

# 2023年端午节商场活动策划书 商场端午节活动策划(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 端午节商场活动策划书篇一

6月1日—6月8日《端午节靓粽，购物满就送》

1， 端午节靓粽，购物满就送

2□xx猜靓粽，超级价格平

3， 五月端午节□xx包粽赛

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xx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4x6个粽子堆头；

### 3，商品特卖

#### 二)活动促销

#### 1□□xx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xx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，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

#### 2， 《五月端午节□xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客反响强烈，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xx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：

7) 道具要求：气球，挡板，飞镖；

8) 负责人——由店长安排相关人员.

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.

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；

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□□xx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□xx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

## 端午节商场活动策划书篇二

6月1日—6月8日《端午节靓粽, 购物满就送》

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2, xx猜靓粽, 超级价格平

3, 五月端午节, xx包粽赛

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xx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, 商品特卖

### 二) 活动促销

#### 1,《xx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xx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, 使顾客感受到真下的实惠, 为节日下一步的销售立下口碑打下基础.

#### 2, 《五月端午节,xx包粽赛》

1) 我司去年已经举行过, 顾客反响强烈, 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xx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:

7) 道具要求: 气球, 挡板, 飞镖;

8) 负责人——由店长安排相关人员.

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.

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;

2, 《xx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,xx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

以上方案,妥否敬请领导批示:

## 端午节商场活动策划书篇三

xx月xx日—xx月xx日

1,端午节靓粽,购物满就送

2,xx猜靓粽,超级价格平

3,五月端午节,xx包粽赛

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xx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, 商品特卖

### 二) 活动促销

#### 1, 《xx猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间: xx月xx日—xx日

2) 活动内容: 凡在xx月xx日—xx日促销时间内, 在xx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, 使顾客感受到真下的实惠, 为节子下一步的销售立下口碑打下基础.

#### 2, 《五月端午节, xx包粽赛》



1) 我司去年已经举行过, 顾客反响强烈, 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: xx月xx日—xx日

2) 活动内容: 凡在xx月xx日—xx日促销时间内, 在xx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:

4) 道具要求: 气球, 挡板, 飞镖;

5) 负责人——由店长安排相关人员.

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2, 我司xx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xxx店, xxx店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.

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;

2,《xx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);

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xx元, 费用约xx元;

2, 吊旗费用:xx元

x月份促销总费用:约xx元

小组成员对该促销方案的一些看法和建议:

**XX:**

1. 方案中, 活动实施的人员分配不够明确具体.

2. 零售企业促销预算包括两项内容, 一是需要资金量, 二是资金的来源. 但本方案中, 第七项费用预算中, 并没有明确资金的来源. 除此之外, 还要注明活动中要注意的事项, 比如, 在进行场外促销时, 尤其是客流量高峰期和客流较集中的地方, 要注意防损, 包括时刻提醒顾客看好个人财物; 促销粽子期间, 要注意冷柜的安全使用事项. 还有, 活动期间种种突发事件的即时处理.

**XX:**

这个促销方案有几点做的不好:

1. 促销场地的布置不够灵活, 没有根据商场的不同设计方案, 有一些场地不允许这样布置, 反而这样做了, 可能会影响人群量和销售量.
2. 猜粽品牌这项, 是可以让顾客更了解公司品牌和形象, 但是活动之前让顾客了解粽的品牌, 这样会更有效果.
3. 当天应该雇用一些兼职人员来帮忙.
4. 预算之前应该在市场上调查一下, 才估计比较有真实性, 可行性.

**XX:**

虽然主题是端午节, 但是为吸引更多顾客的来临, 应该让各专柜也一起参加这次活动, 可以通过打折促进整个活动的气氛. 每天活动结束后, 应清点礼品数量, 粽子数量等, 作为一个活动记录.

**XX:**

促销活动中要注意事项: 促销商品是否齐全, 数量是否足够; 出售场所人员是否均了解促销期限及做法.

最后, 在促销活动后, 零售企业要做好促销活动成效评估, 通过总结评估本次促销活动的效果, 记录活动中的成功与不足之处, 改善缺点, 以便下次促销工作做得更好.

**XX:**

注意事项: 用电安全, 兼职人员的培训及礼貌用语的使用, 活动区域的卫生, 和活动后的善后.

## 端午节商场活动策划书篇四

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。

增加人气，提高销售额

端午飘香，粽是情

XX年X月X日XXX日

有限公司

购物广场

(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。

## (二) 购物送xx粽

具体操作：

一凡活动期间在人人乐购物满200的就送xx粽五条，满xx送八条，满xx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xx送的名额为x□满300送的名额为x□满xx送的名额为xx□

1、店企划于6月3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。

## 端午节商场活动策划书篇五

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。

6月9日x13日

## 五五端午“粽”情重义

真情一：真情相聚佳节共度(6月10日x11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。礼品为粽子及精美礼品一份，数量有限，送完即止。

真情二：深深父爱字字真情(6月9日x19日)

2、地址：海南三亚市xx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)：奖名牌领带一条;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x12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x12日。

2、以现场投票方式评出最佳方言才艺奖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x15日)

1、6月11日x15日，广场连续5天举行大型文艺晚会，以庆祝端午佳节最后时段成交。