

# 端午节粽子促销策划方案 端午节粽子促销活动策划方案(优质5篇)

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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 端午节粽子促销策划方案篇一

“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）。

## 端午节粽子促销策划方案篇二

- 1、确定集合地点（重庆工商大学校前广场）。
- 2、设立路线图，专人接送，提示注意安全。确保人人安全到达。
- 3、安排好每个班委带领班级小组。确保同学们无安全隐患。
- 4、除以上措施外，我们还要使同学们明白我们活动是真心为同学们开设交流平台的活动。以增强同学们对我们活动的好奇心，从而加入我们活动。

### 二、工作安排：

#### 宣传工作

- 1、班会上由班长李蝶思负责向同学们介绍我们的端午节活动，并阐明此次活动的主题、目的和意义。（为同学们系统地介绍和阐述活动的意义是增强同学们的感情）。
- 2、所有材料准备由谭天和何泽敏负责。
- 3、后期的经费汇总及校核成稿以及活动统筹由李艳、李蝶思负责。

#### 活动现场

- 1、对前来集合的同学进行指导。等待其他同学，以便集体出发，避免个人主义。关注大家安全由陈军、何泽敏、张重舟负责文章。
- 2、路线指引由李艳、谭天负责。

3、现场活动游戏制作和调动同学的积极性由李蝶思、传霞、李昕负责（注意活动的目的和主题，不可偏离主题，控制住场面）。

## 返校工作

1、考虑到时间问题，所以必须控制返校时间，以确保同学们的个人安全。

2、到校后，要在校前广场点名，以确保每个人都安全返校。

注：此次完全针对10级工业设计一班同学。

## 经费预算：

1、车费：100元，4元/人。

2、糖果：40元

3、饮料：100元。

4、餐费：（共两餐）：500元，20元/人。

5、后期材料处理费用：10元。

6、签字笔5支：10元2元/支。

7、饮用水：15元、

合计：760元。

## 端午节粽子促销策划方案篇三

一年一度的中国传统节日端午节即将到来，为贯彻落实城区创建六星社区精神，积极推进辖区内居民公共文化服务建设，

弘扬民族精神，传承中华传统，也使居民朋友在活动中感受节日的快乐，体味美好生活，八一社区现决定举办迎端午包粽子比赛活动。

主题：迎端午，包粽子，扬民族精神；庆节日，品粽子，承中华传统

## 一、比赛时间、地点、对象

时间□20xx年6月xx日上午9：30开始

地点：

参加对象：辖区居民、社区工作人员

## 二、比赛准备事项

- 1、事前做好相应数量的江米、馅的配料及包扎的粽绳、粽叶准备。
- 2、做好比赛场地和观众区域的布置安排；
- 3、学习包粽子的各项物品的准备；
- 4、赛前参赛选手务必做好个人卫生。

## 三、比赛规则

- 2、包扎的粽子以不露馅、包扎严密、形状规则为有效数计算成绩。
- 3、以数量、速度、质量、美观作为评判标准，评选个人奖。

## 四、奖项设置

一等奖：一名二等奖：三名三等奖：五名

参与奖：所有参赛选手

## 五、学包粽子

另设一个学习包粽子的区域，现场有专业厨师手把手传授包粽子，欢迎大家积极参与。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 端午节粽子促销策划方案篇四

活动主题：端午购物嘉年华\*\*送礼献真情

活动背景：

### 一、卖场布置

#### 1. 场外布置

1.1 营销店各制作横幅一条，悬挂于\*\*店店招下。

1.2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

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3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相关促销商品品

项不低于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\*\*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. \*\*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

### 活动一

活动主题龙飞凤舞粽行天下

活动时间:20xx年5月25日--5月31日

活动内容:



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)

活动二

活动主题：\*\*吃(包)

## 端午节粽子促销策划方案篇五

自己动手包粽子

- 1、会说“端午节”的名称，知道端午节是中国的传统节日。
- 2、乐于参加包粽子、制香包等活动，体验节日的快乐。

端午节的故事；

做香包的材料：香料、布等；

包粽子的糯米、苇叶；

1、吃粽子。用黍米（黄米）或糯米加枣用苇叶包成三棱角式的粽子，煮熟食用。据说屈原投江后，人们为不让鱼类吃掉其尸体，故向江内投之以粽子。习俗相沿，变成了人吃粽子，后又带上了时令色彩。

2、做香布袋。用布做成小布袋，向药铺索要或买五味中药药面，装在小布袋里缝严。戴在小孩或老年妇女身上，驱邪避瘟。

3、给孩子戴五丝。“五丝”由红、黄、蓝、白、黑五色线配成，古代没有棉花而用五色丝，所以叫“五丝”。后有了棉花，就以棉线代丝，而名称未改。早晨，在未出太阳时，给孩子的手脖上、脚脖上和脖子上都戴上“五丝”。要一直戴到下大雨。下大雨时，解下来扔在水流里，使其顺水漂走。传说这“五丝”能变成蚯蚓。习俗认为戴“五丝”，能去灾、辟邪、保护儿童。

二、包粽子、吃粽子，共同分享端午节的食品

三、亲子共制香包

1、幼儿与家长一起制作香包

2、幼儿相互赠送香包，大胆向同伴说一句祝福的话。