# 最新端午节活动的方案 端午节日活动方案设计(五篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-08-23

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。端午节活动的方案 端午节日活动...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**端午节活动的方案 端午节日活动方案设计篇一**

【二】策划宗旨

1、让顾客了解\_\_酒店，打消顾客对本酒店高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、利用现有场地资源，实现多元销售;提升酒店营业额;

4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业;

5、扩大酒店知名度，加强酒店与客户联系。

【三】活动时间：5月x5月x号

【四】公众对象：酒店供货商、机关团体及科局级单位、企事业单位、酒店所有协议客户等。

【五】活动内容

1.酒店推出三款低、中、高档三款健康特色粽子，印刷标有“天元大洒店’店名包装盒(每款价格和品名待定)，由市场部以礼品形式来向客户销售。

2.推出一系列健康特色菜肴作为卖点向客户进行促销

3.相关促销活动组合

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50元餐饮消费卷。

2、 餐饮部开展如下促销活动。

1)、每桌免费赠送啤酒2瓶。(活动时间：公历5月初1―5月初5)

2) 每桌免费赠送粽子10个。(活动时间：公历5月初1―5月初5)

3)、现金消费300元以上送消费卷50元(限公历5月初1―5月初5用)，并送钻石佳程ktv消费卷100元。

4)并推出多款特价端午菜品。

5)、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圆宴，预定团园宴送特价菜2款。

【六】广告宣传

1.制作精美的广告定宣传单由市场部对客户进行派发、宣传，从而扩大影响，引导消费。(5月16号完成宣传单的制作)

2.利用公众信息网和短信平台向各位新老客户发放信息，告知相关活动细则。

3.通过店内装饰和布置进行宣传。

●用香包，艾草对餐饮部门口、走廊进简单装饰、点缀。

●大堂设置展台，将制作精美的天元粽进行促销、售买，(从视角上吸引客人)。

●电梯内放置相关活动内容广告。

●餐饮部走廊顶上月kt板悬挂相关广告用语。

●大堂横副一条，玻璃框架进行相关活动细则的宣传。

●前台、客房内、餐饮包厢内放置广告定宣传单

●可考虑在宁乡电视台图文信息或宁乡日报中进行相关宣传。

【七】完善和配套的相关工作

1、 各部门应在x月x日前对本次活动内容进行相关的讲解和培训。

2、 总办和营销部在x月x前确定所要定购的礼品种类，数量。

3、 采购部应在x月x日前联系好包装盒、粽子供应商。

4、 消费卷发放的管理由财务部制定完善。

5、 厨部负责特色菜式、端午团圆宴的准备工作。

6.市场部主要负责宣传单的发放和粽子的推销。

端午节活动的方案 端午节日活动方案设计篇二

活动背景：

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。

活动目的：

增加人气，提高销售额活动主题：端午飘香，粽是情

活动时间：

20\_\_年6月20日——21日

活动主办方：\_\_x有限公司

活动承办方：\_\_x水东购物广场

活动内容一：包粽子比赛，获购物卷

具体操作：

一、活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的都可以获得五十元的购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的粽子带回家。

二、比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛，第二天的复赛选出十个人进入决赛，第三天(端午节)进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

三、活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

活动内容二：购物送肇庆粽(肇庆裹蒸)具体操作：

一、凡活动期间在人人乐购物满200的就送肇庆粽五条，满300送八条，满500送十二条。

二、凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

三、满200送的名额为50，满300送的名额为30，满500送的名额为25。

活动宣传：

1、店企划于6月20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，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

端午节活动的方案 端午节日活动方案设计篇三

一、活动地点

\_\_酒店福华路店。

二、参与人员

\_\_半导体全体员工。

三、游戏规则

1、将国利半导体全体员工分为x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。

2、表演的人员不许用声音及口型。

3、表演完的本队人员可以看但是不许用任何方式交流。

4、等候的队员不许偷看。

5、不许使用道具。

6、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。

7、违反此规则的全队给一次提醒机会。

四、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。

五、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。

六、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。

七、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。

八、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。

端午节活动的方案 端午节日活动方案设计篇四

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——\_\_特有的景观、地理和文化特点，特举办“中国龙卷风——\_\_中国民俗节系列活动之一的端午节民俗活动。

一、活动主题

本次系列活动以“中国龙为主题，旨在弘扬中华民族优秀的传统文化，体现历史文化与现代元素的完美结合，让外国人过中国节，让更多的人了解\_\_、了解\_\_、了解中国传统文化。

二、活动时间

x月x日——x月x日

三、活动内容

(一)\_\_景区主题活动

1、对象：所有购票进入古镇景区的游客

2、地点：\_\_镇政府对面广场

3、内容：

(1)端午节相关故事和粽艺展览。

(2)\_\_特产、端午节特色产品展览及传统手工包粽子技艺表演等。

(3)每天两场广场文艺表演，表演\_\_民俗相关的节目。

(4)包粽子比赛。游客可现场报名参与进行包粽子比赛，体会包粽子的乐趣，了解端午节和粽子的故事。

(5)赛龙舟表演。赛龙舟是端午节的必要组成部分之一，游客可观看在漕港河中进行的赛龙舟表演

(6)各景点其他传统节庆项目。

(二)、嘉宾活动

1、对象：嘉宾活动主要针对由有关单位组织的外国游客以及提前预定的团队。

2、时间：10：00~13：00\_\_茶楼。13：30~16：30古镇游览。

3、地点：\_\_古镇\_\_茶楼、古镇。

4、内容

第一部分(20分钟)：来宾从课植园停车场下车，乘船沿西井街→漕港河→\_\_茶楼;民乐四同奏在二楼门厅表演;来宾就座。

第二部分(15分钟)：《端午节故事采风》。以音乐和舞蹈为主要表现形式，编排令中外来宾都印象深刻的故事，通过音乐、舞蹈、戏剧表演等组合，给人全新感受。

第三部分(30分钟)：制作香囊。每位来宾参与制作香囊，将中药和香料放入半成品的香囊袋。在制作过程中，解说制作香囊的缘由，使来宾更深入了解它的作用。

第四部分(30分钟)：品尝粽子。并赠予\_\_地区有名的阿婆茶，享用福有特色的“茶餐。\_\_的粽子闻名遐迩，一定值得品尝，在了解了端午节吃粽子的来历后，品尝粽子一定记忆深刻。

第五部分(30分钟)：体验互动，尝试学包“阿婆粽子。来宾将分组进行包粽子比赛，感受学包粽子的乐趣，对于优胜者将给予奖励。

第六部分：游古镇，看龙舟。

5、费用

嘉宾活动以按团队包场形式为主，每场\_\_元(人数最多为100人)

提供的服务内容包含：

(1)当日免费游览\_\_古镇的所有景点;

(2)嘉宾活动线路免费乘坐游船;

(3)观摩端午节特色活动;

(4)特色茶餐;

(5)赠送每位嘉宾一份具有端午节特色的纪念品。

6、团队特别推荐线路

a、渔米之乡端午游

报价：\_\_元/人(不含学包粽和特色中餐);

导服费：\_\_元/团;

学包粽约\_\_元/人(送五个粽子)，费用自理;

特色中餐标准一般在\_\_元/人以上，费用自理。

b、民俗风情游

(1)线路：\_\_旅游停车场下车→游远古文化展示馆→游大清邮局→经北大街→看龙舟—→游课植园(参观名人展、学包粽或比赛、欣赏评弹表演)→观摩广场主题活动→返回

(2)报价：\_\_元/人(不含学包粽和特色中餐);

导服费：\_\_元/团;

学包粽约\_\_元/人(送五个粽子)，费用自理;

特色中餐标准一般在\_\_元/人以上，费用自理。

注：以上活动由于场地和时间有限，只接受团队预定，欢迎各单位来电提前咨询和预约。

端午节活动的方案 端午节日活动方案设计篇五

一、活动目标

达到三高---------高利润、高营业额、高知名度

二、活动主题

情浓五月天，欢乐过端午。

三、活动内容

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组。

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子里，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满\_\_元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

四、效果预测

(1)提高竞争力

在中国与\_\_相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给\_\_带来了极高的利润，同时也大大的提高了\_\_超市的竞争力，使得\_\_超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

(2)扩大超市知名度

在中国超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得\_\_超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的`销售量。

(3)提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

五、经费预算

(1)端午包粽大赛预算\_\_元

(2)超市内外宣传条幅及海报\_\_元

(3)pop广告牌\_\_个，\_\_元

(4)快讯宣传单\_\_元

共计\_\_+\_\_+\_\_+\_\_=\_\_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