# 最新端午节促销活动方案策划 端午节促销活动方案活动背景(五篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-19

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。端午节促销活动方案策划 端午节促销活动方案活动...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**端午节促销活动方案策划 端午节促销活动方案活动背景篇一**

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：20\_\_年6月1日—5月10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6月1日—5月10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：6月1日—5月10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

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;

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

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6月1日前完成，对经销商相关人员培训

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。

端午节促销活动方案策划 端午节促销活动方案活动背景篇二

\_\_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、活动目的：

1、为庆祝端午佳节，以低价让利、情感述说、活动互动等活动来营造节日氛围，提高商场美誉度;

2、扩大顾客活动参与度，寓教于乐，进一步推广娱乐营销，让顾客尽情参与到活动中来，引起情感共鸣，拉近商场与顾客间的距离;

3、通过各项活动，吸引人气，拉动销售，增加商场效益，提升员工士气。

二、活动时间： 6月9日—13日

三、活动主题： 五•五端午 “粽”情重义

四、活动方式：

真情一：真情相聚 佳节共度(6月10日—11日)

凡活动期间开店的前100名顾客，每人赠送端午节大礼一份。礼品为棕子及精美礼品一份，数量有限，送完即止。

真情二：深深父爱 字字真情(6月9日—19日)

1、为庆祝6月19日，特举办父亲节征文比赛，文稿要求情真意切，有感而发，以表达对父亲的深深爱意，体裁、字数不限，文稿邮寄(或email)至以下地址;

2、地址：海南三亚市\_\_河西路商场购物广场，邮编：57200; email:略;奖项设置：一等奖(1名)：奖高档衬衣一件;二等奖(2名)：奖领带一条：三等奖(3名)：奖皮带一条;参与者均有豪礼。

真情三：亲情陆地龙舟赛 全家老少齐欢乐(6月11日)

1、为突出传统端午节日特色,融洽家庭亲情关系，促进家庭和谐，6月11日晚8：00举行”亲情陆地龙舟赛”。

2、活动办法:将两人捆在一起(两人关系为亲情关系),比比那队家庭组合最先到达终点即为获胜!每轮合由4组家庭比赛，共2轮，每轮冠军奖电饭锅1个。

3、报名时间: 6月8日~11日晚7点，报名地址：商场一楼总服务台 电话：略

真情四：浓浓思乡情 乡音大比拼(6月11日—12日)

1、凡参与者必须用方言来表现才艺，表演项目可为唱歌、相声、小品等，可对歌词、台词进行部分更改，但整首歌曲须用方言表达，以表现家乡特色，报名时间：6月8日—12日。

2、以现场投票方式评出方言才艺奖1名，奖200元现金券，参与者奖礼品一份。

真情五：激情端午节 5天娱乐秀(6月11日—15日)

1、6月11日—15日，广场连续5天举行大型文艺晚会，以庆祝端午佳节。

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四

端午节主题：万水千山“粽”是情

活动1、宝利来钻石粽香传千里免费品尝

活动时间：\_年5月24日—31日

活动期间在现场设免费试吃台，宝利来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：宝利来钻石粽香飘千里，情系千万家

活动时间：\_年5月24日—31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。

活动3：宝利来钻石“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行

活动时间：\_年5月31日(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5月15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。

端午节促销活动方案策划 端午节促销活动方案活动背景篇五

一、活动时间：

6月20日—22日

二、活动内容：

凡在6月20日—22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。

三、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。

1、《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。

2、《五月端午射粽赛》

1)活动时间：6月20日—22日

2)活动内容：凡在6月20日—22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。

四、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。

五、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;

六、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。

七、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

</span

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