

# 商场端午节的活动有哪些 商场端午节活动策划(精选7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 商场端午节的活动有哪些篇一

xx年五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、掛艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。

五月初五端午佳节：

一些“福”绿豆；

一些“禄”花生；

一些“寿”瘦肉；

一些“禧”红豆；

再加一份“平安”的调味品；

包成一个“幸福”的xx粽子，送给千家万户！

xx年xx月xx日—xx日

活动期间在现场设免费试吃台□xx为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的端午节。机会难得，请勿错过！

注意现场整洁和卫生；

现场叫卖促销，宣传活动，同时对01处商品进行宣传促销。

(赠品和道具由供应商赞助)

尊老敬老是中华民族的传统美德，本商场将于xx月xx日下午14：30—17：30于本商场设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时xx将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时xx将把你包的粽子于端午节上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到新一佳送出的精美礼品一份。

活动细则：

01处员工准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

店企划部做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后上传市场营销部。

## 商场端午节的活动有哪些篇二

主题：忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽

内容：

一、促销主题：忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽

二、促销目的：树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：6月20日——6月25日

四、促销对象：第一商圈内的居民

五、促销商品：主要商品成品粽及熟食、海鲜等；

六、促销内容：

(一)价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动(6月20日——25日)

具体品项由采购部决定(一楼促销栏及广播进行宣传)

(二)娱乐促销：可选2项中的其中1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22日~24日

活动地点——一楼生鲜部的冻品区前

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，采购部配合

### 2. 射击粽子比赛

游戏规则——每人可获得5科子弹；以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个；

活动时间——6月22日~24日

活动地点——一楼生鲜部的海产区前

道具要求——气球、挡板、气枪、子弹

负责人——生鲜部，采购部配合

(三) 免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/22日—25日

具体负责——采购部

(四) 新品促销：可考虑引进一批闽南肉粽，现场特色促销。

具体负责——采购部

(五) 卖场陈列与布置：

场内：

1. 一楼冻品区前，两个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的头，两个堆头为龙舟的身；

2. 冻柜上方用粽子或气球挂成“五月五吃粽子”字样。

场外：条幅宣传“忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽”

## 商场端午节的活动有哪些篇三

一, 营销目的

6月1日—6月8日 《端午节靓粽, 购物满就送》

三, 促销主题

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

四, 促销方式

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4-6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.

## 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.

## 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

端午节气氛布置评分标准

第一项——陈列类(共40分)

一, 粽子陈列(30分)

1, 有无按要求将指定的粽子商品陈列于指定的位置——3分

2, 粽子在促销台陈列的

丰满度——3分

3, 粽子在促销台陈列的整齐度——3分

4, 粽子标价在促销台的美观度——3分

5, 是否运用特殊饰品突出粽子的节日气氛——3分

6, 粽子在促销台陈列外型新颖, 大方及创意——3分

7, 除促销台外是否增加了堆头(端架)的粽子陈列——2分

8, 粽子堆头商品的整齐度——2分



9, 粽子堆头美观度——2分

10, 是否运用特殊饰品突出岛柜粽子的节日气氛——2分

11, 粽子在岛柜陈列品项类别是否清晰——1分

12, 粽子在岛柜陈列的丰满度——1分

13, 粽子在岛柜陈列的整齐度——1分

14, 粽子标价在岛柜的美观度——1分

二, 生鲜陈列(5分)

1, 生鲜品质保证(无变质, 腐烂商品)——1分

2, 生鲜陈列的丰满度——1分

3, 生鲜陈列的整体度和美观度——1分

4, 生鲜标价是否清晰——1分

5, 生鲜护理是否及时和到位——1分

三, 货架陈列(5分)

1, 货价商品整齐度和美观度——1分

2, 货架商品丰满度——1分

3, 是否符合先进先出原则——1分

4, 商品标价是否清晰, 是否货签对应——1分

5, 无过期, 变质, 包装受损商品——1分

## 第二项——形象类(共46分)

### 一, 音乐广播(3分)

- 1, 有无播放端午节喜庆歌曲——1分
- 2, 有无对端午节促销活动用广播介绍——1分
- 3, 有无粽子等特价商品广播宣传——1分

### 二, pop海报(5分)

- 1, 所有pop,海报是否按要求使用指定的纸张——1分
- 2, pop,海报书写的美观度——1分
- 3, 价格及文字无误, 寓意清晰——1分
- 4, 是否按要求粘贴于指定的位置——1分
- 5, 店门口有无书写及粘贴端午节促销活动海报——1分

### 三, 吊旗悬挂(8分)

- 1, 所有吊旗正面(民润一面)朝外, 背面(供应商一面)朝内——2分
- 2, 吊旗间隔是否全部都在1.5米—2米范围之内——1分
- 3, 所有主通道是否有吊旗悬挂——1分
- 4, 吊旗悬挂的整齐度, 悬挂高度是否适中——2分
- 5, 吊旗的悬挂整体感觉是否美观大方, 是否突出端午节促销气氛——2分

#### 四, 场外气氛(10分)

- 1, 场外是否有相关端午节促销活动(包粽子赛)——1分
- 2, 场外是否有端午节粽子等特价商品促销——1分
- 3, 场外促销位置是否大方得体合理——1分
- 4, 场外促销位置是否影响客流进入卖场——1分
- 5, 门面玻璃干净明亮, 墙壁, 场外地面清洁——1分
- 6, 场外整体形象及端午节促销气氛的渲染度——5分

#### 五, 场内气氛(20分)

- 1, 场内是否悬挂有与端午节促销有关的饰品——2分
- 2, 饰品悬挂(粘贴)位置是否大方得体——2分
- 3, 场内促销位置的布置是否符合促销要求——2分
- 4, 卖场主通道和收银区等主要区域是否障碍物——2分
- 5, 门店象征性的重点气氛布置饰物及该饰物气氛突出效果——4分
- 6, 卖场整体形象及端午节气氛的渲染度——8分

#### 第三项——其他类(共14分)

##### 一, 精神面貌(3分)

- 1, 员工着装是否符合《营业员手册》中的要求——1分

2, 员工是否礼貌热情, 笑脸迎客——1分

3, 员工有无主动招呼引导顾客购物——1分

二, 卫生情况(3分)

1, 服务台, 收银台摆放整齐, 柜台清洁——1分

2, 冻柜和货架清洁, 无污渍, 无污染物——1分

3, 地面和墙壁干净, 无污渍, 无积水, 无垃圾——1分

三, 促销执行(8分)

1, 门店是否正在执行公司规定的端午节促销活动——2分

2, 是否有对促销活动进行广播及海报宣传——2分

3, 有无促销员工对端午节粽子等商品进行喊话促销——2分

4, 促销现场有无员工在岗位上进行指导——1分

5, 所有员工是否清晰促销活动内容及规则——1分

奖励标准

第一名:600元现金—1名

二等奖:500元现金—2名

三等奖:200元现金—3名

鼓励奖:100元现金—3名

奖金合计:2500元

企划部

## 端午节dm单张快讯制作方案

### 一, 营销目的

引导和方便顾客节日商品的购买, 提升端午节商品的市场竞争力, 促进节日销售.

### 二, 促销时间

20xx年6月1—8日(8天)

### 三, 促销主题

五月庆端午,xx特卖场

五月庆端阳,xx送吉祥

xx市场与您欢渡端午!

### 四, 商品要求

1. 相关促销商品品项不低于20个(食品生鲜15个, 生鲜5个);
2. 商品价格普遍低于市场价;
3. 同类商品选择价格较低商品;

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

五, 快讯版面要求

1. 16开单张正反两个p, 发行4万张;

2. 正面为民润台头, 粽子, 超低价商品, 角落为包粽子小方法和优质粽子识别常识, 反面为食品, 生鲜特价商品.

六, 相关要求

2. 企划部5月31日前完成单张快讯版面的设计。

## 商场端午节的活动有哪些篇四

端午节是中国传统的节日，也是中国人比较看中的节日。此次活动的目的在于提高商场的人气，摆脱淡季销售低迷状态，增加新世纪的影响力。20xx年端午节是6月xx日(农历五月初五)星期日，而6月xx日是父亲节，做端午节促销的同时，带动父亲节。此次活动主要以超市为主，超市以食品部位住，主要展示我们的端午节主商品，突出低价让利、加以情感述说、互动等活动来营造节日氛围，提高商场美誉度，通过包粽子比赛进一步扩大顾客活动参与度，来拉近商场与顾客间的距离，从而吸引人气，拉动销售，增加商场效益，提升员工士气。

二、活动时间：6月xx日—xx日

三、活动主题：过端午节 忆一段历史佳话 到新世纪 尝一颗风味美粽

#### 四、活动内容：

##### 真情一：真情相聚新世纪 端午佳节送好礼

活动期间，穿着类、百货类商品全场享88折后当日满150元，赠粽子一包。珠宝类、大家电类满500元，超市不打折满100元赠粽子一包，多买多送，以此类推。（每天限量1000包，单张小票最多限3包）。

活动期间，进店前500名顾客超市购物满1元，就送礼品一份，每天500名，送完即止。

到新世纪过端午节，端午节期间，新世纪超市特邀厂家现场包粽子，端午节当日超市推出粽子免费尝活动，顾客在超市出口可以品尝到各种口味的风味美粽，还不赶快行动！

##### 真情二：亲情陆地龙舟赛 全家老少齐欢乐(6月xx日)

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,新世纪于6月xx日下午3点、晚7:30分两场举行”亲情陆地龙舟赛”公益活动,欢迎广大消费者踊跃报名参加,凡参与者均有礼品相送。

##### 比赛办法：

1. 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!
2. 每4组家庭比赛为一组,先从2组家庭初赛,再让获胜者决赛产生第一名。
3. 每轮产生一名冠军,奖端午大礼包1个。
4. 参与者奖精美礼品一份。

报名时间：6月xx日至xx日晚7点， 报名地址：一楼总服务台

## 商场端午节的活动有哪些篇五

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xx月xx日(星期日.端午节一方面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,主要是满足人们“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,以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

xx月xx日—xx月xx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4——6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: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:

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

以上方案, 妥否敬请领导批示：

## 商场端午节的活动有哪些篇六

今年的五一节天气较好，大大地促进了商场的人流活动及购买欲，我们商场从6月29日到5月1日短短三天的销售额比去年猛增了30%，这其中一方面有天气的帮助，另一方面我们促销准备工作做得好，做得早，从而激发了人们的购买欲。

活动时间安排紧紧扣住五一假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额\_\_\_\_元，并将这种形式延续到5月2日。

本次活动前期宣传费用，6月28日《\_\_刊》封底整版\_\_\_\_元，展板和\_展架\_\_元，宣传费销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看：

本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

## 商场端午节的活动有哪些篇七

为了重现中华民族传统节日的风采，体现中华民族源远流长的历史文化积淀，唤起现代人对中国传统节日的激情，端午节这天，人们会举办各种活动迎接端午节的到来，商场自然也不例外，范文大全特意为大家整理了关于端午节活动方案范文的相关材料，希望对您的工作和生活有帮助。

### 一、活动引言：

五月初五端午节。每一年的这一天，许多人家都会包裹粽子，涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来，其实向来都说法不一。有些人将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说，这一个节日在古代，是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载，以及历代相传流行下来的许多端午习俗，五月被视为“毒月”、“恶月”，五月初五是九毒之首，所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

后来端午节的意义起了变化。人们为了纪念爱国诗人屈原的爱国精神及崇高的人格，把一些原先未必是纪念屈原的划龙船及包粽子等习俗，联系到他的身上。关于端午节赛龙舟，其实现在不是端午节的到来赛龙舟的比赛项目也是处处有。

从驱邪避疫，到纪念屈原，端午节的意义起了很大的变化。今天，这个节日变成了一个中国人美食的节日。从旧有的角黍，粽子制作到今天的各式各样多姿多彩的包粽。许多的地方都融入自己的地方美食特点在粽子中。

端午节的主要习俗是赛龙舟。关于龙舟的竞渡，文字的记载始于公元五百年前梁代吴均的《续齐谐记》。较后，许多的记载中都可以找到有关赛龙舟的文字记载。现存中国各地的数千种方志中，共有227种方志有龙舟竞渡的记载。端午划龙舟，龙舟竞渡的说法，包括有“大众舟齐出发，赶往丞救屈原。”及“一呐喊鼓乐吓退蛟龙。”这些都让人联想到屈原。每年的端午，在中国大江南北以及南洋一带的华族，都还会举办龙舟竞渡，提倡端午龙舟赛。

今年的五月初五端午节是xx月xx日，让我们一同来期待在华联端午的浓浓风情吧！

小引端午名诗：

七律. 端午

(唐) 殷尧藩

少年佳节倍多情，老去谁知感慨生；

不效艾符趋习俗，但祈蒲酒话升平。

鬓丝日日添白头，榴锦年年照眼明；

千载贤愚同瞬息，几人湮没几垂名。

二, 活动时间：

xx年6月8日(星期三~xx年6月17日(星期五), 为期10天！

三, 活动主题:

本站【】

又是一年端午情!

四, 活动目的:

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, 希望能提高乌海华联超市知名度, 吸引人潮, 以及提高活动日的营业额。

四, 活动地点:

1 华联超市新华店

2 华联超市大庆店

五, 活动形式:

1 商品特价 (定特价商品80~100种)

本期创意以”又是一年端午情”为活动主题, 但是本期活动的商品趋向分为两大主体群来进行特价商品的准备, 共分为两个时间段来着手准备特价商品:

第一时间段为6月8日~6月11日(端午节)共计五天的时间, 此五天主要以传统端午节为主体思想, 准备特价商品. 商品重点为节日商品, 粽子及包粽子所用物料和用品等! 可适当考虑主题商品质外延, 因端午属中国传统的特色节日之一, 我超市所售特殊商品皆可作为特价商品的定位选择! (生鲜干散部门为重点)

商品小分类见如下:

另:联系供应商开展一期联商促销,作系列宣传(思念可考虑)开展有影响力的联合促销形式!

其它系列:生肉,熟食品,主食,水果蔬菜等!第一时间段商品占比为总商品数的30%,约30种左右!降价力度要求惊爆(低与原售价30%~50%)

第二时间段为6月12日~6月17日,此时间段为本期营销活动的下一部分,为使活动的始终保持良好的销售人气及良好的现在气氛,本重点商品的大向为夏季应季商品展卖,价格下调力度在15~20%左右,本地应季商品为主,外采商品可作花样补充.

商品小分类见如下:

休闲部门:山楂糕,冰糖,棉花糖,果汁系列,红绿茶系列,鲜橙多系列,奶制品系列等(10种)

调味部门:方便食品,油类,肉罐头系列,粉丝,面条类,即食火腿等(10种)

针织部门:半袖t恤,凉席,季节套装,季节鞋类,内衣凉被类等(10种)

百货部门:透气凳,运动水壶,水杯,凉水壶,扇子,季节厨具,保鲜膜等(10种)

日化部门:沐浴露,防晒护肤类,杀虫驱蚊类,纸品卫生类,清洁洗衣类等(10种)

本期特价商品的准备要”高要求,严标准”,禁止再次出现”特价不特”的情况发生,请各部门负责人认真负责对待本活动!

2营销活动形式:



(1)又是一年端午情之”我在华联寻屈原!”

凡在五月初五端午节当日,华联超市卖场内xx年6月11日上午9:00~11:00分别贴出10组”五月五,我在华联寻屈原”分体字样,顾客可参与收集.一次性集齐者赠送精美节日礼品!(本公司员工不得参加本活动)

(2)又是一年端午情之”亲子陆地龙舟赛”

为突出端午节日特色,并加强亲子关系,以促进社会之和谐与美好,特举办此活动,希望各家庭的成员能抽空儿参加!

凡在五月初五端午节当日,在华联超市购物的顾客(无论金额多少)即可能加本活动!

b:活动时间:xx年6月11日下午2:00~5:00

c:活动办法:

将两人捆在一起(两人关系为亲子关系),比比那个家庭组合最先到达彼岸即为获胜!

每轮合由两个家庭单位进行比赛!(要求比赛成员必须为家庭亲子关系)

六,宣传形式:

1m快讯5000份

2:店内广播:

内容:亲爱的顾客朋友,又是一年端午情!在这个温馨的节日里,我代表华联超市所有员工祝你合家欢乐,平安幸福!于xx年xx月xx日~xx年xx月xx日华联超市的端午精彩促销又揭开了

它欢乐的面纱, 盛情欢迎您的光临! 华联的真情不会变, 华联人的热情不会变, 请您关注本期特价商品信息!

特价商品信息:\*\*

本期促销活动介绍:\*\*\*\*

穿插广播内容:

1五月初五端午节介绍)

五月初五端午节。每一年的这一天，许多人家都会包裹粽子，涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来，其实向来都说法不一。有些人将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说，这一个节日在古代，是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载，以及历代相传流行下来的许多端午习俗，五月被视为“毒月”、“恶月”，五月初五是九毒之首，所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。