

端午节策划案活动方案 端午节活动策划(汇总5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

端午节策划案活动方案篇一

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, 商品特卖

端午节策划案活动方案篇二

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。

销

(1) 像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促

(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。

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

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

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

端午节策划案活动方案篇三

【一】活动主题——“融融端午情，健康__粽”

【二】策划宗旨

- 1、让顾客了解__酒店，打消顾客对本酒店高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、利用现有场地资源，实现多元销售；提升酒店营业额；
- 4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业；
- 5、扩大酒店知名度，加强酒店与客户联系。

【三】活动时间5月x5月x号

【四】公众对象：酒店供货商、机关团体及科局级单位、企事业单位、酒店所有协议客户等。

【五】活动内容

1. 酒店推出三款低、中、高档三款健康特色粽子，印刷标有“天元大酒店”店名包装盒(每款价格和品名待定)，由市场部以礼品形式来向客户销售。
2. 推出一系列健康特色菜肴作为卖点向客户进行促销
3. 相关促销活动组合
 - 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50元餐饮消费卷。

2、 餐饮部开展如下促销活动。

1)、 每桌免费赠送啤酒2瓶。(活动时间：公历5月初1—5月初5)

2) 每桌免费赠送粽子10个。(活动时间：公历5月初1—5月初5)

3)、 现金消费300元以上送消费卷50元(限公历5月初1—5月初5用)，并送钻石佳程ktv消费卷100元。

4) 并推出多款特价端午菜品。

5)、 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，预定团圆宴送特价菜2款。

【五】广告宣传

1. 制作精美的广告定宣传单由市场部对客户进行派发、宣传，从而扩大影响，引导消费。(5月16号完成宣传单的制作)

2. 利用公众信息网和短信平台向各位新老客户发放信息，告知相关活动细则。

3. 通过店内装饰和布置进行宣传。

用香包，艾草对餐饮部门口、走廊进简单装饰、点缀。

大堂设置展台，将制作精美的天元粽进行促销、售卖，(从视角上吸引客人)。

电梯内放置相关活动内容广告。

餐饮部走廊顶上月kt板悬挂相关广告用语。

大堂横副一条，玻璃框架进行相关活动细则的宣传。

前台、客房内、餐饮包厢内放置广告定宣传单

可考虑在宁乡电视台图文信息或宁乡日报中进行相关宣传。

【六】完善和配套的相关工作

- 1、各部门应在x月x日前对本次活动内容进行相关的讲解和培训。
- 2、总办和营销部在x月x前确定所要定购的礼品种类，数量。
3. 采购部应在x月x日前联系好包装盒、粽子供应商。
- 4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。
- 5、厨部负责特色菜式、端午团圆宴的准备工作。
6. 市场部主要负责宣传单的发放和粽子的推销。

端午节策划案活动方案篇四

重点领域：（语言领域、社会性领域）

活动要求：了解端午节的传说及人们在节日中的习俗。
培养幼儿的言语表达力。

活动准备：粽子、艾草、蒜头、鸭蛋网等。

活动过程：

- 1、谈话导入。提问：你们吃过粽子吗吃过哪些味道的粽子（鲜肉粽子、咸肉粽子、红枣粽子、赤豆粽子、花生粽

子……你喜欢吃哪种粽子为什么在这段时间里人们都要包粽子、吃粽子（幼儿讨论后，教师可以向幼儿介绍端午节的传说）

2、说说端午节的古老故事。

提问：你们知道端午节还有哪些习俗（门前挂艾草和蒜头、赛龙船、胸前挂鸭蛋）。

教师出示艾草、蒜头，了解它们的特征，讨论它们可能有的用途。

拓展谈话范围：为什么在端午节时家家户户门前挂艾草和蒜头（幼儿讨论）教师小结：从端午节开始天气会越来越热，蚊子、虫子也越来越多，疾病容易流行。古时还没有发明灭蚊剂，但古代中国人非常聪明，爱动脑筋，利用艾草、蒜头的特殊气味将它们挂在门框上，用以驱除蚊虫。

出示鸭蛋网，讨论鸭蛋网的用处及来历，并欣赏鸭蛋网的造型、结构美。

活动延伸：请幼儿将自己的鸭蛋网带到园，分组谈论自己的鸭蛋网的形状、来源，欣赏其结构美。

端午节策划案活动方案篇五

端午节是我国的传统节假日，商场的促销活动能带来更多的客流量。商场要如何做好端午节的促销活动呢？下面是端午节商场策划方案范文，欢迎阅读。

一、活动分析：

每年农历五月初五，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，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场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。

二、活动时间□20xx年6月x日—x日

三、活动主题：端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式

【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，在各连锁超市一次性购物满88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

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1)活动时间：6月x日—x日

(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。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

六、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；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤*22店=660斤；

一，营销目的

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8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。

二，快讯档期

6月x日—6月x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, 《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

20xx年5月29

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

一, 促销活动目的

每年的农历五月初五, 是我国富有民俗传统节日——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

6月10日—6月24日

三, 促销活动主题

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, 《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: 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, 《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.

共2页，当前第1页12