

端午节促销活动策划方案

端午节促销活动策划方案（通用 12 篇）

为了确保活动顺利进行，往往需要预先制定好活动方案，活动方案是从活动的目的、要求、方式、方法、进度等方面进行安排的书面计划。那么优秀的活动方案是什么样的呢？以下是小编收集整理端午节促销活动策划方案，欢迎大家分享。

端午节促销活动策划方案 篇 1

一、营销主题

“夏日新选择，感受 0° C”

二、工作思路

以两个节日为工作核心，全力做好节日特色销售，推出 2 期特价商品促销，6 月份销售计划。

三、销售指标

6 月份计划完成万元，力争完成万元。

四、具体节日

1、6 月 1 日——儿童节

2、端午节 6 月 20 日

3、父亲节 6 月 21 日

五、营销工作具体安排。

全力抓好 2 个节日的营销活动

第一阶段：端午节促销

促销主题：端午特卖情系万家

促销时间：6 月 19 日——22 日

具体安排：

1、DM 海报商品 90 种海报印刷 3000 份

一层食品 40—50 种

商品谈判范围：端午特色商品，应季商品，（敏感商品要求不少于 10 种）。

二层百货 30—40 种

商品谈判范围：夏凉应季用品，清洁防晒(敏感商品要求不少于 8 种)

三层服装 10—20 种

要求各采购 6 月 19 日(星期五)中午 12：00 以前将特价商品明细交企划部排版制作海报，按期未完成将以工作失误进行相应考核。

2、促销活动

主题：情浓端午粽香(纵享)快乐

时间：6 月 20 日

促销活动：一次性购物 50 元以上，凭单张购物小票，可参加本店举办的“情浓端午粽香(纵享)快乐”包粽子活动，在规定时间内包多少送多少。(详情参见店外明示)。

端午节促销活动策划方案 篇 2

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 xx 年 5 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竞猜;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碑打下基础。

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;

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 、 x 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；

端午节促销活动策划方案 篇3

活动时间：

20xx年6月14日~6月20日

活动主题：

XXXX

活动背景：

每年的农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、艾叶，薰苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，薰苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

一、卖场布置

1、场外布置

- 1、营销店各制作横幅一条，悬挂于 xx 店店招下。
- 2、门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2、场内布置

- 1、商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。
- 2、对主通道重点布置，可用气球悬挂（见附图）。
- 3、专区可用粽子悬挂成形状（如端午节快乐等）

二、商品促销

1、商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放 2—6 个粽子堆头；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 2—6 个粽子堆头销售；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；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）

2、商品特卖：在促销期内，粽子和其它节日相关商品（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；

3、商品要求：

3.1 相关促销商品品

商品不低于 20 个（食品生鲜 15 个，生鲜 5 个）；

3.2. 商品价格普遍低于市场价；

3.3. 同类商品选择价格较低商品；

3.4. 跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下（红色字体为重点推荐商品）：

食品类

散装粽子包装粽子包装糯米散装糯米火腿肠花生红豆；

绿豆芝麻五香粉花椒白砂糖食盐红枣；

食用油麻油虾仁黄酒红酒米酒鸡精；

糯米酒甜酒啤酒红心咸蛋松花蛋咸鸭蛋鸡蛋；

生鲜类；

五花肉鸡肉牛肉虾肉豆制品汤料紫菜红枣蜜枣豆沙苏打粉。

三、团购业务

1、端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2、端午节前期 xx 科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3、xx 店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友（18 岁以下）赠送价值 10 元左右礼品一份。

营销活动

活动主题：龙飞凤舞粽行天下

活动时间：xxxx

活动内容：

凡在 xx 超市购物满 36 元（500 平方米购物满 28 即可）为底限，如购物 37 元即可赠送端午粽子 1 个，

购物满 38 元送粽子 2 个，依次类推，最多限送 15 个，即需要购物满 51 元方可赠送 15 个粽子。

操作事项：

1、本次活动前 5 天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。

2、活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。

3、粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。

4、活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，（收银小票及顾客登记表）。

费用小计：（略）

端午节促销活动策划方案 篇 4

一、促销目的

二、促销内容

1、买粽子送咸蛋、购物折扣券

购买 30 元以上粽子或咸蛋送价值 3 元的咸蛋以及 8 折单品当日折扣券一张。

购买 100 元以上粽子或咸蛋送价值 10 元咸蛋以及 7 折单品当日折扣券一张。

顾客在使用折扣券进行交付的时候，询问顾客购买这一物品是否与端午节有关，是否是为了过端午节而选择买这个物品，为什么，并告诉他们，他们的回答将以匿名的形式在超市广播中播放（折扣券上已经注明该活动方法）。如果确与端午节有关，则在折扣券上记下原由。

2、超市广播播放“你的端午怎么过？”节目

在超市广播中介绍端午节的来历。播放从顾客那里搜集到的、有趣的回答以匿名的形式播出。并且在广播中播放从超市员工中搜集到的类似的关于在本超市选购物品用于庆祝端午节的回答。

从而一方面告诉顾客大家都在怎么过端午节，另一方面提醒顾客端午节来了，我们都可以买点什么来过端午。

三、整合促销

1、媒体

在音乐交通广播频道等类似的交通通讯媒介，每天滚动播出促销广告，时间为端午节前 30 天，每天播出 10 次，15 秒/次。

2、站内广播

从卖场开业到打烊，不间断播放“你的端午怎么过？”节目，介绍端午节的来历，介绍促销活动简况，播放从顾客那里搜集到的、有趣的回答以匿名的形式播出。并且在广播中播放从超市员工中搜集到的类似的关于在本超市选购物品用于庆祝端午节的回答。节目时间每次5~10分钟，每次间隔5分钟播放音乐。

3、卖场布置

1) 场外：

- a.在超市大门入口处、寄存处，用万通版制作端午促销活动宣传。
- b.在墙柱上进行包装，贴端午节的彩页

2) 场内：

a.在整个卖场上空，悬挂粽子、咸蛋公司提供的宣传悬吊品和活动自制悬吊品等。

b.在粽子区，即折扣券发放区，用幕布、万通版、自贴纸等着重制作活动宣传以及粽子、咸蛋公司的促销宣传。

4、其他支持

卖场一楼药品店让利15% 特价销售。

团体购满3000元或购买粽子或咸蛋数量达20盒，可享受免费送货。

四、促销费用

1、媒体广告费：0.6万元

2、咸蛋、小礼物系列赠品：6万元

3、场内、场外布置费：0.5万元

4、折扣券制作：0.1万元

共计：7.2万元

五、具体作业

1、媒体广播频道的15秒广告，由公司委托可靠广告公司制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容；预定在促销活动开始前三天完成。

2、场内广播的广播稿由市场部来提供和实时更新。

3、场内、外布置的具体设计应市场部、企划部负责，公司可以制

作的，由美工负责，无能力制作的，由美工联系外单位制作，最终的布置由美工来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置于促销活动开始前一天完成。

4、采购部负责引进粽子、咸蛋厂家，粽子厂家收取 500 元以上促销费，咸蛋厂家收取 300 元以上促销费。同时负责制订粽子、咸蛋价格及市场调查计划，在促销活动开始前半个月完成相关计划。

端午节促销活动策划方案 篇 5

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：

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，将粽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，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。
- 2.由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。
- 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，将所完成的粽子送给养老院、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而定)

(二)端午飘香、钓香粽比赛

活动时间:

活动地点:

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内,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 x 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

端午节促销活动策划方案 篇 6

活动目标:

达到三高-----高利润、高营业额、高知名度

活动主题:

情浓五月天，欢乐过端午。

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，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满 100 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

效果预测

(1)提高竞争力

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛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

在中国沃尔玛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，使得沃尔玛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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/188014070140006141>