

# 2023年商场端午节活动策划书(汇总6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 商场端午节活动策划书篇一

达到三高——高利润、高营业额、高知名度

情浓五月天，欢乐过端午。

活动一：包粽子

- 1、参加活动的消费者及负责人在商场前事先分好组。
- 2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。
- 3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子里，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满xx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛商场随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们商场特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类:

生鲜类:

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

### (1) 提高竞争力

在中国与xx相似的商场很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给xx带来了极高的利润，同时也大大的提高了xx商场的竞争力，使得xx商场在与之处于同样竞争地位的商场之间博得头筹。

### (2) 扩大商场知名度

在中国xx商场的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，商场的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得xx商场在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

### (3) 提升了商场的形象

商场举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使商场的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到商场策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

#### (1) 端午包粽大赛预算xx元

#### (2) 商场内外宣传条幅及海报xx元

(3)pop广告牌x个, x元

(4)快讯宣传单xx元

## 商场端午节活动策划书篇二

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。

## 商场端午节活动策划书篇三

一、活动主题:

“融融端午情, 健康\_\_粽”。

## 二、策划宗旨：

- 1、让顾客了解\_\_大酒店，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：

x月x——x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“\_\_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x间送\_\_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x瓶。(活动时间：公历5月初x—5月初x)

(2) 每桌免费赠送粽子\_\_个。(活动时间：公历5月初x—5月初x)

(2) 现金消费\_\_元以上送消费卷50元(限公历5月初x—5月初x用)，并送钻石ktv消费卷\_\_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x款。

六、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(于x月x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。

4. 用香包，艾草对餐饮部门口、走廊进简单装饰、点缀。

5. 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)。

6. 电梯内放置相关活动内容广告。

7. 餐饮部走廊项上月kt板悬挂相关广告用语。

8. 大堂横副一条，玻璃框架进行相关活动细则的宣传。
9. 前台、客房内、餐饮包厢内放置广告定宣传单
10. 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。

#### 七、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。

## 商场端午节活动策划书篇四

“夏日新选择，感受0°C”

以两个节日为工作核心，全力做好节日特色销售，推出2期特价商品促销，6月份销售计划。

6月份计划完成xx万元，力争完成xx万元。

端午节日

全力抓好2个节日的营销活动

第一阶段：端午节促销

促销主题：端午特卖情系万家

促销时间：6月11日——12日

具体安排：

1□dm海报商品90种海报印刷3000份

一层食品40—50种

商品谈判范围：端午特色商品，应季商品，（敏感商品要求不少于10种）。

二层百货30—40种

商品谈判范围：夏凉应季用品，清洁防晒（敏感商品要求不少于8种）

三层服装10—20种

要求各采购6月8日（星期三）中午12：00以前将特价商品明细交企划部排版制作海报，按期未完成将以工作失误进行相应考核。

## 2、促销活动

主题：情浓端午粽香（纵享）快乐

时间：6月11日

促销活动：一次性购物50元以上，凭单张购物小票，可参加本店举办的“情浓端午粽香（纵享）快乐”包粽子活动，在规定时间内包多少送多少。（详情参见店外明示）。

## 商场端午节活动策划书篇五

活动1、宝利来钻石粽香传千里免费品尝

活动时间：6月10日—20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！

注意现场整洁和卫生；

现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

活动2：宝利来钻石粽香飘千里，情系千万家

活动时间：6月10日—16日

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满200元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个（每天限200个）；凡于活动期间于本专卖店一次性购物满500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1000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30个）；赠品数量有限，送完为止。

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

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5月30日下午14：30—17：30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（5月31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。

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；

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。

1、店企划于6月5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。

## 商场端午节活动策划书篇六

6月x日—x日端午节期间

活动期间在现场设免费试吃台□xx商场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；

现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

活动2□xx商场粽香飘千里，情系千万家

6月x日—x日端午节期间

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满200元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个(每天限200个)；凡于活动期间于本专卖店一(公文有约提供)次性购物满500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1000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30个)；赠品数量有限，送完为止。

活动细则：

员工严格登记赠品的派送情况。

活动3□xx商场“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于6月x日下午14：30—17：30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xx商场将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时xx商场将把你包的粽子于端午节(6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xx商场送出的精美礼品一份。

活动细则：

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；

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。

## 活动宣传

- 1、店企划于6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/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xx商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到xx商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。