

最新商场端午节促销活动 商场端午节活动策划方案(模板8篇)

环保无小事，每个人都应尽力。环保宣传语需要具备亲和力和说服力，使人们愿意行动起来。小编为大家整理了一些有关环保的宣传语，希望大家能够从中找到一些启示。

商场端午节促销活动篇一

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

商场端午节促销活动篇二

端午节热庆活动。

二、活动前言

端午节当天，商场将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

三、活动内容

1、商场的播音室于当天将适时推出为亲友送歌的免费业务，以带去您对身边亲友的祝福与节日的问候，让舒适的购物场所更添温馨的氛围。

2、商场将设立“老公寄存处”，不爱逛街的老公被老婆“寄存”此处，看书、喝喝咖啡、吸吸烟，逃却逛街之苦，不亦乐乎。

3、当天购物金额数每满15元可获赠商场提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

4、推出“六六顺金球制胜法”的摸奖活动。

细则如下：消费者凭x元以上的购物小票即可参与摸奖。摸奖时，每次只能摸出一球，购物额每x元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有x个白色乒乓球与1个黄色乒乓球，其中，黄色球为中奖球，奖金值为每球x元。

商场每隔一小时将取出一个白色球，并再放进一个黄色球，直至有黄色球被消费者摸出为止。

参与摸奖的消费者，只要能摸出箱内的任一黄色球，则箱内所已经投放的黄色球一并视为归其中得，并可当场兑换与黄色球数相应的奖金额。

四、活动评估

此端午节热庆活动，既体现了商场的人文关怀，也同时以巧

具匠心的独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。

通过此次活动，将有利于树立商场在消费群体中的良好形象，并最终服务于商场销售额的增长与延续。

商场端午节促销活动篇三

活动背景：

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佳节。

活动目的：

增加人气、提高销售额活动主题：端午飘香、粽是情

活动时间：

20xx年6月20日--21日

活动主办方：

xx有限公司

活动承办方：

xx水东购物广场

活动内容一：包粽子比赛、获购物卷

具体操作：

一、活动分三天举行、初赛、复赛、决赛、进入复赛的都可以获得五十元的购物卷、进入决赛的都可以获得一百元购物卷、夺冠军的可以获得三百元购物卷、并且可以把自己包的粽子带回家。

二、比赛规则、粽子的形状、大小要以主办方要求的为准、初赛每人包两条、复赛、决赛每人包三条、看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛、第二天的复赛选出十个人进入决赛、第三天(端午节)进行决赛、并选出冠军、给予颁奖。

三、活动准备、报名的前两百名获得参赛资格、包粽子材料由熟食部准备、场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进、场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

活动内容二：购物送肇庆粽(肇庆裹蒸)具体操作：

一、凡活动期间在人人乐购物满200的就送肇庆粽五条、满300送八条、满500送十二条。

二、凭购物小票到服务台领取粽子、每天名额有限、先到先得、送完即止。

三、满200送的名额为50、满300送的名额为30、满500送的名额为25。

活动宣传：

1、店企划于6月20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/30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、让其明白搞好商场的促销活动是互利的、积极主动地融入到商场的促销活动中来、做好促销活动的口头宣传。

商场端午节促销活动篇四

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月19日(星期日)

端午节:6月6日(星期二)

二，快讯档期

5月27日—6月09日 《金色童年，快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽，购物满就送》

第一部分端午节促销方案

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，快讯档期

6月10日—6月24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??

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??

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.

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

5月16

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

商场端午节促销活动篇五

在活动当天举办包粽子比赛, 以拉近本店与消费者之间的距离。并让比赛者通过本次活动, 促进家庭成员之间的感情。在活动结束后, 将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象: 现场顾客或者社区居民

活动方式:

1. 在5分钟之内, 看哪位参赛者的粽子包得又快又好。
2. 由顾客自行评出前三名, 及最上镜“粽子奖”。
3. 得奖者颁发相应“礼品”。
4. 凡参加比赛者都送一份纪念品。
5. 比赛结束后, 将所完成的. 粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注: 此活动需控制时间和参与人数(具体细节等方案确认后
再定)

（二）端午飘香、钓香粽比赛

活动时间：6月19日

活动地点：商场西门

活动内容：端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗？那就快来参加我们的比赛吧！

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次（限时1分钟）。满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具：竹杆若干根、细绳、粽子等！礼品即所得钓得的“粽子”。

（三）“顶天立地”立蛋大赛

活动内容：活动当天凡购物满__元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间内。不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间：5分钟，每人限玩一次。

活动地点：商场西门

活动对象：对象不拘，凡有兴趣者皆可报名参加

预期效果：通过这个“新式”的玩法，让大家购物从乐。

商场端午节促销活动篇六

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佳节。

增加人气，提高销售额

端午飘香，粽是情

XX年X月X日--X日

有限公司

购物广场

(一)包粽子比赛，获购物卷

具体操作：

一

活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的都可以获得五十元的购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的粽子带回家。

二

比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛，第二天的复赛选出十个人进入决赛，第三天进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

三

活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科

随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

(二) 购物送xx粽

具体操作：

一 凡活动期间在人人乐购物满200的就送xx粽五条，满xx送八条，满xx送十二条。

二 凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

三 满xx送的名额为x□满300送的名额为x□满xx送的名额为xx□

1、店企划于6月3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/30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，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

商场端午节促销活动篇七

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

的端午佳节。

商场端午节促销活动篇八

活动时间：__年6月9日-__年6月19日

活动目的：利用端午这一传统节日，大力推广和宣传黄酒（北方地区对黄酒不是很了解，一般人的思维里黄酒只是用来做药引子和烹饪用的）

所以利用端午节这一传统节日喝黄酒这一民俗，向广大顾客介绍黄酒的历史，文化以及黄酒的营养价值和黄酒的饮用方法。

具体活动：

- 1、商品的营销，买一赠一系列，礼盒类买赠活动
- 2、在享受买赠的'同时，享受满500元送50元__商城卡活动（卡相当于现金使用，没有消费时间及品类限制）
- 3、6月天气炎热，推出冰镇黄酒赠饮活动。

氛围布置：

- 1、黄酒文化宣传长廊，以“会稽山”1__年和50年极品年份酒展示为点，制造话题，吸引更多的人前来观看。
- 2、黄酒文化宣传牌（历史，文化，引用方法，营养价值等）
- 3、棚顶pop,

销售计划：____万