

最新端午节营销活动策划书 端午节促销 策划方案(通用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

端午节营销活动策划书篇一

3、《五月端午节[xxx]店名)包粽赛》活动：粽子散装米每店200斤；

4、《与“粽”不同》活动：塑料粽每店200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，

2、吊旗费用：500元

端午节营销活动策划书篇二

20xx年6月

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

20xx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;

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。

三、 选择和布置促销会场

四、 促销商品仓储存放

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□20xx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□20xx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。

等等

费用预算

1

前言

粽子是中国历史上迄今为止文化积淀最深厚的传统食品，是中华民族饮食文化上的一朵奇葩，数千年吃粽子、划龙舟、忆屈原的传统习俗，不仅丰富了中国人的文化生活，而且折射出中华民族以粽子为媒祈盼国泰民安的美好愿望。

五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、挂艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。抓住这一节日的促销契机，超市策划了本次促销活动。

2

3

目录

一、市场调研分析

这次端午节的集中销售在，主要的竞争对手不是那种大型的粽子节，那些都是些大的食品公司或者商贸公司在做。跟附近的超市相比，本店的粽子更贴近于家庭生产，生产商消费者相对更了解，更能博得消费者的信任，而且价格及各种促销也相对较灵活。但由于有几家粽子店已小有名气，但也仅限于小范围内，因此面对从各地来的消费者，我们可以通过加大宣传来增加销售，提高知名度。

二、促销目标

- 1、为庆祝端午佳节，以低价让利、情感诉说、活动互动等活动来营造节日氛围，提高店铺美誉度。
- 2、扩大顾客活动参与度，让顾客尽情参与到活动中来，引起情感共鸣，拉近商场与顾客之间的距离。
- 3、通过各项活动，吸引人气，提升店铺的来客数，拉动销售，提高店铺的经营效益。

三、促销提案

- 4、促销产品 嘉兴系列粽子、五芳斋系列粽子
- 5、促销方法 优惠券、价格折让

四、活动安排：

活动一、免费试吃 1、活动时间

2、活动形式：凡进入本超市的顾客在粽子促销区域可以免费试吃，我们退出了各种口味的粽子。 3、活动要求：

4

(1) 此活动为必须执行活动；

(4) 通过dm单、店内活动信息板、店内广播对活动进行宣传。

活动二、满额就送 1、活动时间：

2、活动内容：凡活动期间在本超市一次性购物：满38元九送美味粽1个（价值2元/个，限500个）；满88元送雨伞1把（价值10元/把，限200把） 3、活动要求：

(1) 此活动为必须执行活动；

(3) 团购顾客、烟酒、粮油不参与此活动。 4、费用预算：

活动三、粽子文化节开幕式

5

君华销备字[20xx]58号

呈：酒店领导

致：各部（室） 由：市场营销部

时间[20xx年4月27日

事由：关于端午节促销活动方案 5月28日（农历五月初五）是中国传统节日端午节，为促进酒店经营收入的提升，酒店拟以端午节为契机推出华天粽促销活动，具体内容如下：

一、活动目的：通过活动的推出，营造酒店浓郁的节日氛围，给市民带来节日的特别问

候，同时为酒店餐饮创造营收的新亮点。

二、活动主题：华天粽 端午情

三、活动时间□20xx年4月28日-5月28日 四、促销措施：

二) 销售政策

一次性购买金额达5000元以上，享受9.5折优惠，赠送标准客房一间； ? 一次性购买金额达10000元以上，享受9折优惠，赠送豪华客房一间； ? 一次性购买金额达20xx0元以上，享受8.5折优惠，赠送标准套房一间。 三) 酒店内部人员折扣权限：

餐饮部经理、市场营销部经理享有最低八五折的折扣权限，如要求更低的折扣，

需向酒店总经理请示批准方可（备注：低于〈不含〉八折以下销售计任务，但

不享受提成奖励）。

五、任务分配：

粽子总任务：20万元（目标任务30万元） 餐饮部销售：4万元 营销部销售：4万元

其它各部门共计12万元，具体任务安排主要是综合各部门人员编制的百分比在所剩任务中所占的百分比计算，部门计时工和前后台部门的工作性质和对客联络关系密切情况，以及20xx年粽子销售任务实际完成情况调整安排，具体分配如下：

（备注：粽子的统计由财务部和相关部门联合进行，互相监督，保证统计数据的准确。）

六、奖惩方案：

为了激励酒店全体员工积极参与粽子销售工作，努力完成今年粽子销售任务，酒店特制订以下粽子销售奖惩方案：（一）奖励：

任何部门、班组、个人销售粽子在部门任务完成的情况下，基本任务部分按4%提成奖励，超额任务部分按6%提成奖励（备注：供应商和工程商等对抵消费结算的减半奖励）。（二）惩罚：

未完成任务的部门，按未完成任务的比例，扣除部门经理当月工资。七、宣传及现场布置：

3. 店内pop促销广告、电视开机广告和电梯广告等； 4. 设计和印刷粽子宣传册、粽子票券。八、费用预算：（共计2388元）

市场营销部

端午节粽子市场促销方案

（一）广告策略建议

因为所面对的是大众消费品市场，所以扩大整个市场的需求，进一步扩大整个市场份额是五芳斋的长期目标。但如何在端午节短短的时间内达到拉升品牌形象，提高市场占有率，达到预期销售额还需要有短期的策略。

（二）确定广告目标

（1）通过促销活动，在端午节前后一个月內达到预期销售额280万。

(2) 使五芳斋的广州市场占有率提高6%—8%，达到30%

(3) 在广州市场建立五芳斋的良好品牌形象，树立高品质、高品位的品牌形象。

(三) 广告诉求对象

其中细分为三

1. 基于对团购市场的研究，发现在团购的过程中决策人和购买人行为分离。促销广告将锁定决策人，对其进行广告传播。
2. 利用五芳斋强大的终端销售网络，锁定广州地区所有市民，对其进行广告传播。

3. 饮早茶，“一盅两件”，是广东人的生活嗜好。所以出入高档茶楼、酒楼的消费群也是五芳斋的促销对象。

(四) 广告传播主题

(1) 市场细分使市场需求呈现多元化。团购市场是节日消费市场的一个分支。

(五) 广告创意

(1) 广告口号□

“品位出粽，与众不同”

“选大品牌，当然体面过人”

“中华粽子第一品”

(2) 媒介标题：

“选大品牌，当然体面过人”

“五芳斋与您一同品味中国食文化的清芬” “品位生活好滋味”

“粽子大王—五芳斋”

“来自浙江嘉兴的专业粽子生产企业—五芳斋”

(3) 文案创作

(六) 广告实施

团购市场以dm直邮广告为主。

端午节营销活动策划书篇三

5月17日—19日，凡在店庆三日累计购物满100元、大家电、黄白金累计购物满500元，（餐饮除外）即可凭购物小票到商厦一层共享大厅参加摸球活动，100%中奖。

摸奖设置：设置四个透明有机玻璃摸奖箱，每个摸奖箱内装摸奖的玻璃球。顾客手背向上，一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。（经过实验，一般一次抓出18—23个球，最多能抓出25个玻璃球）。

摸奖方法：顾客凭购物小票到摸奖处摸奖，每100元为一次；大家电、黄白金累计购物满500元摸一次，每票最多摸10次。奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球1元，抓多少，送多少。并现场制作奖券，经财务登记、盖章后，发给顾客。此奖券可在全场通用。购物券消费不参加此活动。如顾客出现太多抓球机会，如20次以上，可根据情况征得顾客同意后，连抓5次取平均数赠券。

奖券发放：每组设置4人，一人登记发票，确认抓球次数；一

人组织活动的开展;令两人进行监督和配合。每张奖金券的数额为空白,工作人员根据顾客摸出的球数登记,每一球为一元,合计以大写的文字表示。如顾客抓出23个球,工作人员就应在奖金券上登记“贰叁元”,代表23元,并在登记表上注明。

发放部门:企划部人员组织顾客摸奖;财务部审核小票、发放购物券;商管部登记、监督,三部门配合完成。

预计奖金:预计店庆三日销售200万元,每笔100元,最多有__0人摸奖。按每人平均20元计算,合计约40万元(实际仅为20万元,费用约为实际销售的10%)。

要求

- 1、商管部作好促销活动的店内广播。
- 2、企划部负责活动的宣传和组织。
- 3、保卫部负责活动现场的秩序维护。
- 4、财务部负责活动购物券的发放和统计。
- 5、商管部负责店庆日摸奖活动的登记和监督。
- 6、业务部负责对摸球工作人员的培训。
- 7、总务部负责摸球道具和购物券的准备。
- 8、摸球人员要求认真负责,要耐心对顾客讲解。如出现差一、二元的顾客,应酌情参加活动,并赠送相应的礼券。

商店端午节促销活动方案二:温馨两年与您面对面

活动时间:5月17日—19日

活动内容：

1、店庆期间通过在商厦一层共享大厅内设置6个顾客接待处，每个接待处分别根据自己的工作职责，接待顾客来访及回答顾客提出的疑问。6个接待处分别是：总经理办公室、招商处、招聘处、促销活动咨询处、温馨卡发放处、顾客意见接待处。每个接待处各有商厦职能部门的领导负责接待。

活动要求：

- 1、接待咨询时间内，各接待处不允许出现空位的现象。如遇特殊情况，须自行安排人员替代。
- 2、各接待处准备好相关的资料。如招商手册、人事报名登记表等。
- 3、接待中要认真作好登记。
- 4、接待人员要求统一着装。（男5人、女5人）
- 5、行政部负责对各种资料的印制和桌椅的准备。

布置：

- 1、两椰树间挂一红布条幅，内容突出主题。
- 2、活动现场准备两块明示板。
- 3、摆放6张圆形谈判桌，每桌配4把椅子。

接待处的设置：

端午节营销活动策划书篇四

端午节是中国的传统节日，端午节当天公司放假一天，为了

让员工度过一个难忘，出色的端午节，特举行“粽叶飘香，品味端午”活动。

一、活动时间

x年x月x日下午15：00—17：00(备注：活动的2小时，给员工正常计算薪资)

二、活动地点

公司大门入口处，露天式场地。(备注：若碰到雨天，改为二楼车间内)

三、活动流程及内容(合计约2小时)

1、领导节日问好及致辞，5分钟。

2、游戏环节，人力资源部组织，80分钟

(1)端午节知识竞答(团队游戏，约15分钟)

作为中国重要的传统节日之一，端午节有其独特的由来传说和习俗活动，此块活动主要是测试员工对端午节蕴含的相关知识是否了解，人力资源部会筛选一些端午节知识的趣味竞答，抢答正确的人员奖励礼品。

参赛者以三人为一组(男女分开比赛)，蒙好双眼，待主持人宣布“开始”后，各参赛选手在原地抱头转五圈，然后找到自己的粽子，以最快的速度解开包装吃完粽子，当完全咽下后举手示意，由裁判检查无误后示意主持人宣布比赛结束，完成游戏时间最短的选手，奖励奖品，其他两位发放纪念品。

(3)你来我往游戏(团队游戏，20分钟)

参赛者4人一队，分开2组，用绳索做成圆形，两人站在绳索的两端，在地上画上直线，一端各站一人，手拿西瓜和一次性杯子，站在绳索内的2人各往相反方向使力，方可吃到西瓜，并将西瓜籽吐到杯子中，终极在规定时间内，西瓜籽数多者获胜，获胜的一组两人奖励奖品，另一组两人奖励纪念品。

3、颁奖环节，公司各部门领导进行颁奖，拍照留念，预计20分钟。

4、集体合影，5分钟。

四、活动报名

活动报名时间：截止到x月x日17:30，以便公司预备活动用品和礼品，报名方式：到二楼人力资源部填写活动报名表。

报名需要注意：

1、端午节知识竞答不需要报名，全体员工现场抢答。

2、吃粽子比赛活动，可以单人报名，人力资源部根据总共报名的人数，男女分开比赛。

3、你来我往游戏，员工需要找好自己的搭档一同报名，即需要2人同时报名；可以男男搭，男女搭，女女搭。一人可以报名多个游戏。

五、活动预备及经费

1、活动奖品

(1)知识竞答，预备10个问题，奖品为沐浴露小瓶装，约10元/瓶，共x元。

(2)吃粽子比赛，每组3人，奖品为洗发水小瓶装，约10元/瓶，纪念品为洗衣粉，约4元/袋，即一组18元，按照有30人报名参加，共x元。

(3)你来我往游戏，每组4人，赢的一组奖品为沐浴露/洗发水小瓶装，约10元/瓶，参与的另一组奖品为洗衣粉，约4元/袋，4人共x元，按照10组报名，共x元。

2、活动道具

(1)庆祝端午节的横幅，作为活动背景，活动进行期间拍照，合影等需要用到，预算5米，约x元。

(2)活动期间的粽子，若30人参加预备35个粽子;活动需要的西瓜预备2个，共预计x元。

3、端午节福利

全体员工每人一袋粽子，2只装，约6元/人，目前约90个员工，共x元;活动总经费预计□x元。

端午节营销活动策划书篇五

节日是消费者集中消费的最佳时机。不过此时活动多，节日促销想要吸引消费者的眼球比平时困难,下面，小编为大家提供端午节超市促销活动的策划案，希望对大家有所帮助!

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里，促销活动多如牛毛，要脱颖而出，活动就必须给顾客一种清新的感觉，主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题，是基于以下三个方面考虑：消费心态、产品特点、价格相对较低。

1、开开心心购物、明明白白消费
2、欢乐端午庆，惊喜连环送

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说，买一送一的'这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个“谢谢”或“再见”就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

a.场内1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

活动时间:6月22日--6月24日(端午节法定假日)

活动内容一:

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为

了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢！

优惠一：凡于6月23日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

活动内容二：

活动内容三：

喜欢收集小票吗？那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢！凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖！（以返利卡的形式送出），千元的大奖，不可不拿哦！

费用预算：1000元
活动操作：顾客6月22日将22日--24日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金额，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

端午节营销活动策划书篇六

端午节靓粽，购物满就送

xx猜靓粽，超级价格平

端午节□xx包粽赛

品位出粽，与众不同

粽情端午xx献礼

忆一段历史佳话尝一颗风味美粽

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

千里闻艾香端午礼尤多

无须东奔西跑，享受无忧生活

我爱中国节，端午名粽香

重惊喜：活动期间，凡vip凭节日邀请短信进店送精美龙粽一只。

二重惊喜：1件8折，2件7折，3件以上6折

三重惊喜：一次性消费满599元，即可参加现金卷抽奖一次，现金券可当场折后使用。

vip尊享vip夏装买即送精美龙粽一袋，享受双倍积分。

端午节(dragonboatfestival)为每年农历五月初五，又称端阳节、午日节、五月节等。“端午节”为中国国家法定节假日之一，并已被列入世界非物质文化遗产名录。端午节起源于中国，最初是中国人民祛病防疫的节日，吴越之地春秋之前有在农历五月初五以龙舟竞渡形式举行部落图腾祭祀的习俗；后因诗人屈原在这一天死去，便成了中国汉族人民纪念屈原的传统节日；部分地区也有纪念伍子胥、曹娥等说法。端午节有吃粽子，喝雄黄酒，挂菖蒲、蒿草、艾叶，薰苍术、白芷，赛龙舟的习俗。

在这一天人们会包粽子、划龙舟庆贺，这一天大街上是很热闹的，一些超市也乘这个节日做出促销广告语吸引客户，下面为大家整理了一些关于端午节超市促销广告语，与大家一起欣赏。

[2017年精选端午节超市促销广告语]

端午节营销活动策划书篇七

20xx年6月14日~6月20日

略

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，熏苍术、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）

3、商品要求：

3、1相关促销商品不低于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。

端午节促销活动方案10

“粽”情重义关爱老人

——20xx年6月5日-6月7日

端正爱的态度：爱自己爱家人

端正爱的方式：健康从预防开始

20xx年6月6日，开门前155名顾客可凭有效证件，向发放礼品的工作人员领取“感恩礼”——粽子1提。

（年满60周岁以上的老人、下岗职工、残疾人凭有效证件，如身份证、下岗证、残疾证等，因名额有限，敬请顾客提前准备好有效证件，提前排队领取。）

20xx年6月5日-6月7日，购满有礼，步步高升。

1、买满38元送山楂枸杞大麦百合粥料包；

2、买满58元送玉竹茉莉杂粮粥料包；

口味清新，带有花香的一款滋润、养颜粥，而且润肺养胃、清心安神、降低胆固醇的作用。

3、买满88元送淮山芡实莲枣粥料包

适合男女补益的四季皆宜养生粥，健脾胃、缓衰老、补血安神、清火润肠。

4、买满188元送干贝白果腐皮粥料包

一款非常鲜美的广式养生粥，口感略咸，营养价值高，含有丰富的动物蛋白和植物蛋白，补肺益肾、疏通血管，而香菇还有加强机体抗癌的作用。

xx系列□xx系列产品，99元任选三样

针对老年人，做相应的产品设置，做20个左右特价

端午节营销活动策划书篇八

6月20日

凡在6月20日x22日促销时间内，在x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。

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。

1、《五月端午节□x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xx材料到位xx活动宣传xx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x22日

(2) 活动内容：凡在6月20日x22日促销时间内，在x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：

道具要求：气球、挡板、飞镖；

负责人xx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（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。

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、《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。

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

端午节促销活动方案4

一、时间：6月日至6月日；

二、活动目标与宗旨：

1、“先蓄势争人气、再稳固而取利”的营销总体策略；

2、让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的各种顾虑；

3、丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费；

4、充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场；

5、凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

三、推销方向：

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

四、广告宣传定位：

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

五、促销活动组合：以各部门联动配套拉升客源。

2、餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法；

3、洗浴采取节日期间相应优惠办法；

采取节日期间相应优惠办法，

5、充值卡消费优惠办法

六、广告宣传策划与经费预算