖券。

晚上：放孔明灯。在孔明灯上写上你的梦想，放飞梦想。

八、 奖励规则

1、一等奖：获30张以上奖券者。

2、二等奖：获21—30张奖券者。

3、三等奖：获15—20张奖券者。

九、现场布置：

现场横幅：喜迎端午游园会

现场布置：彩带、气球

现场音乐：我相信

十、活动经费：

十一、活动所需物资：

物品：预计金额:(元)

1、谜语150个0

2、头像一个，鼻子3个0

3、空啤酒瓶2个，筷子5双2

4、杯子12个，乒乓球5个5

5、易拉罐20个5

6、飞镖一副

7、孔明灯50个75元

奖品：

一等奖：

二等奖：

三等奖：

十二、其他事项:

**端午节酒店活动方案策划 端午节酒店活动策划背景篇二十三**

端午节是中国的传统节日，端午节当天公司放假一天，为了让员工度过一个难忘，出色的端午节，特举行“粽叶飘香，品味端午”活动。

一、活动时间

x年x月x日下午15：00—17：00(备注：活动的2小时，给员工正常计算薪资)

二、活动地点

公司大门入口处，露天式场地。(备注：若碰到雨天，改为二楼车间内)

三、活动流程及内容(合计约2小时)

1、领导节日问好及致辞，5分钟。

2、游戏环节，人力资源部组织，80分钟

(1)端午节知识竞答(团队游戏，约15分钟)

作为中国重要的传统节日之一，端午节有其独特的由来传说和习俗活动，此块活动主要是测试员工对端午节蕴含的相关知识是否了解，人力资源部会筛选一些端午节知识的趣味竞答，抢答正确的人员奖励礼品。

(2)吃粽子比赛(个人游戏，30-45分钟)

参赛者以三人为一组(男女分开比赛)，蒙好双眼，待主持人宣布\"开始\"后，各参赛选手在原地抱头转五圈，然后找到自己的粽子，以最快的速度解开包装吃完粽子，当完全咽下后举手示意，由裁判检查无误后示意主持人宣布比赛结束，完成游戏时间最短的选手，奖励奖品，其他两位发放纪念品。

(3)你来我往游戏(团队游戏，20分钟)

参赛者4人一队，分开2组，用绳索做成圆形，两人站在绳索的两端，在地上画上直线，一端各站一人，手拿西瓜和一次性杯子，站在绳索内的2人各往相反方向使力，方可吃到西瓜，并将西瓜籽吐到杯子中，终极在规定时间内，西瓜籽数多者获胜，获胜的一组两人奖励奖品，另一组两人奖励纪念品。

3、颁奖环节，公司各部门领导进行颁奖，拍照留念，预计20分钟。

4、集体合影，5分钟。

四、活动报名

活动报名时间：截止到x月x日17：30，以便公司预备活动用品和礼品，报名方式：到二楼人力资源部填写活动报名表。

报名需要注意：

1、端午节知识竞答不需要报名，全体员工现场抢答。

2、吃粽子比赛活动，可以单人报名，人力资源部根据总共报名的人数，男女分开比赛。

3、你来我往游戏，员工需要找好自己的搭档一同报名，即需要2人同时报名;可以男男搭，男女搭，女女搭。一人可以报名多个游戏。

五、活动预备及经费

1、活动奖品

(1)知识竞答，预备10个问题，奖品为沐浴露小瓶装，约10元/瓶，共x元。

(2)吃粽子比赛，每组3人，奖品为洗发水小瓶装，约10元/瓶，纪念品为洗衣粉，约4元/袋，即一组18元，按照有30人报名参加，共x元。

(3)你来我往游戏，每组4人，赢的一组奖品为沐浴露/洗发水小瓶装，约10元/瓶，参与的另一组奖品为洗衣粉，约4元/袋，4人共x元，按照10组报名，共x元。

2、活动道具

(1)庆祝端午节的横幅，作为活动背景，活动进行期间拍照，合影等需要用到，预算5米，约x元。

(2)活动期间的粽子，若30人参加预备35个粽子;活动需要的西瓜预备2个，共预计x元。

3、端午节福利

全体员工每人一袋粽子，2只装，约6元/人，目前约90个员工，共x元;活动总经费预计：x元。

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