

端午节超市促销活动策划方案(优秀10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

端午节超市促销活动策划方案篇一

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x月x日（星期x□□

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。

20xx年xx月xx日~x月x日。

活动时间□20xx年xx月xx日~x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）当天购物金额数每满xx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xx个左右，其中食

品xx个，非食品xx个，生鲜xx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。

活动时间□x月x日—x日。

活动内容：凡在x月x日—x日促销时间内，在本超市一次性购物满xx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xx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x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xxx元）

第二名：高邮鸭蛋一盒。（价值xx元）

第三名：真空包装烤鸭一只。（价值xx元）

活动时间□20xx年xx月xx日~x日。

活动内容：凡在活动期间的xx□xx~xx□xx在笨超市购物满xx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□xxx份/天

25号球：价值2元礼品一份□xx份/天

35号球：价值5元礼品一份□xx份/天

45号球：价值10元礼品一份□xx份/天

55号球：价值20元礼品一份□xx分/天

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xxx份，第三期单张快讯xxx份平均每店xxx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xxx只粽子做顾客赠送；

2. 采购部联系洽谈xxx斤粽子材料，举行闻粽子比赛；

1. 《闻香识粽子》活动：粽子（数量价格由赞助商在各店促销决定），奖品费用xxx□

2. 《浓情55送好礼》活动：礼品费用xxx□

1. 装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店xxx元，费用约xxx元；

2. 吊旗费用□xxx元。

六月份促销总费用：约xxx元。

端午节超市促销活动策划方案篇二

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20日—22日

2) 活动内容：凡在6月20日—22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。

五、相关宣传

- 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。

六、相关支持

- 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只粽子，举行射粽比赛；

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/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

以上方案，妥否？敬请领导批示：

企划部

端午节超市促销活动策划方案篇三

一、时间：5月26日——6月10日

二、地点：锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；

3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3)、以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的'厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3□ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费券20元。

七、营销活动效果分析

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想(也就是先做人气),让顾客敢进酒店来消费,让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知,对端午节期间的家庭,亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜,以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆,加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划,应实现目标:客房1.2万元/天,餐饮1万元/天,ktv3千元/天,休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

八、经费预算及广告策划:

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条,共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

附：广告词

1、新锦江新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多

2、新锦江新口味美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

端午节超市促销活动策划方案篇四

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。

社区/家庭

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/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，增加顾客对我超市的新鲜感，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。
5. 场内广播滚动宣传促销活动及特价信息。

b.场外

1. 场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动
2. 利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动
3. 入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆

4. 三角旗：布置大门入口费用预算□xx元

1. 每周末一期简易海报，提升超市特价形象

2. 其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷费用预算□xx元

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`顾客朋友来我超市购物，不论金额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

优惠二：凡在活动期间购家化妆品满xx元的顾客朋友，均可凭电脑小票+2元超值换购指定电风扇一个。

(每日各限换30台，由家电厂家提供)预算费用□xxx元

活动内容二：

凡于端午节当天在我超市购物满x元的顾客朋友，均可送粽子一袋。

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□xxx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額，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。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢？

懂得爱护保养自己的女人才是最聪明的！

女性朋友们，活动期间，您只需要在我超市购物满28元，即可凭电脑小票到我超市赠品台领取一本“美容养颜食谱”一本！

留住青春，就是这么容易！

端午节超市促销活动策划方案篇五

x月10日—15日

凡在x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。

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) 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。

1) 活动时间：x月20日—22日

2) 活动内容：凡在x月20日—22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(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.《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；

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

端午节超市促销活动策划方案篇六

一、促销主题：

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

二、促销背景：

三、促销目的：

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来；促进销量，减少库存；提升品牌形象；使厂家、消费者、超市达到共赢；打击竞争对手。

四、促销产品：

粽子和与包粽子相关的产品（如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等）；熟食；酒水饮料；夏天家庭常用的生活用品（如驱

蚊剂、凉席、风扇等);一些家电(如空调、冰箱等)。

五、促销对象:

全体消费者

六、促销时间:

6月22到6月24三天

七、促销内容:

1、凭小票免费领艾草

活动时间: 6月22到6月23号早上8点到11点

活动地点: 苏果超市门口

2、射粽比赛

3、现场促销

活动方式: 免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折、优惠券、捆绑销售等。

(1)像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销

(2)像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠券方式

(3)像酒水饮料类的可以采用捆绑销售

(4)像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

八、相关宣传:

- 1、在促销前，发放促销单
- 2、在超市外张贴门店海报
- 3、在超市中，采用pop□广播宣传
- 4、各种人员相关宣传

九、费用预算：

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用(海报、宣传单、人员等)

活动的舞台搭建、零散的物品

十、事物流程：

- 1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见
- 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
- 4□pop□货架、包装、其他宣传资料等设计
- 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。

端午节超市促销活动策划方案篇七

利用端午佳节小长假期间，进行大规模促销活动，提高产品销量，扩大本农家乐知名度，刺激消费渠道，有效掌握消费

者的顾客资料。

人家农家乐的目标消费群

20xx年6月1——8日(根据需要可适当提前或者延长促销区间,以保证促销活动最大量接触消费者。)

运用强有力的价格利器,采用多重优惠组合,传统端午节文化,活动复兴的冲击以造成的气势,凸显强势品牌和强势营销的风范。

“感受传统文化,品尝特色美食”;副标题:“人家农家乐粽子选秀大赛期待您的参与”

本农家乐特色文化与美食

策略:为扩大本农家乐知名度,提高市场竞争力,本次促销活动以向消费者让利为主要操作手段;为了展示人家农家乐的特色文化,向消费者传达正统农家乐的全面形象,以产生足够销量,新上市产品适当让利,以与消费者终端接触为目的,并产生一定的销量与消费者的认同。

方式:本活动以粽子为主打促销产品,以及地方特色端午美食,进行不同食品搭配销售、节日礼包赠送等。

1、举行农家粽子选秀大赛,邀请十里八乡手艺出众的农人参与比赛;邀请乡镇政府部门人员观赛并进行公证与监督;邀请本农家乐消费者代表进行评分(外观和味道)。得胜者均有丰厚奖金及奖品发放。

2、推出端午节团圆餐,凡以家庭为单位的消费者均可享五折优惠。

3、给异地大学生节日的问候,凡在校异地大学生均可凭学生

证领取节日礼包一份(地区端午特色食品)。

4、重现传统端午文化，从起源、发展、变迁、现状等方面进行现场解说，并包含趣味答题互动环节，答对者可获的节日礼包一份。

1、活动期间活动点派销售人员在各入口处派发活动传单；

3、在活动地点醒目处放置主题背景及内容说明物料等；

4、活动面积至少保证50平米以上，可选择营业点前露天广场；

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，可同时在活动场地举办歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容选择都要细致，周到。

本次活动由本农家乐按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发传单，负责向消费者传递活动的'第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有本农家乐明显标志。(建议统一服装)

2、大赛活动管理人员：

为保证活动有序进行，必须指定专人对比赛材料、奖券、奖品进行管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。

端午节超市促销活动策划方案篇八

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xx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。

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xx月xx日——20xx年xx月xx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）

端午节超市促销活动策划方案篇九

本次活动旨在提升卖场人气，树立良好的企业品牌形象；感谢广大消费者对新世纪的支持与厚爱，特别在中国传统节日“端午节”以及国际六一儿童节到来之际，真诚回报消费者，让消费者参与游戏互动，让消费者在购物休闲之中感受娱乐。

x月x日上午xx□xx——xx□xx一场，

下午xx□xx——xx□xx一场，

晚xx□xx——xx□xx一场。

（由于参赛报名者较多，除以上规定时间段外，视具体情况而加时比赛。

所有参加比赛人员每xx人一组，限时x分钟，计时开始。包多少就送多少，同时产生一等奖x名，赠送品牌粽子一袋（思念牌、粽叶、糯米以及相应器具均由新世纪购物广场提供。在比赛过程中须用勺盛取糯米，不得用手抓取，每个粽子只准放一个红枣，包好后必须用红线捆扎，放于规定方板之上。

本次比赛，以速度、数量、匀称、美观为胜。若有粽子露馅、质量不合格或缺少工序而与要求不符，或在比赛过程中因匆忙而掉在地上的粽子均不计入最后成绩，不作为赠品赠送，并同时从比赛成绩中扣除。

报名参赛人员于x月x日按所划时间段准时报道，按报名先后点名参赛，点名未到者将取消其比赛资格，每20人一组，点名每组不足xx名，可依次顺延上调，凑齐xx名。

新世纪购物广场北门门前。

- 1、出示前期报名购物小票（已签字），严格按规则参赛。
- 2、必须洗手后方可参加比赛。
- 3、为保证赛场秩序，请听从裁判的统一协调指挥。

（本次活动由新世纪购物广场主办，最终解释权归新世纪购物广场所有）

- 1、案板一张；（1、2×4、8米）
- 2、白色喷绘布一块；（铺设案板）
- 3、桌椅各二张；（裁判和助理收取购物小票）
- 4、塑料盆xx个；（用于盛粽叶）
- 5、所料小桶xx□□用于盛糯米）
- 6、小勺xx个；
- 7、红线轴xx个；（用于捆绑粽子）
- 8、粽叶约xx斤；（煮熟）
- 9、糯米约xxx斤；（约每人5两计算，泡好后用。）
- 10、小红枣约xx斤。（每个粽子只准放一个红枣）
- 11、小喇叭一个；（解说详细活动规则及点名用）
- 12、品牌粽子xx包；（分发一等奖获得者）
- 13、净手毛巾x条。（放于北门水龙头处，必须洗手后参赛。）

- 14、秒表一块；（计时用）
- 15、横幅一条；（庆端午，新世纪购物广场包粽子比赛）
- 16、礼仪小姐xx名；（负责道具的调整、监督和方便袋的发放）
- 17、小方便袋xxx个；（参赛选手所得粽子的包盛）
- 18、制作一等奖领奖卡xx张；（持卡到服务台领取奖品）
- 19、保安2名；（负责秩序与通道畅通）
- 20、小彩旗划定比赛区域。
- 21、拍照新闻发布。
- 22、电视台摄影。

各道具准备于x月x日上午xx□xx前全部完成到位。

小红枣约xx斤：计xx元。粽叶约xx斤：计xx元。

糯米约xxx斤：计xxx元。毛巾x条：计x元。

品牌粽子xx包（奖品、：计xxx元。

合计xxx元。

端午节超市促销活动策划方案篇十

品一段历史佳话 亿一颗风味美粽

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

主要商品成品粽, 速冻粽子及绿豆糕熟食、海鲜等;

(一) 价格促销: 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:

(二) 娱乐促销:

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

(三) 免费品尝: 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)

(五) 卖场陈列与布置:

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”