

2023年剩余粽子销售方案设计(汇总5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

剩余粽子销售方案设计篇一

端午节，为体现酒店对宾客的尊贵礼遇，营造欢乐祥和的消费氛围，以节日酬宾为契机，以客房促销为重点，开展一系列活动，进步酒店整体业绩。经协商，特制定本方案。

6月x—x日，西餐楼面组织客人举行“现场包粽比赛”，让客人体验包粽之乐趣，优越者可享赠父亲节进住客房特价（268元/当晚），或送粽子一串红酒一盅（预计10份）。端午节当天，西餐厨房推出各款粽子及海鲜大餐，6月7日前团体或个人预定自助餐，均可享8.5折（西餐部操纵）。千人“粽子宴”活动：

娱乐千人“粽子宴”6月x日—x日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部编演《端午纪念屈原》的特别节目。员工千人“粽子宴”6月x日当天，员工饭堂同时供给各款粽子，让员工有驻店如家的感觉。

1、设计、印刷

6月份综合宣传单5000份，外发宣传。

2、led横幅、海报、电视广告、报纸同时发布。

3、短信群发vip客户、签约客户、厂商、台商、旅行社。

剩余粽子销售方案设计篇二

粽叶飘香，自包米粽，共度端午，互赠

二、活动目的

通过亲自动手包粽子，让全体员工能更真切的去感受中国传统节日的内涵，了解更多具体的工艺，比如包粽子的方法和馅料的搭配等等，以轻松的方式进一步锻炼全体员工的动手能力和学习能力。

在端午节来临之际，让全体员工一起过节，增进大家之间的亲密联系和相互交流，也各自送上节日的问候。在集体的温暖中度过异地的传统节日。

三、活动时间：

6月23日星期六下午

四、活动地点：公司食堂

五、活动流程

1、购买材料花生米、葡萄干、红豆、红枣、蜜枣、咸菜、白糖、酱油、糯米；肉；（具体购买内容由陶总负责）；粽叶（由食堂购买）、器具准备：

盛装食材容器、汤匙（均由食堂提供）；棉线：剪成若干条，每条长约20cm□剪刀等（由食堂购买）。

2、处理材料：

糯米：温水浸泡一定时间，滤干水分。

粽叶：把粽子叶放水里煮，水开10分钟后即可取出冷水洗净剪两端多余后滤干。

粽馅：由各种已购材料搭配，其中半肥瘦肉用配料先腌制待用。

3、包粽子

(1) 集合：全体员工集合到食堂（6月23日14：00）。

(2) 开始制作：鉴于员工对包粽子或知道或不熟练，请教了相关的人员，总结包粽子方法如下：

取两张（均为反面）粽叶一头一尾的反方向重叠（不完全），放入一小碗（克）米，用食指在米中间轻轻划一字，放入1、2匙自己喜欢的粽馅材料，再填一些米盖住。

右手先把外端粽叶往里折叠并向后折去，包好一端再以同样手法完成另一端，绑粽子要先在中间绑一次后才从一端逐一绑向一端以防变形，绳子紧度不能过紧（煮爆）或过松（进水），以轻扯不移动即可。

在了解有关粽子的包法后，大家便可自己动手包粽子，期间可以相互学习相关细节，以便大家都能更好地完成。

(3) 制作结束：

由负责人员将大家包好的粽子集中放置，然后将剩余材料整理，对于盛装不用的盛装容器洗净返还给食堂工作人员。

4、煮粽子、分发给在食堂烹煮粽子完就分发给各位同事，并送去节日问候。

六、注意事项

全体员工按时到指定地点，应预先了解包粽子的有关方法。

1、不要随意放置器具或是材料，以至于现场凌乱。

2、注意个人和食材卫生，不应弄混弄乱。

福利委员会端午节的来历农历五月五日是我国民间传统的端午节，又叫重午节、端阳节。这个节日大约始于春秋战国时期，它与春节、中秋节并称中华三大节日。关于端午节的起源，各地说法不一。影响最大的一说是为了纪念屈原。屈原，战国时代楚国人，出生在湖北秭归县三闾乐平里。由于他学识渊博，明于治乱，娴于辞令，便做了楚怀王的左徒。

剩余粽子销售方案设计篇三

：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

：5月11日——6月11日

对一些成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等进行特价活动（6月1日——11日）

具体品项：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4)冻柜周围张贴标识

时间：5月11日—6月11日

负责人;生鲜部、营销策划部

场外:

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

剩余粽子销售方案设计篇四

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。

XX年XX月XX~XX月XX日

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□XX年X月XX日~XX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

(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。

剩余粽子销售方案设计篇五

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。

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

活动方式：

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。

活动时间：6月10日

活动地点：商场西门

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xxx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。

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。