

# 端午节促销方案(精选10篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 端午节促销方案篇一

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6月22日(星期二)。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。

6月10日—6月24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：6月10日—15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。

4) 道具要求：气球，挡板，飞镖；

5) 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;

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

## 端午节促销方案篇二

x月x日——x日。

活动期间在现场设免费试吃台, 宝利来钻石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! 活动细则:

活动2: 宝利来钻石粽香飘千里, 情系千万家。

(一) 活动时间[x月xx日——x日。

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满x元, 即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个(每天限x个); 凡于活

活动期间于本专卖店一次性购物满x元，即可凭电脑小票到服务中心领取“寿、禧”咸蛋一盒（六个装）（每天限100个）；凡于活动期间于本专卖店一次性购物满x元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄、寿、禧”包一个（粽子1个、咸蛋一盒）（每天限x个）；赠品数量有限，送完为止。

## （二）活动细则：

2、员工严格登记赠品的派送情况。

活动3：宝利来钻石“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。

### （一）活动时间：端午节。

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于x月x日下午x□x—x□x于本专卖店设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时宝利来钻石将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时宝利来钻石将把你包的粽子于端午节□x月x日）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宝利来钻石送出的精美礼品一份。

## （二）活动细则：

2、门店专卖店准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

7、店专卖店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将照片张贴在店内。

## （三）活动宣传。

1、店企划于x月x日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店

正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/x分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好宝利来钻石的促销活动是互利的，积极主动地融入到宝利来钻石的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

### 端午节促销方案篇三

1、“先蓄势争人气、再稳固而取利”的营销总体策略；

2、让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的各种顾虑；

3、丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费；

4、充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场；

5、凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

2、餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法；

3、洗浴采取节日期间相应优惠办法；

4、ktv采取节日期间相应优惠办法；

5、充值卡消费优惠办法；

六、广告宣传策划与经费预算。

## 端午节促销方案篇四

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节。

20xx年x月x日—6日

端午节靓粽，购物欢乐送

商品促销

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在丹尼斯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，制作促销粽子的小龙舟，每店一个；

## 二)活动促销

### 1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

1)活动时间□x月x日—6日

2)活动内容：凡在

x月x日—6日促销时间内，在丹尼斯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，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

### 2、《五月端午节，刺激包粽赛》

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；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

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；

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、《猜靓粽，超级价格平》活动：；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

注：以上由采购部和供应商协商，材料由供应商提供

其他费用：

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

促销总费用：约16600元

以上为我们的策划方案，请老师审核。

## 端午节促销方案篇五

xx超市端午节期间将开展为期一个月的促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

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16日——6月16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(5月16日——6月16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”

## 端午节促销方案篇六

导语：2016年端午节即将来临，2016年端午节粽子促销方案怎么写?现在就来写一下端午节粽子促销方案吧!下面小编为您推荐一份端午节粽子促销方案\_节日活动，欢迎阅读!

### (一)广告策略建议

因为所面对的是大众消费品市场，所以扩大整个市场的需求，

进一步扩大整个市场份额是五芳斋的长期目标。但如何在端午节短短的短时间内达到拉升品牌形象，提高市场占有率，达到预期销售额还需要有短期的策略。

## (二) 确定广告目标

(1) 通过促销活动，在端午节前后一个月內达到预期销售额280万。

(2) 使五芳斋的广州市场占有率提高6%—8%，达到30%

(3) 在广州市场建立五芳斋的良好品牌形象，树立高品质、高品位的'品牌形象。

## (三) 广告诉求对象

其中细分为三

1. 基于对团购市场的研究，发现在团购的过程中决策人和购买人行为分离。促销广告将锁定决策人，对其进行广告传播。

2. 利用五芳斋强大的终端销售网络，锁定广州地区所有市民，对其进行广告传播。

3. 饮早茶，“一盅两件”，是广东人的生活嗜好。所以出入高档茶楼、酒楼的消费群也是五芳斋的促销对象。

## (四) 广告传播主题

(1) 市场细分使市场需求呈现多元化。团购市场是节日消费市场的一个分支。

## (五) 广告创意

(1) 广告口号：

“品位出粽，与众不同”

“选大品牌，当然体面过人”

“中华粽子第一品”

(2) 媒介标题：

“选大品牌，当然体面过人”

“五芳斋与您一同品味中国食文化的清芬”

“品位生活好滋味”

“粽子大王—五芳斋”

“来自浙江嘉兴的专业粽子生产企业—五芳斋”

(3) 文案创作

(六) 广告实施

一、促销主题：品一段历史佳话 亿一颗风味美粽

二、促销目的：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：5月11日——6月11日

四、促销商品：主要商品成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等；

五、促销内容：

(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”

## 端午节促销方案篇七

一、总方案概括：

(一)酒店开设亲情粽子套餐(来酒店消费的家庭成员均可参加)。

(二)目标:端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

(三)活动方式:全家“粽”动员

1. 粽子所需材料由酒店提供
2. 全家一起包粽子
3. 专业厨师临场指导
4. 煮粽子(酒店提供餐具、家庭成员负责自煮)
5. 吃粽子。酒店免费提供:为顾客拍照吃粽子全家福照片。

二、做好前期推广工作(举例)

(一)推广形式

1. 酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定):

a. 绿茶咸肉粽:清咽利喉, 益气养颜;

b.豆沙碱水粽:清凉解暑, 消食健胃;

c.薏米灵菇粽:清热解毒, 散风通窍。

3. 酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

1. 酒家在门口设一展示台, 将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2. 用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰, 楼面再用各色汽球进行装点;

3. 制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

### (三)广告宣传

1. 宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2. 报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)

3. 海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

### (四)促销分工

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。

2. 散客预订工作由中餐营业台负责。

3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责。

4. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

### 三、活动期间准备工作：

1、横幅：“全家‘粽’动员”

2、浸泡过的糯米、粽叶若干；棉线若干；勺子4把；硬币和蜜枣若干；毛巾架；桌子。

3、围兜和一次性手套。

提醒：该端午节活动方案主要是为了给顾客全家提供一个包、吃粽子的快乐平台，让顾客深刻体会到端午节全家人聚集的意义，也能让顾客对酒店留下美好的印象。

# 端午节促销方案篇八

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22日（星期二）。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。

## 二、促销活动时间

5月xx日—5月xx日

## 三、促销活动主题

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：5月xx日—5月xx日

2) 活动内容：凡在5月xx日—5月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：5月xx日—5月xx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：

4) 道具要求：气球、挡板、飞镖；

5) 负责人——由店长安排相关人员。

### 五、活动宣传方式

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、活动费用预算

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

小组成员对该促销方案的一些看法和建议：

卢怡蓉：

1. 方案中，活动实施的人员分配不够明确具体。

2. 零售企业促销预算包括两项内容，一是需要资金量，二是资

金的来源. 但本方案中, 第七项费用预算中, 并没有明确资金的来源. 除此之外, 还要注明活动中要注意的事项, 比如, 在进行场外促销时, 尤其是客流量高峰期和客流较集中的地方, 要注意防损, 包括时刻提醒顾客看好个人财物; 促销粽子期间, 要注意冷柜的安全使用事项. 还有, 活动期间种种突发事件的即时处理. 蔡肖玲:

这个促销方案有几点做的不好: 1. 促销场地的布置不够灵活, 没有根据商场的不同设计方案, 有一些场地不允许这样布置, 反而这样做了, 可能会影响人群量和销售量.

2. 猜粽品牌这项, 是可以让顾客更了解公司品牌和形象, 但是活动之前让顾客了解粽的品牌, 这样会更有效果.

3. 当天应该雇用一些兼职人员来帮忙.

4. 预算之前应该在市场上调查一下, 才估计比较有真实性, 可行性.

蔡肖群:

虽然主题是端午节, 但是为吸引更多顾客的来临, 应该让各专柜也一起参加这次活动, 可以通过打折促进整个活动的气氛. 每天活动结束后, 应清点礼品数量, 粽子数量等, 作为一个活动记录.

赖丽何:

促销活动中要注意事项: 促销商品是否齐全, 数量是否足够; 出售场所人员是否均了解促销期限及做法.

最后, 在促销活动后, 零售企业要做好促销活动成效评估, 通过总结评估本次促销活动的效果, 记录活动中的成功与不足之处, 改善缺点, 以便下次促销工作做得更好.

杨霏：

注意事项：用电安全，兼职人员的培训及礼貌用语的使用，活动区域的卫生，和活动后的善后。

## 端午节促销方案篇九

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。

### 二、\_\_档期

\_\_月\_\_日—\_\_月\_\_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、\_\_猜靓粽，超级价格平。
- 3、五月端午节，\_\_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\_\_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\_\_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。

4) 要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，\_\_月\_\_三天除冷柜之外各店应在主通道摆放4-6个粽子堆头销售。

5) 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，促进粽子的节日销售。

6) 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、商品特卖。

在促销期内，粽子和其节日相关商品（如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品）均有特价销售。

## 二）活动促销。

## 1、《\_\_猜靓粽，超级价格平》。

1) 活动时间：\_\_月\_\_日—\_\_日。

2) 活动内容：凡在\_\_月\_\_日—\_\_日促销时间内，在\_\_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，\_\_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：\_\_月\_\_日—\_\_日。

2) 活动内容：凡在\_\_月\_\_日—\_\_日促销时间内，在\_\_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：

凭电脑小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点（商场大门口有场地门店），参加射粽子活动，射中的是标识为"豆沙"即获得该种粽子一个；射中的为"肉粽"，即获得该种粽子一个。

## 五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传。

2、我司\_\_宣传数量；\_\_第一，二期各40000份，第三期单张\_\_40000份平均每店1800份（如\_\_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、《\_\_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，\_\_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\_\_元，费用约\_\_元。

2、吊旗费用：\_\_元。

六月份促销总费用：约\_\_元。

## 端午节促销方案篇十

导语：2016年端午节即将来临，端午节促销活动方案怎么写？现在就来写一下端午节促销活动方案吧！以下就是小编为大家推荐的端午节促销活动方案，酒店端午节促销方案\_节日促销，欢迎阅读！

一、时间：6月 日至6月 日；

二、活动目标与宗旨：

1. “先蓄势争人气、再稳固而取利”的’营销总体策略；
2. 让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的各种顾虑；
3. 丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费；
4. 充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场；
5. 凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

三、推销方向：

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

#### 四、广告宣传定位：

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

#### 五、促销活动组合：以各部门联动配套拉升客源。

2. 餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法；,,,

3. 洗浴采取节日期间相应优惠办法；,,,

采取节日期间相应优惠办法，,,,

5. 充值卡消费优惠办法,,,

#### 六、广告宣传策划与经费预算,,,