# 端午节主题活动方案策划书(22篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-09-02

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。端午节主题活动方案策划书篇一一、活动时间x年x月x日―x...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**端午节主题活动方案策划书篇一**

一、活动时间

x年x月x日―x月x日。

二、活动地点

x大酒店(中餐为重点推广对象);

三、活动主题

x亲情传，棕香千万家。

四、活动目标及活动宗旨

1、让顾客了解x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。

五、促销对象

主要为端午节期间前来酒店消费的散客、家庭和亲朋好友;

六、活动内容

1、隆重推出三种不同风味组合礼盒品牌粽子：x亲情粽、和谐凤凰粽、团圆风情粽;品牌粽包装及价格：(注意：红酒和红酒开瓶器可跟供应商协商由其赞助)：

(1)、x亲情粽：108元/盒(4个粽子+红酒1瓶+红酒开瓶器1个);

(2)、和谐凤凰粽：168元/盒(6个粽子+红酒1瓶+红酒开瓶器1个+棋牌券1张);

(3)、团圆风情粽：208元/盒(8个粽子+红酒1瓶+红酒开瓶器1个+洗衣券1张+净桑券1张);

2、促销活动组合(以酒店中餐为重点，带动其它营业场所消费)：

1)、中餐啤酒买一送一(指定品牌);

2)、推出多款有端午节文化特色适合家庭聚会的精美实惠“端午团圆宴”，预定“端午团圆宴”送ktv下午场(下午14：00--19：00)，(含茶水10杯);

3)、凡在ktv消费超过1000元者送品牌粽(x亲情粽)1盒，驱邪用品4套;

4)活动期间，购买x酒店办理金卡会员均可获赠(威尼斯风情粽)2盒，驱邪用品4套;原金卡会员购买本酒店粽子一律8折优惠。

3、购买品牌粽

凡现金购买三大品牌粽(任意组合)达到2500元者，可获赠免费标准房一间一晚，加送驱邪用品2套;

4、凡在活动期间在本酒店现金开房3间以上者，可获赠品牌粽。(和谐凤凰粽1盒+端午节驱邪用品3套(驱邪用品为：菖蒲、艾草，佩香囊、加糖黄瓜)

注意事项：

(1)、客人另有需要须购买。请服务员根据客人需要在开餐的时间段内帮客人去中餐厅领取。菜品要把握“地道”、“原汁原味”的原则。适宜家庭聚餐、亲朋好友聚会这类客人的需求，口味要求清淡，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，其间穿插特色菜、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。

(2)、凡在x月x日―x月x日期间各餐厅每桌免费赠送散棕子每人1个、红枣1碟、皮蛋1碟。

(3)、凡在x月x日―x月x日期间入住客房每间房赠送散棕子每人2个、红枣1碟，采取“开房送品牌粽子”。

(4)、凡在x月x日―x月x日期间桑拿、足浴消费均可赠送散棕子每人2个。

(5)、凡在x月x日―x月x日期间来中餐厅用餐的顾客，每个包厢免费获赠五子登科一份，请餐饮部备份。(五子登科成分即：红枣、红糖、咸蛋、粽子、桂圆)

七、端午节团拜

活动时间：20\_\_年x月x日―x月x日。

活动对象：酒店协议单位及私企老板。

团拜方式：由市场营销部牵头，酒店组织部门经理及营销代表对老客户进行拜访。

八、宣传推广

(一)、横幅一条，酒店大门口，内容为：x祝全国人民端午节节日快乐;

(二)、水牌：大堂粽子亭边放1个，中餐厅、桑拿部、娱乐部进门处各1个。

(三)、酒店电梯广告：按实际尺寸，内容为：端午节各部门优惠和价格;

(四)、宣传单张，规格：a4大小，10000张;各部门房间及前台、收银台都摆放有宣传单张，供客人参阅及夹报派送;

(五)、票券，规格：5cm宽，13cm长，名为：x亲情粽消费券、和谐凤凰粽消费券、团圆风情粽消费券，各券首次印刷各为500张，如需增加，内部打印制作;

票券使用说明：

此券仅限购买x品牌粽1盒(篮);

此券不设找赎、现金兑换、不得与其它券混合使用;

此券须盖本酒店财务专用章方可用效;此券最终解释权归本酒店所有。

(六)、巨幅：内容为本酒店三大品牌粽子价格和各部门优惠措施;

(七)、短信：

(1)、x月x日―x月x日期间，在酒店大堂设置一个龙舟装饰台，龙舟两边挂满船桨，龙舟内陈列摆放各式粽子，龙舟后面立一块kt板，(文案为端午的由来)，用于营造端午节的文化氛围，用艾叶和菖蒲、佩香囊作一定的外围装饰;设粽子销售亭一个，名日“x粽情亭”，餐厅专人跟进粽子亭销售粽子情况;

(2)、粽子亭主营：三大品牌粽(x亲情粽、和谐凤凰粽、团圆风情粽)兼营：a、雄黄酒、菖蒲、艾草，佩香囊、黄瓜(加糖)(袋装，30元/袋)b、五子登科(五子登科成分即：红枣、红糖、咸蛋、粽子、桂圆)(袋装，48元/袋);(注：此价格作为参考，具体应跟采购成本核算定价)

(3)、x月x日―x月x日期间，在中餐厅选一空地设置一个形似龙舟的堆头，前为龙头，后为龙尾，龙身堆满各式粽子，龙身贴上一条横幅，横幅文字内容即为本次促销主题：“x亲情传，棕香千万家”。

**端午节主题活动方案策划书篇二**

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\_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(\_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

**端午节主题活动方案策划书篇三**

一、活动主题

万水千山“粽”是情。

二、活动地点

x珠宝店。

三、活动时间

20\_\_年x月x日。

四、活动流程

活动1：钻石粽香传千里免费品尝。

活动时间：20\_\_年x月x日—x日。

活动期间在现场设免费试吃台，x钻石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：x钻石粽香飘千里，情系千万家。

活动时间：20x年x月x日—x日。

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满x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次性购物满x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x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。

活动3：x钻石“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。

活动时间：20\_\_年x月x日(端午节)。

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于x月x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x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x钻石将把你包的粽子于端午节(x月x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x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。

五、活动宣传

1、店企划于x月x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x钻石的促销活动是互利的，积极主动地融入到x钻石的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

**端午节主题活动方案策划书篇四**

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6月\_日。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

端午大酬宾

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、端午大酬宾活动

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；

5、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；

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

1、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》

活动时间：

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18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

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。

**端午节主题活动方案策划书篇五**

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20日(星期六)，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

20\_\_年6月19日~6月21日

三、活动内容

促销过程具体分为节前、节中、节后三个阶段：

1.节前阶段：

一、做好预算

提前做好促销预算，运用运筹学和统计学以及企业的经验等方式合理推算出本次促销活动投入与回报的最优结果。

二、做好宣传

节假日前一个星期开始宣传，方式有pop广告宣传、媒体宣传、彩页宣传等

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\_\_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。

三、选择和布置促销会场

店方对该产品较重视，有较强烈的合作意愿，愿意配合厂方促销、备货、陈列、让利、宣传、定价等(尤对其素有砸价恶名的超市合作一定要小心);人流量大，形象好，地理位置好的地方。在卖场内部可遵循磁石点效应进行布置，要求：突出主题、烘托气氛、吸引眼球、有新意有创意等

四、促销商品仓储存放

找好便于促销的存货点，方便提货、补货，还应注意促销几天的货物安全、保质等方面的问题

五、建立多种促销备选方案，以免突发问题影响促销进展

2.节中阶段：

一、促销活动(三条)

现场粽子促销

活动时间：20\_\_年6月19日~21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)凡是在这些天在该超市购物金额数达到50元即可获得特色粽子一包(奖品可由厂家赞助)依此类推，多买多送

2)并且结合端午节特点，其他一些相关糕点等食品提供特价销售，刺激消费者购买欲望。单品100个左右，其中食品50个，非食品25，生鲜25个。

3)运用一些营销技巧，比如部分商品限时限量抢购，粽子、盐蛋皮蛋礼盒可在端午节前三天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间：6月19日—21日

活动内容：凡在6月19日—21日促销时间内，在本超市一次性购物满55(端午节五月初五)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(价值100元)

第二名：高邮鸭蛋一盒(价值50元)

第三名：真空包装烤鸭一只(价值20元)

浓情55送好礼

活动时间：20\_\_年6月19日~21日

活动内容：凡在活动期间的17：30~21：30在本超市购物满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

二、活动支持

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;

3.节后阶段

一、对本次促销活动进行促销活动工作总结(结合固定程序进行分析)

二、顾客满意度跟踪调查。

**端午节主题活动方案策划书篇六**

端午节的到来又带来一个值得纪念的日子，为了宣扬端午节，提升我们小区的节日气氛和社区文化，特举行这次的端午活动。

一、运动配景

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，富厚业主们精力文化生活，增进邻里和蔼。

二、运动目的

1、为了活泼小区文化气氛，增进邻里之间的友谊。

2、提升物业办事品质。

三、运动主题

粽叶飘香迎端午，幸福协调邻里情。

四、运动组织

总协调：……

组长：……

组员：……

五、介入对象

小区业主、住户、相关单位。

六、运动时间

6月\_日下午14：30—17：00；

七、运动所在

小区广场。

八、运动及具体流程

1、运动流程

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运动停止收尾工作——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个运动横幅，题字：“粽叶飘香迎端午，幸福协调邻里情”。—由\_\_\_装修公司赞助。

⊙发短信通知业主6月\_日的活动及具体时间。

⊙各单位门及通知布告栏张贴通知。

⊙发oa及短信通知各业主及住户。

⊙落实所需的资料与道具，如粽子的相关原料，与食堂接洽锅灶等。

⊙确定介入此运动的人数，并做人员具体分派。

⊙让会包的人当师傅教授教怎么包。

⊙包粽子采取比赛方法，以最终所包粽子数量及质量为平价标准进行最终评比，群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复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。

⊙运动现场拍照留恋。

**端午节主题活动方案策划书篇七**

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：

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(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(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。

**端午节主题活动方案策划书篇八**

＂端午，我们一起做香囊＂活动方案前言农历五月初五端午节是我国的传统节日之一。两千多年来，端午节一直是防疫祛病、避瘟驱毒、祈求健康的民俗佳节。随着生活品质的提高，如何保护和重视传统节日已成为中国人的热门话题，当端午与中秋等中华民族的传统节日被国家列入法定节假日之后，发掘传统节日的内涵，让端午过得更有意义，也成为公众的关注点。

在端午节当天，策划举办＂香囊制作大赛＂，同时定制5000个香囊在主城区各加油站、停车场等向私家车主进行派发。端午节制作、佩戴香囊有避瘟驱毒之义，且在世界上其他国家＂\_\_\_＂暴发的情况下，向私家车主赠送香囊也有特殊意义。

活动主题：端午，我们一起做香囊。

在这一主题涵盖下，本次活动包含两方面内容：

1、香囊制作大赛。5月28日，在某广场组织五个社区居民（60至100名）及自主报名的私家车听众进行香囊制作大赛。在大赛现场设置舞台，进行时长为一个小时的互动节目。

2、向私家车主派发香囊。28日端午节当天，在主城区各加油站、停车场、超市等地向私家车主免费派发香囊。

活动时间：\_月\_月初至\_月下旬，活动筹备阶段。

5月28日，活动高潮，同时举行香囊制作大赛、向私家车主派发香囊两项活动内容。

活动步骤和具体安排：

1、筹备期：

5月初，筹备香囊制作大赛所需物料，含布料、填充香料、包扎线材等；落实好28日广场活动场地。

定制5000只向车主派送的香囊。

2、宣传预热期：

通过频道宣传带，发动各社区居民和私家车听众报名参加香囊制作大赛。

同时，可以展开领取香囊的预报名。

3、广场活动：

时间：5月28日上午内容：在广场进行60至100名参与者的＂香囊制作大赛＂。在比赛进行过程当中，主持人与听众、现场观众进行互动游戏。互动内容可结合商家要求进行。

邀请其他媒体（2家平面媒体、2家电视媒体）报道本次活动。

奖项暂定名为：美感奖、创意奖、制作奖、形态奖、色彩奖、设计奖。

4、香囊派发：

5月28号端午节当日，将赞助企业的香囊送往各加油站及各停车场，现场发放给私家车主，并帮助悬挂于车内。预报名私家车主可以前往指定地点领取香囊。（地点待定）

**端午节主题活动方案策划书篇九**

农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：\_\_花园项目部

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。经研究决定，在传统节日端午节来临之际，在\_\_花园项目部开展古诗文朗诵比赛活动，具体事宜安排如下：

一、活动内容：围绕＂我们的节日·端午节＂为主要内容的古诗文朗诵比赛活动。

二、活动主题：传承文化、热爱祖国、讴歌生活、赞美和谐、拥抱亲情。

三、活动时间：20\_\_年6月23日上午

四、活动地点：\_\_花园项目部

五、参赛对象：全体工作人员

六、评奖办法

1、奖项设立

集体奖4个。一等奖1个（奖励啤酒一箱），二等奖1个（奖励），三等奖1个（奖励），优秀1个（奖励）。

个人奖个。一等奖个，二等奖个，三等奖个（物质奖励）。

2、评委组成及评分办法

评委由\_\_3人组成。

评分方法

①采用100分制评分。

②评委打分汇总后去掉一个分和一个最低分后，求取平均分平均分精确到小数点后两位，若出现同分，则精确到后三位，依此类推。

3、评分项目及标准

（1）进出场（10分）：进出场队形整齐，安静有序，能使用礼貌用语。

（2）精神面貌（10分）：参赛人员服装统一整洁，仪表大方，举止得体，精神饱满。

（3）朗诵技巧（60分）：普通话标准，吐字清楚，语速恰当，声音洪亮；作品感情理解准确，表达自然流畅；节奏张弛符合思想感情的起伏变化，具有感染力；表情与动作的运用恰当。

（4）脱稿（10分）：熟习朗诵内容，能脱稿朗诵。

（5）观众效应（10分）

七、工作人员安排

领导组：（组长）

评委组：

秘书组：

场地组：布置主席台，划分学生场地。）

安全保卫组：（组织安排各校学生就坐，负责安全保护工作。）

后勤组：

摄影：

学生管理：各校安排人员

八、活动要求

1、各校按要求加紧排练，保证朗诵节目的质量。

2、凡要背景音乐应提前告知中心学校，参赛学生服装统一。

3、参加比赛时，各校要安排专人负责学生路上及场地的安全。到达活动地点按指定位置就坐，组织好学生的赛场纪律，确保比赛顺利进行。

4、准时上交参赛名单、内容，迟交按弃权处理。

**端午节主题活动方案策划书篇十**

一、促销时间：6月19日至6月26日，共8天(6月23日端午节)

二、促销地点：\_\_

三、促销主题：

\_\_奶茶，\_\_有理!\_\_奶茶，炼乳味奶香浓醇，口感丝滑，香浓味奶香更浓，香浓幼滑、轻叩心弦!滑糯在口，甜润在心。

四、主题商品：

香浓味\_\_奶茶和炼乳味\_\_奶茶

五、活动背景：

近几年，杯装奶茶的风靡全球，针对这种固体冲调奶茶，娃哈哈和统一进行了品牌战略的升级，研发了瓶装奶茶。

作为饮料行业老大之一的\_\_也不甘示弱，近期在市场上出现了一款pet瓶装奶茶，它是\_\_精心研发的一款“\_\_奶茶”，产品分为“香浓味”和“炼乳味”。

据了解，这款奶茶为了改变统一、娃哈哈的瓶装奶茶二分天下的局面，欲想在这个细分领域分得一杯羹。目前市场零售价也是4元。

瓶装奶茶最大的机会是成为秋冬季节的饮料，以弥补整个饮料行业的空白市场。目前，\_\_\_\_奶茶上市时机不够成熟加之并没有得到消费者的认可，销售不容乐观。

六、活动目的：

最大效果地让顾客了解\_\_奶茶这一产品，提升\_\_\_\_奶茶的认知度、增加销量。改变\_\_二分天下的局面，增加\_\_的市场份额。

七、活动内容：

活动一：“购买粽子、绿豆糕，送\_\_奶茶”

凡购买粽子、绿豆糕的顾客，凭小票加1元即可换购\_\_奶茶一瓶

活动二：“买两瓶\_\_奶茶送精美水杯一个”

活动三：“顾客可参与免费品尝活动，第一件原价，第二件半价”

八、操作流程：

九、广告宣传

促销台、展板、广宣、手绘pop、店内广播

十、准备工作进度表

十一、费用预算

十二、促销效果预估

**端午节主题活动方案策划书篇十一**

夏历五月初五是中国的传统节日------端午节。\"端\"字有\"初始\"的意思，因此\"端五\"就是\"初五\"。而按照历法五月正是\"午\"月，因此\"端五\"也就渐渐演变成了现在的\"端午\"。《燕京岁时记》记载：\"初五为五月单五，盖端字之转音也。\"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。

一、活动主题

我的端午，我做主，给自己一个端午节最棒的礼物。

二、活动日期

6月x日，也就是农历五月初四。

三、活动地点

x大学北区中山园。

四、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。同时通过此次活动让中心成员增进感情，让x大的兄弟姐妹们(尤其是不能回家和家人一起过端午节的人)感受到节日气氛，和家的气息。让每一个参加活动的人过一个难忘，有意义的温暖节日。

五、活动内容

1.了解端午节的由来(用展板展示于活动场地)

(1)端午节的来历;

(2)端午节的节日意义;

(3)全国各地或国外的端午节习俗;

2、包粽子材料：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。

具体流程：

(1)前期准备：联系或委会，借来锅和炉子，并准备好包粽子所需材料;

(2)参加的同学在工作人员的指导下有序的到包粽子场地自己包粽子，每个人只限一个。(此环节进行包粽子大赛，每组10人，包得最快而且可以煮的获胜，有奖品，考虑工作人员人数有限，每次限3--5组一起);

(3)包好粽子后到登记台登记，写下粽子主人的名字(可以是自己，也可以是自己想送的人)，留下联系方式(便于煮好粽子后联系相关人员到现场取);

(4)统一在下午特定时间段来取自己的粽子。

六、注意事项

1、端午节所需资料必须提前做好准备;2、为确保活动顺利有序的进行，活动前作好分区(登记区、操作区、展览区、取物区);

3、登记时要注意，将名字和粽子固定在一起时要注意：

(1)名字不能弄混;

(2)名字固定的方式，用长线把名字绑定在粽子上，煮的时候名字剩在锅外面，不能沾水。

4、取粽子时人可能比较多，容易混乱，将粽子按主人名字进行分类，按汉语拼音排序(a区、b区、c区........)，组织人员到相应区域领取;

5、参与人员不限。

**端午节主题活动方案策划书篇十二**

活动日期：端午节(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。

一、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。

三)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

四)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!

自己的观点。

二、吃粽子

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

三、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。

**端午节主题活动方案策划书篇十三**

一、活动目的

1. 增加客流量，带旺人气，营造节日气氛。

2. 提高销售额，尤其是在节日期间那些关联产品以及对应组合礼品的销售额。

3. 活跃节日气氛，树立品牌形象。

二、活动时间：\_月\_\_日--\_月\_\_日(端午节是\_月\_\_日)

三、活动主题：端午心滋味副标：新概念 欣健康 馨生活释义：绿色健康好食材包出美味新粽子，一家人其乐融融品味粽子的温馨萦绕。

爱上晚风爱上蝉鸣甚至，爱上夏日里阳光的味道食材跃动饭香萦绕燥热隐没一家人的温馨笑声、齐享一切都是美

四、商品、陈列策略

1. 关联陈列：

在粽子陈列的周围，可陈列一些糯米、红枣、绿豆、莲子、冰糖等和粽子相关的食材铺在粽叶上面，以满足那些想自己diy包粽子的顾客，这也是本次活动的主要目的。

这样的陈列也正好符合我们的品牌宗旨原生态好食材。另外可再陈列一两款组合可待送礼。以满足部分送礼需求的顾客，这样全方位满足顾客的节日需求。

① 为满足部分想自己diy包粽子的消费者，也为促进我司相关产品的销量，于是推出活动组合--适合包粽子的干货或食材!消费者可以任意选购几款。

推荐组合名组合产品价格(元)龙禧盛世(咸粽)香菇、薏米、海蛎干、虾仁、干贝、巴西菇瑞祥丰年(甜粽)绿豆、红枣、核桃仁、莲子、龙眼肉、杏仁、葡萄干、银耳

②五月女儿节，系端午索，戴艾叶，五毒灵符。宛俗自五月初一至初五日，饰小闺女，尽态极研。出嫁女亦各归宁。因亦呼为女儿节。\"一般来说，出嫁女归宁时都会带一些礼品。

我们便可利用这一\'归宁\'习俗，促销我们的组合礼品。指引消费者选择我们的养生食材来送礼的意识。(亦可以选择一款五芳斋的礼盒)

2. 季节性商品：

夏季的主推商品可做一些堆头陈列，与主题商品相呼应，满足顾客夏季养生需求。即主要是欲通过此次活动营造气氛提升人流量从而促进我司产品的销量。

夏季养生的主要食材有;银耳、莲子、绿豆、芡实、等五谷杂粮。

3. 粽子陈列：

在店内最显眼的地方做粽子的推头并在店门口摆上展架，粽子集中陈列处要有气氛布置即可。

五、活动内容附：

活动物料：

粽子换购的橱窗贴、组合牌 (在\_月\_\_日前到各门店，提前宣传加强消费者的记忆)粽叶等陈列摆设物

**端午节主题活动方案策划书篇十四**

一、活动主题：浓浓端午情，团圆家万兴

二、活动时间：6月19日---6月24日

三、活动范围：某商务酒店各营业点

四、活动目标及活动宗旨：

活动为期6天，预计实现营销营业额：

餐饮48000元

房务11592元

棋4800元

通过捆绑式营销，带动其他营业点销售额。

五、活动内容：

1、餐饮推出：团圆宴\_\_元起。

2、活动期间：

在餐饮消费满399元，折后送棋室消费代金券10元，以后每超过100元送棋消费或客房房费代金券5元。(金额待定)

b.餐饮推出各种特色粽子，并对客出售(指宴会客人购买带走)。(餐饮提报)

六、活动要求：

1、请各部门、各营业点熟悉活动的时间及内容;

2、请餐饮部制作主题宴会菜谱、各种特色粽子及价格;

3、营销部做好宣传;

七、宣传方式：

1、酒店立牌

2、短信

3、酒店季刊

**端午节主题活动方案策划书篇十五**

一、活动主题：

品味端午传统佳节，体验“多彩”品质生活

二、活动前言：

端午节当天，超市将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

1)活动时间：20175月21日—5月30日

2)活动目的：

①营造节日气氛，从而吸引杭州市民;

②提升品牌形象;

③提高占有率，促进销量;

④使经销商、消费者、本超市达成三赢;

⑤直击竞争对手

3)活动地点：杭州家乐福各连锁超市现场

三、具体活动内容：

1、《猜靓粽》

凡在5月21日—5月30日促销时间内，在杭州家乐福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。

活动方式：

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打折价格或不易分辨的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竟猜;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，使顾客感受到真正的实惠，为节日下一步的销售立下口啤打下基础。

2、《五月端午节，杭州家乐福包粽赛》

1)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;

2)参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。获得前三名的顾客可以获取超市200-300元不等的购物券。

3、与“粽”不同

1)活动时间：5月21日—30日

2)活动内容：凡在5月21日—30日促销时间内，在杭州家乐福各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可在付款处获取一对塑料制的小粽子，凭此参加粽内有奖活动。此活动奖品总价值为10000元。

3)奖项设置

一等奖：热水器1台/5台

二等奖：自行车1辆/15辆

三等奖：精装粽子1盒/50盒

四等奖：价值20元的精美礼品/80份

五等奖：价值10元的精美礼品/120份

4、现场粽子促销

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。

3)由粽子供应商提供相关专业粽子制作人员现场制作现场品尝现场销售。

四、其他相关活动

1、针对特定人群：学生和教师;直接享受一定的购物金额折扣或赠送礼品;

具体内容：凭学生证、教师证购买多彩促销产品可以有8折优惠或送指定的礼品，每张学生证、教师证只能使用一次;

2、针对普通消费者：赠送礼品;具体内容：购买多彩促销产品9折优惠或送指定的礼品;

3、具体方式也可根据不同区域特点而定;

五、相关宣传

1、两款端午粽子宣传旗卖场悬挂宣传;

2、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(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

物质支持:

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只塑料粽模型;

4、pop：风格：喜庆、时尚、年轻、有活力，主体用红色;内容：另外说明;数量：每个经销商柜台、专柜根据具体情况而定;\_架：同pop;包装：采用促销专用装，风格同pop;

人员支持：

人员职责分工：1：负责人：统筹、领导、计划、实施、监督、协调、评估此次活动;

2：物资采购：负责此次活动所需物资的筹备工作，保证准时交货;

3：业务市场人员：负责协调经销商、培训促销员、做好终端铺货陈列以及pop、\_架、宣传资料的及时准确的到位;

4：设计部门：和业务部商讨设计风格、内容，具体负责pop、货架的设计，准时予以交货

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/20店=4000只;

2、《杭州家乐福猜靓粽，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，杭州家乐福包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4、《与“粽”不同》活动：塑料粽每店300只/20店=6000只，奖品由赞助商提供

5、现场促销活动部分的物资与人员由供货商自己提供

费用总预算：

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店500元，费用约10000元;

2、吊旗费用：10000元

五月份促销总费用：约8万元

八、事务流程

1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见：根据各自情况，提供一份详细的促销计划意见书(5月13日完成);

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(5月15日前完成)

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(5月17日前完成);

注：经销商折扣：为提高经销商进货铺货陈列，按经销商的销售促销产品业绩予以销售折扣;

4、物资：pop、货架、包装、其他宣传资料等设计制作于5月16日前到位

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、经销商沟通技巧与细节等做详细说明(5月18日前完成)

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12月8日前完成，对经销商相关人员培训(5月19日前完成)

此次活动为两条线：一是内部物资筹备、人员协调;二是外部经销商沟通协调

九、监督评估

1、对促销的制订、实施、现场、人员、物资等进行有效监督;

2、对经销商执行促销决议效果进行监督;

3、评估促销活动的销售业绩、形象等是否达到预期效果;

4、费用评估;

5、促销礼品发放的细则监督，预防被经销商截留;

6、对促销业绩进行数据分析;

十、备注：

1)包装：采用特定的促销包装，以和其他正常产品区别开来，建议颜色使用红色，以体现喜庆的节日特点，且红色有很强的视觉冲击力;

2)pop、货架、宣传资料：全部使用红色，进一步增强视觉冲击力;促销信息要简单明确

3)所有业务人员、市场人员、经销商业务人员、促销员等要全部进行专题培训，要对进行的促销活动所有细节及相关事项都要掌握;

4)各事务部门须在规定的时间内完成相关事务;

5)完善沟通协调机制;

**端午节主题活动方案策划书篇十六**

一,营销目的

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1日—6月8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;

5)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;

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

1)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:6月1日—8日

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1日—8日

2)活动内容:凡在6月1日—8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;

7)道具要求:气球,挡板,飞镖;

8)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快讯宣传数量;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;

4,《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只.

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

**端午节主题活动方案策划书篇十七**

一、活动主题

端午购物嘉年华送礼献真情

二、活动时间

20\_\_年\_月\_日——\_月\_日

三、活动内容

1、端午节当天，前\_\_名持会员卡的顾客在超市一次购物满\_元，即送粽子一个。

2、投色子、赢鸡蛋

活动期间，超市一次购物满38元，可到投色子一次，并根据所投的点数，获得与点数相同的鸡蛋。

准备大色子一个，直径800×800(白色红字)

准备好鸡蛋票，鸡蛋票种类分别是1个，2个，3个，4个，5个，6个各印刷。

时间安排表：

项目负责部门要求时间

生鲜、外租区特价商品门店不低于30种，每天至少2种排队惊爆价商品\_月\_日前

其他特价商品采配：

1、采配与各店部组长沟通，联系适合各店且有力度的特价商品

2、各店特价不低于\_\_种，每天至少\_种排队惊爆价商品\_月\_日前

3、赠品各门店配合活动使用\_月\_日前

4、拍照营运部\_月\_-\_日

5、dm单页制作营运部\_月\_日-\_月\_日

6、喷绘、写真制作营运部\_月\_日前

7、dm单页发放门店\_月\_日

宣传方式：

1、dm广告：

\_\_超市\_\_\_\_

\_\_超市\_\_\_\_

\_\_超市\_\_\_\_

费用共计：\_\_\_\_

2、喷绘写真

\_\_超市\_\_\_\_写真版\_个费用\_\_\_元

\_\_超市\_\_\_\_喷绘\_个费用\_\_\_元

\_\_超市\_\_\_\_写真\_个费用\_\_元

费用共计：\_\_\_元

3、店外：各店联系供应商进行场外演出、产品展示。

店内：dm单页宣传、堆头、海报宣传活动期间。

**端午节主题活动方案策划书篇十八**

\_\_甜品店位于\_\_超市后面，是餐饮、茶艺的休闲场所，共有上、下两层，楼上主要用于餐饮、棋牌、娱乐等活动，楼下主要用于茶艺、餐饮、休闲活动，主要消费群体为政府、企事业单位人员、私企老板等消费群体，为回馈广大新老顾客一直以来对\_\_的支持与关爱，\_\_特别举办多项促销活动，具体方案如下：

一、目的

(1)节日开展促销，提高甜品店营业额

(2)为\_\_“低价让利”宣传造势、提高甜品店知名度及品牌形象

(3)加强与老顾客的互动交流，促进客我关系，进一步加强

(4)吸引人流量，开拓客源，逐步培育忠实顾客与消费者

二、宣传策略

(1)大门口制作活动宣传展板

(2)店面门口led灯展示相关促销活动

(3)短信通知会员用户

三、促销活动

活动主题：品味出粽、与众不同

活动时间6月9日至6月12日

活动内容：

活动一、端午活动期间，全场\_\_享受8.8折，vip客户享受8折。

活动二、端午活动期间，凡在本店卡座消费满68元以上者均可赠送小吃两份。消费满98元，赠送精美端午粽一份，小吃两份(香烟、槟榔及特价消费除外)。

活动三、端午活动期间，凡在本店包厢消费者均可获赠精美端午粽一份，小吃两份，提前预定包厢还可额外获赠特色水果盘一份。

活动四、活动期间，享受大厨精湛手艺，每日推出12元特价菜，低消费高享受。

活动五、凡在活动期中到店消费的vip客户可获赠精美礼品一份

四、操作流程

步骤一：由收银或领班查验消费清单所购买商品是否在活动范围之内(香烟、槟榔及特价消费均不在活动范围内)

步骤二：符合条件者由收银或领班签字确认。

步骤三：确认赠送礼品并发放顾客

五、活动支出预算

根据御茶坊日均客流量及日均营业额小吃赠送预估在20份左右，每份成本价2元2\_20=40元、棕子每份四个成本价预估6元 6\_10=60元特色水果成本价3元 3\_10=30

vip客户每日5份，每份20元 20\_5=100元 每天预估成本大概在230元左右

230\_3天活动日=690元左右。

**端午节主题活动方案策划书篇十九**

活动背景：端午节是中华民族古老的传统文化节日之一，赛龙舟、吃粽子、挂艾草、佩香囊等习俗已成为端午节的标志被传承下来。在民俗文化领域，中国民众把这些习俗与纪念屈原联系在一起。该节已于20xx年入选世界人类非物质文化遗产代表作名录成为中国首个入选世界非遗的节日。

一、活动主题

弘扬传统文化，情系源大端午

二、活动目的与意义

为了热烈庆祝端午节的到来，继承文化遗产，弘扬民族精神，丰富员工的文化生活，源大企业将举办一次大型的端午员工活动

三、主办单位

温州源大人力资源服务有限公司

温州源大创业服务有限公司

温州瀚德信息咨询有限公司

温州市瀚德职业培训学校

四、承办单位

温州源大企业内训小组飞跃队

五、活动时间、地点、参与人员

活动时间：x5年6月19日(农历五月初四)，下午16:30-17:30 活动地点：源大创业园四楼多功能厅

参与人员：全体员工

六、活动内容

1、 端午节小知识pk

4队各派4名成员参赛，比赛环节分：固定答题与抢答题，分高者胜

2、 编蛋袋比赛

4队各派4名成员参赛，两人拉线，两人编织，以完成速度评委

1.2.3.4.5.6.7.8分，由评委对蛋袋进行评分，分数分别为1.2.3.4.5.6.7.8分。综合得分最高者胜。

3、 包粽子比赛

4队各派4名成员参赛，每队完成2种粽子的包扎---豌豆，蜜枣。各包2个，优先完成者胜

最后综合3项比赛得分，分高者胜。1.2.3名在内训小组里分别加5.3.1分，最后一名的小组得鼓励奖，谢谢参与!

4、 分发端午节福利品(附件一：福利品方案)

5、 活动结束，领导最后致辞。

七、活动宣传

为确保活动取得良好成效，活动开展前一周向员工推广该活动，要求员工提早做好工作安排，确保出席率100%

八、活动预算

1.豌豆，蜜枣若干,咸鸭蛋若干

2.大脸盆4-6个：放糯米(可向员工或者楼下食堂借用)

3.不锈钢大碗若干：放馅料(可向员工或者楼下食堂借用)

4.彩色棉绳若干：编织用

5.粽叶、棕绳若干

6.以上所有费用控制在300-400元。

九、需协调事项

会场布置：电脑，音响，桌椅，话筒，ppt等 食堂协调：帮忙加工粽子 卫生协调： 主持人，秩序维持人员，摄影，评委

**端午节主题活动方案策划书篇二十**

端午是传统的重要节日，也是每一年吃粽子的好时节，趁着这个时候正是好好做一次活动推广酒店声望的大好时机。

一、时间

国家法定节假日x月x日—x月x日。

二、地点

1f帝廊，六楼x。

三、活动目标及活动宗旨

《乙卯重五》

重五山村好，榴花忽已繁。

粽包分两髻，艾束着危冠。

旧俗方储药，羸躯亦点丹。

日斜吾事毕，一笑向杯盘。

陆游这首”乙卯重五诗”描写了当时的人们在端午节这天的生活习俗。吃了两角的粽子，为了是这一年平安无恙。今年的端午节，x酒店也特此为您的探亲，访友准备了精美的礼篮粽子酒店端午节全场赠送惊喜多多!

四、营销对象

端午节期间的会员、散客、家庭、亲朋好友。

五、主题

“万水千山“棕”是情，x酒店邀您共享端午美食节!”活动主题标新立异，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、客房部活动期间采取“订房送礼蓝优惠卷”的经营策略，毎现金开房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“棕”是情，x酒店邀您共享端午美食节!的主题开展如下促销活动。

1)、活动期间6楼x菜金享受九折优惠。单桌消费20\_\_元以上送新派粤菜一款，(赠送菜品不含高档海鲜、燕鲍翅、煲汤、烟酒等)。

2)、西餐厅推出以下优惠：a.节假日期间来餐厅就餐者三人以上(含三位)免一位;

b.活动期间，特色下午茶享受两位免一位优惠。

c.凡来西餐厅就餐者每桌赠送餐劵一张。(凡收到餐劵的客人，要全部把个人的各项信息入入部门或者酒店的客人信息库包括名字和电话，为以后的推广服务)

3)、将于六月4日举办第二次“icanbeachef”活动。餐厅现场由西厨饼房厨师长亲自演示制作粽子。届时参加的客人可以在“亚洲餐厅”亲自体验制做粽子的乐趣。

4).康博端午粽10元/个，90元/篮。

4.活动时间：20\_\_年x月x日—x月x日

晚餐：18：30-21：00rmb98元/位

地点：x酒店一楼西餐厅。

预定电 话：x。

七、经费预算及广告策划

1、电视及radio宣传及滚动式播放，预计￥1000元;

2.宣传资料。单页500张费用￥450元;

3.各报纸，报刊等;

4、所有的手机尾数带6、8、9用户以及会员地毯式短信覆盖。预计发10000条，预计￥300元。

附短信内容：

①“万水千山“棕”是情，x酒店邀您共享端午美食节!”x酒店端午节全新推出健康粽子礼盒，预定电 话x。

②采一束避邪的艾叶挂在门口，蒸一锅香甜的粽子放到餐桌，打一壶馥郁的醇酒盛满酒杯……最重要的是，把我的祝福带在身边与你一同分享这美好的端午时光，x酒店祝您及家人端午节快乐。

八、预计收入

300个x0元/个=￥3000;

100篮x0元/篮=￥9000;

dinner：￥98/位x0/人=￥5880;

total：￥5880x/天=￥29640。

九、其它在6月10日前应完善和配套的工作

1、所有端午节印刷品设计印刷完成;

2、优惠卷发放的管理由财务部制定完善;

3、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成;

4、粽子礼盒采购及包装。

**端午节主题活动方案策划书篇二十一**

重庆大学:国学会

一.序言

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”——屈原

冬去春来，春去夏至，又是一年一度的端午节。此时，我们又想起了汨罗江畔的那位故人。不愿与世俗同流合污，不愿与小人苟且。他用自己的方式表达了对君主的忠心，对世俗的厌恶。他想用那滔滔汨罗江水保持自己的清白，洗净世俗的浑浊。

虽然他不在了，但是他的精神、他的忠贞留在了人们的心中，每年的端午节，人们都会以吃粽子，赛龙舟等传统形式纪念。今年，在端午节到来之际，我们提出了此次活动，旨在以我们的所学和自己的方式来庆祝端午,怀念屈原，让今年的端午节过的更有趣、更有意义、更回味无穷。

二.活动形式：“书楚辞，送粽子”

三.活动时间:5月27日上午11:00点至下午13:30

四.活动地点：一食堂广场

五.活动目的：庆祝端午，缅怀屈原;丰富同学们的文化生活;传播国学文化

六.活动流程：

1、活动之前准备：笔，墨，纸，粽子，还有当天要用的桌椅(向国画班借用)(5月25日前完成)准备好各种书法形式样品(斗方、条幅~~等)宣传部制作科在5月15日前将海报做好。

2、宣传：5月21日至5月23日三天在各宿舍楼下贴小海报。5月21日开始至活动当日在综合楼前摆放大海报.

3、活动当天：组织部早上十点20分，在一食堂广场集合，布置场地，需写字桌子两张，发粽子桌子一张，整理作品与裁纸桌子一张，共四张。

4、活动当时：

a:每个桌子两人，两张写字桌，一张发粽子桌，一张物品整理。需8人至10人。

b:新闻科的同学必须到场，摄影。

5、具体形式：即参与者任选一段与端午有关的诗词歌赋，将其用毛笔写出，即可获赠粽子一个。(注：参与者可用不同的字体书写，一种字体一个粽子。)

6、活动后期：活动结束后新闻组在当晚21：30以前将新闻稿图文资料与活动照片整理好后发给摄联办公室。

财务科在\_月\_日前整理好发票与财务清单，\_月\_日上报社联。

综合科将资料备份，网络科将活动信息发布在国学会博客里。

七.活动预算：

1、粽子：由医疗普及协会承办，国学会不出费用

2、毛笔，墨盘,笔洗,毛毡等从国画班借用，不需费用(5月25日前借好)

3、宣纸(大小四尺)：40张\_2.5=100元(一张2.5元)

4、墨水(一得阁牌)：2瓶\_8=16元(一瓶8元)

5、小海报：25张\_2=50元(一张2元)

6、大海报(90cm\_120cm)：一张20元

总计：186元

结束语：

虽然此次活动时间不长，但活动的意义是显著的。此次活动会给同学们留下深刻印象，使之对国学有更多的了解。“书楚辞，送粽子”让同学们多一些见闻，多一些收获，也将为同学们提供一次展示自己书法造诣的机会。希望这次活动能给同学们带来更多的乐趣——展示才华，喜获粽子。

**端午节主题活动方案策划书篇二十二**

以端午节为契机，大势宣传餐饮新出品(粽)、瀛和铁板烧、大堂吧试营业等信息，挖掘市场销售潜力，电话联络或拜访团体客源，增加团体、家庭订购份额，通过粽文化的渲染，浓厚端午节气氛，提高餐饮食品牌知名度，对六月餐饮营业冲刺开启前奏。

目标：做旺西餐(铁板烧、大堂吧)，仅粽子销售额力争达到5万元。

主题：粽香传情香飘万家

时间：5月28日端午节(促销时段：5月25日28日)

一、策划思维出发点：

1.人人都过端午节，但知道端午节和粽子的来历没有几人。

2.思乡怀古，纪念屈原，也是一种爱国主义的传统教育。

3.金至尊粽子食品是来自历史发源地洞庭湖汨罗江畔的传统工艺，厨艺正统、风味独特、源远流长。

4.时下富贵客源以本地人居多，广东人最讲迷信、避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，至尊粽有此功效：益智、驱邪、避邪、润五脏。

5.根据粽子的配料和成分，功效、吃法各有不同，老人润五脏，中青年扶正驱邪、儿童益智，因人而异、各取所需，购有所值，食有所益。包粽比赛，吸引参与。

6.通过电视广告空中轰炸，金至尊龙船出水激起百丈浪花(动画)，引起百家瞩目，近悦远来。

二、宣传措施：

1.印制宣传单、粽券各20\_\_份，单、券合一页，节省印刷费用，策划部设计制作。(价格1500元，5月23日到货)

2.制作大型龙船一个，放置西餐展台;配文字：粽行千里，香飘万家。

3.广告展架2个，宣传端午节来历、粽的特色、品种等，图文并茂。

4.设粽子展示柜、设现场销售点：冰柜储存粽子。

5.对所有粽子，密封压膜包装，印金至尊质检标签、更显高雅，设计礼品手提袋，待议)

6.宣传横幅：

(1)粽香千年，驱邪益智，香飘万家!

(2)快乐端午、健康美食相约金至尊!

(3)政府防流感指定饮品大堂吧免费享用!

7.宣传单派发方式两种：

a、跟报刊发售点联系，拿20\_\_份粽子宣传单夹在报纸中派发。

b、各部门前台派发。

8、演艺大厅led推介、主持人宣讲(端午节活动)。

9、短信宣传10000条、电视广告4天(播20次)

三、西餐出品销售价目

端午节家庭套餐(含粽子)：粽子种类及价格：

大堂吧酒水价目：铁板烧促销价目：

(均由西餐部拟定报总办、同时做餐牌)

四、销售措施：

1.粽券派发方式：拿4万元粽券分派各营业部门友情销售。(餐饮部出计划)

2.天虹商场设点销售(销售部安排)

3.大堂吧现场销售

凡订购20只以上,可享9折优惠

凡订购30只以上,可享8.8折优惠

凡订购50只以上,可享8.5折优惠

凡1人购粽券1套(6张)，可免费现场吃粽子。

6只为1套/打，1人现场(买单)吃粽子一打以上，再吃不要钱。

五、5月28日端午节西海岸大堂吧试营业活动

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛5月2528日，西餐部大堂吧促销粽子，同时组织客人举行现场包粽比赛，让客人体验包粽之乐趣，优胜者可享赠当晚入住客房特价(268元/当晚)，或送粽子一串红酒一盅(预计10份)。

2、娱乐千人粽子宴5月2528日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部部编演《端午纪念屈原》的特别节目(员工饭堂加粽一个)。

3、端午节健康饮品大赠送各部门发行免费糖水券、美容花茶券、防流感健康饮品券：指定在大堂吧享用;

六、费用计划与效益预测：

广告印刷费用1500元、电视广告费用(含日本料理铁板烧宣传)4000元。效益预测：只要营销到位，突破目标任务应该不成问题。

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