

# 2023年端午节商场促销活动方案(优质8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 端午节商场促销活动方案篇一

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。

xx月xx日—xx月xx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xx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[]xx月xx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、《xx猜靓粽，超级价格平》。

1) 活动时间：xx月xx日—xx日。

2) 活动内容：凡在xx月xx日—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：xx月xx日—xx日。

2) 活动内容：凡在xx月xx日—xx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:

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。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传。

2、我司xx宣传数量;xx第一，二期各40000份，第三期单张xx40000份平均每店1800份(如xx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xx元，

费用约xx元。

2、吊旗费用□xx元。

六月份促销总费用：约xx元。

## 端午节商场促销活动方案篇二

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5日——6日。

活动主办方□xxx有限公司。

活动承办方□xxx水东购物广场。

活动内容一：包粽子比赛，获购物卷。

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。

活动内容二：购物送肇庆粽具体操作：

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。

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。

## 端午节商场促销活动方案篇三

增加人气，提高销售额活动主题：端午飘香，粽是情。

20xx年6月5日——6日。

xxx有限公司。

xxx水东购物广场。

包粽子比赛，获购物卷。

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。

活动内容二：购物送xx粽具体操作：

一、凡活动期间在人人乐购物满xx的就送xx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xx□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。

## 端午节商场促销活动方案篇四

x月x日至x月x日；

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。

## 端午节商场促销活动方案篇五

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。

增加人气，提高销售额活动主题：端午飘香，粽是情

6月20日--21日

活动主办方□xxx有限公司

活动承办方□xxx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。

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。

## 端午节商场促销活动方案篇六

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.

6月1日—6月8日《端午节靓粽, 购物满就送》

1. 端午节靓粽, 购物满就送

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:

(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.

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

## 端午节商场促销活动方案篇七

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、猜靓粽、超级价格平

3、五月端午节、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

## 端午节商场促销活动方案篇八

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x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。

### 端午大酬宾

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、端午大酬宾活动

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》

活动时间：

活动内容：凡在6月x日—x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。

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，为节日下一步的销售立下口碑打

下基础。