

端午节促销活动文案 端午节促销活动策划方案(通用7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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

端午节促销活动文案篇一

以端午节为契机，大势宣传餐饮新出品(粽)□xxxx等信息，挖掘市场销售潜力，电话联络或拜访团体客源，增加团体、家庭订购份额，通过“粽”文化的渲染，浓厚端午节气氛，提高餐饮食品品牌知名度，对六月餐饮营业冲刺开启前奏。

目标：做旺xxxx□仅粽子销售额力争达到5万元。

主题：粽香传情香飘万家。

时间□x月x日端午节(促销时段□x月xx日—x月xx日)。

一、策划思维出发点

1. 人人都过端午节，但知道端午节和粽子的来历没有几人。
2. 思乡怀古，纪念屈原，也是一种爱国主义的传统教育。

粽子食品是来自历史发源地——洞庭湖汨罗江畔的传统工艺，厨艺正统、风味独特、源远流长。

4. 时下富贵客源以本地人居多，广东人对避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，“粽”有此功效：益智、驱邪、避邪、润

五脏。

5. 根据粽子的配料和成分，功效、吃法各有不同，老人润五脏，中青年扶正驱邪、儿童益智，因人而异、各取所需，购有所值，食有所益。包粽比赛，吸引参与。

6. 通过电视广告“空中轰炸”□xxx“龙船”出水激起百丈浪花(动画)，引起百家瞩目，近悦远来。

二、宣传措施

1. 印制宣传单、粽券各20xx份，单、券合一页，节省印刷费用，策划部设计制作。(价格1500元，5月23日到货)

2. 制作大型龙船一个，放置西餐展台;配文字：粽行千里，香飘万家。

3. 广告展架2个，宣传端午节来历、粽的特色、品种等，图文并茂。

4. 设粽子展示柜、设现场销售点：冰柜储存粽子。

5. 对所有粽子，密封压膜包装，印xxx质检标签、更显高雅，设计礼品手提袋，待议)

6. 宣传横幅：

(1) 粽香千年，驱邪益智，香飘万家!

(2) 快乐端午、健康美食——相约xxx!

(3) 政府防流感指定饮品——大堂吧免费享用!

7. 宣传单派发方式两种：

a□跟报刊发售点联系，拿20xx份粽子宣传单夹在报纸中派发。

b□各部门前台派发。

8、演艺大厅led推介、主持人宣讲(端午节活动)。

9、短信宣传10000条、电视广告4天(播20次)

三、西餐出品销售价目

端午节家庭套餐(含粽子)：粽子种类及价格：

大堂吧酒水价目：铁板烧促销价目：

(均由西餐部拟定报总办、同时做餐牌)

四、销售措施

1. 粽券派发方式：拿4万元粽券分派各营业部门友情销售。(餐饮部出计划)

商场设点销售。(销售部安排)

3. 大堂吧现场销售

凡订购20只以上，可享9折优惠。

凡订购30只以上，可享8.8折优惠。

凡订购50只以上，可享8.5折优惠。

凡1人购粽券1套(6张)，可免费现场吃粽子。

6只为1套/打，1人现场(买单)吃粽子一打以上，再吃不要钱。

五、5月28日端午节——xxx大堂吧试营业活动

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛——5月25—28日，西餐部大堂吧促销粽子，同时组织客人举行“现场包粽比赛”，让客人体验包粽之乐趣，优胜者可享赠当晚入住客房特价(268元/当晚)，或送粽子一串红酒一盅(预计10份)。

2、娱乐“千人粽子宴”——5月25—28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(员工饭堂加粽一个)。

六、费用计划与效益预测

广告印刷费用1500元、电视广告费用4000元。

效益预测：只要营销到位，突破目标任务应该不成问题。

端午节促销活动文案篇二

一、促销目的：

- 1、借助端午佳节，进一步巩固乡土猪市场占有率；
- 2、加深消费者对***的整体形象，扩大知名度；
- 3、吸引更多客户加盟。

二、促销时间：6月13日~16日

三、促销地点：***

四、促销主题：欢乐迎端午，**送大礼

五、促销内容

1、一次性购买****6元以上赠送香包一个

(总计：0.6元，10%力度)

2、一次性购买****16元以上赠送香包一个+卤蛋一个+高金玉米肠

(总计：1.96元，12%力度)

3、一次性购买****26元以上赠送香包一个+卤蛋一个+高金玉米肠+购物袋一个

(总计：3.2元，12%力度)

(2) 促销员提前采购好香包，仔细清点数量；

(5) 活动前宣传，公司根据实际人员情况，安排人员进行dm单发放。

六、活动材料

音响、话筒、耳麦

(1) 高金冷鲜肉特价海报(已有)；

(2) dm宣传单。

七、费用预估及承担方式

1、加盟商承担：

宣传单彩印3000份印刷费用：3000份×?= ?元；总计： ?元

2、公司承担：见下表

端午节促销活动方案

端午节促销活动文案篇三

前??

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、掛艾蒿、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

端午节促销活动文案篇四

宣传的效果想必大家心知肚明，不管做什么，如果能将前期宣传做好，自然是事半功倍。美容院在正式促销前，宣传工作可以做到以下几点：

1、派发宣传单。在端午节（2014年是6月2日）就可以开始派发宣传单，美容师要着装整洁、一致，在美容院附近小区或者街道发放宣传单，形成一道靓丽的风景线，吸引行人的目光，让路人欣然接受宣传单，而不是摇头拒绝接受。

2、摆放展板。美容院门口可以摆放一张精致的展板，展板上要有一副吸引人的图画，可以是诗意的油画或者是清新的水彩画，在图旁边标上本院的促销活动类别，让顾客在被图画吸引后同时对活动感兴趣。

3、通过传统媒体或互联网打广告。媒体及互联网的力量不可小觑，想为促销造势，选择媒体打广告是再正确不过的选择。但这种方式费用昂贵，只适合那些大型的美容院，如果没有足够的资金，小编还是建议美容院选择前两种方法，或者根据自己店面的情况另寻它法。

二、促销内容要丰富

1、举办“福、禄、寿、禧”粽爱心活动。美容院提前包好粽子，粽馅儿主要以花生、葡萄干等易咬食品为主。美容院邀请一些老顾客前来美容院参与“福、禄、寿、禧”粽活动，将这些粽子送给社区的老人或老干部，以表示美容院的一份爱心。参与此活动的每一位顾客都可获得美容院赠送的一份精美礼品。

端午节促销活动文案篇五

目标：做旺中餐，仅粽子销售额力争达到_万元。

主题：粽香传情香飘万家。

时间：_月_日端午节(促销时段：_月_日_日)

一、策划思维出发点：

1. 人人都过端午节，但知道端午节和粽子的来历没有几人。
2. 思乡怀古，纪念屈原，也是一种爱国主义的传统教育。
3. 金至尊粽子食品是来自历史发源地洞庭湖汨罗江畔的传统工艺，厨艺正统、风味独特、源远流长。
4. 时下富贵客源以本地人居多，广东人最讲迷信、避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，至尊粽有此功效：益智、驱邪、避邪、润五脏。
5. 根据粽子的配料和成分，功效、吃法各有不同，老人润五脏，中青年扶正驱邪、儿童益智，因人而异、各取所需，购有所值，食有所益。包粽比赛，吸引参与。
6. 通过电视广告空中轰炸，金至尊龙船出水激起百丈浪花(动画)，引起百家瞩目，近悦远来。

二、宣传措施：

1. 印制宣传单、粽券各份，单、券合一页，节省印刷费用，策划部设计制作。(价格___元，_月_日到货)
2. 制作大型龙船一个，放置餐展台;配文字：粽行千里，香飘

万家。

3. 广告展架_个，宣传端午节来历、粽的特色、品种等，图文并茂。

4. 设粽子展示柜、设现场销售点：冰柜储存粽子。

5. 对所有粽子，密封压膜包装，印金至尊质检标签、更显高雅，设计礼品手提袋，待议)

6. 宣传横幅：

(1) 粽香千年，驱邪益智，香飘万家！

(2) 快乐端午、健康美食相约金至尊！

(3) 政府防流感指定饮品大堂吧免费享用！

7. 宣传单派发方式两种：

a□跟报刊发售点联系，拿___份粽子宣传单夹在报纸中派发。

b□各部门前台派发。

8、演艺大厅led推介、主持人宣讲(端午节活动)。

9、短信宣传___条、电视广告_天(播__次)。

三、中餐出品销售价目

端午节家庭套餐(含粽子)：粽子种类及价格：

大堂吧酒水价目：铁板烧促销价目：

四、销售措施：

1. 粽券派发方式：拿_万元粽券分派各营业部门友情销售。(餐饮部出计划)

2. 天虹商场设点销售。(销售部安排)

3. 大堂吧现场销售。

凡订购_只以上，可享_折优惠。

凡订购_只以上，可享_折优惠。

凡订购_只以上，可享_折优惠。

凡_人购粽券_套(_张)，可免费现场吃粽子。

_只为_套/打，_人现场(买单)吃粽子一打以上，再吃不要钱。

五、5月_日端午节西海岸大堂吧试营业活动

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛，中餐部大堂吧促销粽子，同时组织客人举行现场包粽比赛，让客人体验包粽之乐趣，优胜者可享赠当晚入住客房特价(____元/当晚)，或送粽子一串红酒一盅(预计__份)。

2、娱乐千人粽子宴_月_日-__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(员工饭堂加粽一个)。

3、端午节健康饮品大赠送各部门发行免费糖水券、美容花茶券、防流感健康饮品券：指定在大堂吧享用。

六、费用计划与效益预测：

广告印刷费用___元、电视广告费用___元。效益预测：只要营销到位，突破目标任务应该不成问题。

端午节促销活动文案篇六

活动时间：_____

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）