# 最新端午节促销活动方案策划最新3篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-15

*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？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以...*

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？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**最新端午节促销活动方案策划最新3篇一**

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佳节。

二、活动时间:

\_\_年\_\_月\_\_日

三、推荐活动标题

千里闻艾香 “明珠”礼尤多

四、活动内容

(一)“包粽子、献爱心”比赛 在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将棕子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象:现场顾客或者社区居民

活动方式:

1.在5分钟之内，看哪位参赛者的棕子包得又快又好。

2.由顾客自行评出前三名，及最上镜“棕子奖”。

3.得奖者颁发相应“礼品”。

4.凡参加比赛者都送一份纪念品。

5.比赛结束后，将所完成的棕子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注:此活动需控制时间和参与人数(具体细节等方案确认后再定)

(二)端午飘香、钓香粽比赛

活动时间:\_\_月\_\_日

活动地点:商场西门

活动内容:端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗?那就快来参加我们的比赛吧!

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次(限时1分钟)，满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具:竹杆若干根、细绳、粽子等!礼品即所得钓得的“粽子”。

(三)“顶天立地”立蛋大赛

活动内容:活动当天凡购物满\_\_\_元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间:5分钟，每人限玩一次。

活动地点:商场西门

活动对象:对象不拘，凡有兴趣者皆可报名参加。

预期效果:通过这个“新式”的玩法，让大家购物从乐。

五、活动宣传计划

1、宣传车:租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。(1辆停于购物中心，2辆自行安排)

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口\_\_展架、横副等!

六、各部门协调工作

1、 企划部负责活动的pop书写，宣传。

2、 营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作。

3、 总服台做好活动播音及顾客解释工作。

**最新端午节促销活动方案策划最新3篇二**

一、活动目的：

为了抓好节日食品销售，满足顾客节日食品需求，提高超市市场美誉度，开展此次活动。

二、活动时间：\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日

三、活动主题：“粽情端午”

四、气氛布置：

1、超市进口、皮盐蛋堆码区、粽子售卖区、超市出口、外围皮盐蛋粽子一条街售卖区，粽情端午氛围布置。

2、超市进口、外围一条街冰柜促销粽子、散皮盐蛋、超市出口绿豆糕、脆皮蛋卷促销、内场火腿肠堆码拆除陈列简装皮盐蛋。

3、现散装大米处与土特产专柜对调，布置皮盐蛋礼盒景点堆码。

4、粽子售卖区现场煮制(进口、长廊、内场)，免费品尝。

5、饮料区酒水堆码布置(红酒1个、白酒2个)，临时促销安排，相关费用约定。坛子酒促销。

6、收银台前堆码提前7天陈列礼盒皮盐蛋。

7、端午传说，习俗文化宣传(POP)。

8、出口换购，钓粽子活动现场布置，KT板。

五、活动内容：

1、空桶兑5元： \_\_月\_\_日—1日，凭食用油空桶可兑换5元食用油现金抵用券，每天限前200名顾客，现金券\_\_日—\_\_日使用有效。金龙鱼另有惊喜，不参与兑五元活动。

2、奶粉滋味，天天体会：买三送一

3、粽情端午大换购(\_\_月\_\_日—\_\_日，购满68元前100名顾客加1元换粽子10个)

4、粽情端午钓粽子，赚粽子。\_\_月\_\_日—\_\_日购物达58元即可参与活动，2分钟之内，钓多少，赚多少。

5、\_\_月\_\_—\_\_日购物即送驱邪避疫艾草一把。每天限前100名。

**最新端午节促销活动方案策划最新3篇三**

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(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)。

五、促销对象

全体消费者

六、促销时间

6月\_\_\_\_到6月\_\_\_\_三天

七、促销内容

1、凭小票免费领艾草

活动时间：

6月\_\_\_\_

活动地点：

\_\_\_\_超市门口

活动内容：

\_\_\_\_号早上在苏果超市门口，消费者可以凭小票(不限价格)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\_\_\_\_号到6月\_\_\_\_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(商场大门口有场地门店)，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。

(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。

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(海报、宣传单、人员等)

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(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

【最新端午节促销活动方案策划最新3篇】相关推荐文章:

物业端午节活动方案策划范文2024最新

端午节商场促销活动方案2024最新（精选5篇）

商场端午节促销活动方案

端午节超市促销活动方案

端午节商场促销活动方案

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