

# 最新端午促销活动标语 端午促销活动方案 (精选8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀作文范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 端午促销活动标语篇一

(一) 活动时间：6月14日——23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：

(三) 注意现场整洁和卫生；

(四) 现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

(一) 活动时间：6月14日——23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。

(二) 活动细则：

2、员工严格登记赠品的派送情况。

（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6月20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（6月20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6月14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。

## 端午促销活动标语篇二

端午节是中国一个古老的传统节日，直到现今，端午节仍然是许多中国人民喜爱和盛行的传统节日。今年的`端午节三天小长假，为四隆广场和景子街购物广场业户又创造了一个销售佳期。为了营造商场浓浓的节日氛围，促进两店业户销售业绩再创新高，特策划端午节促销活动。

端午佳节钓香粽四隆景子好礼多

20\_\_端午节

《端午佳节钓香粽四隆景子礼品多》

活动时间：下午13：00\_\_15：00

活动地点：四隆广场一层大厅（南门扶梯处）、景子街一层大厅北侧

活动内容：活动期间光临四隆广场、景子街购物广场、景子街小商品城的消费者，不限金额，凭购物小票和购买物品参加游戏一次。

消费者到指定区域内手持钓竿，计时开始从蓝线处跑到对面红线处，钓取红色圆圈内的“粽子”，钓着粽子向回跑，把粽子放到起点的蓝色圆圈内，游戏时间为90秒。在规定时间内钓取的粽子越多礼品越丰富。（红线与蓝线之间距离4米，跑道宽1.5米）

奖品设置：

4个\_\_\_\_\_粽子一盒

3个\_\_\_\_\_风筝一个

2个\_\_\_\_\_杯子一个（库存）

1个或0个\_\_\_\_\_纸抽一盒（库存）

（注：可同时有4人参加）

每天30盒粽子\_\_3天\_\_2=180盒

每天20个风筝\_\_3天\_\_2=120个

每天54个杯子\_\_3天\_\_2=324个

每天80盒纸抽\_\_3天\_\_2=480个

1、商管部：负责组织业户做好活动宣传，活动期间的业户管理，业户须知起草和发放。

2、工程部：负责活动装饰品安装、张贴工作

3、保卫部：负责活动现场秩序维护。

4、财务部：活动资金保证与结算。

5、工会：活动纪律督导和活动现场人员调配，业户销售情况抽查。

6、超市：粽子、冰柜等在超市采购的活动奖品、礼品的运送工作

1、粽子：13元/盒\_\_180盒=2340元

2、风筝：库存马克杯：库存纸抽：库存

3、活动道具kt板粽子70个、钓竿：750元

总计：10090元

## 端午促销活动标语篇三

端午节促销活动方案，端午促销在端午节是必不可少的，那么端午节促销活动方案怎么写呢？下面小编给大家带来2016年端午节促销活动方案，希望大家喜欢！

(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。

(一)推广形式

1. xx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. xx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. xx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。

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。

## 端午促销活动标语篇四

端午节“链”结顾客心

1. “链”结顾客心：

6月10日-6月18日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条

（素金不参与优惠活动）

2. 端午节旧饰换新颜：

在端午节期间，顾客可将以前的的首饰拿到××珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务（非××珠宝店/柜购买的钻饰也可参加），使所有首饰“旧貌换新颜”。

（2）在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电

话的详细广告。

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1. 宣传费用约3000元；

2. 展架：85元；

3. 总计：3000+85=3085元。

## 端午促销活动标语篇五

6月10日-6月18日

圆梦钻石超值送

1、圆梦钻石柜：

设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

2、爱心帽买就送：

凡在“端午节”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

(2) 在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反



反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1、“太阳帽费用： $15 \times 18 \times 5 = 1350$ 元；

2、宣传费用约3000元；

3×展架：85元；

总计： $1350 + 3000 + 85 = 4435$ 元。

## 端午促销活动标语篇六

借势假日出游高峰，激发客户提高租车天数，延长错峰还车时间。

x年6月7日(周五)——16日(周日)，其中10日、11日、12日是法定端午节假日。

端午拼假跨界游——租四送一，租五送二

端午三天假不够玩？那就拼出你的长假来，不必拘束东湖看龙舟赛，何不畅游“中三角”，跨界无限，尽享自驾游乐趣。

a拼假5天，2天年假(8日、9日)加3天端午节。

b拼假7天，3天端午节加2天年假(13日、14日)加2天周末(15日、16日)。

“中三角”主题旅游推荐线路：

中三角精华游：长江三峡、武当山、张家界、黄山、九华山、庐山、景德镇、江南三大名楼。

平原乡土风情游：婺源、娄底紫鹊界梯田、武汉黄陂区、仙洪新农村试验区、鄂南古民居、皖南古村落(西递、宏村)等。

民族风情游：张家界、常德桃花源、恩施大峡谷、腾龙洞等。

禅宗文化游：衡山、黄冈四祖寺、五祖寺、庐山东林寺等。

世界遗产游：武当山、明显陵、张家界、黄山、崑山丹霞地貌、龟峰、三清山、龙虎山、庐山、皖南古村落(西递、宏村)等。

长江湿地生态休闲游：洞庭湖、鄱阳湖、洪湖、巢湖以及九江温泉、咸宁温泉等。

端午租车优惠活动细则：

- 1、取车时间(6.9、6.10、6.11)按端午节价格计算。
- 2、参与本次活动订单提交后以大方租车客服确认为准。
- 3、本次活动仅限端午节期间(6月7日—6月16日)参加。
- 4、参与租四送一、租五送二活动需租满端午节三天，仅赠送周中日租金，其他费用按正常标准收取。
- 5、本次活动仅限武汉地区。
- 6、本次活动仅限自驾订单。

## 端午促销活动标语篇七

借势假日出游高峰，激发客户提高租车天数，延长错峰还车时间。

## 二、活动时间

\_\_年6月7日（周五）——16日（周日），其中10日、11日、12日是法定端午节假日。

### 三、活动主题

端午拼假跨界游——租四送一，租五送二

### 四、活动内容

端午三天假不够玩？那就拼出你的长假来，不必拘束东湖看龙舟赛，何不畅游“中三角”，跨界无限，尽享自驾游乐趣。

**a**拼假5天，2天年假（8日、9日）加3天端午节。

**b**拼假7天，3天端午节加2天年假（13日、14日）加2天周末（15日、16日）。

“中三角”主题旅游推荐线路：

**中三角精华游：**长江三峡、武当山、张家界、黄山、九华山、庐山、景德镇、江南三大名楼。

**平原乡土风情游：**婺源、娄底紫鹊界梯田、武汉黄陂区、仙洪新农村试验区、鄂南古民居、皖南古村落（西递、宏村）等。

**民族风情游：**张家界、常德桃花源、恩施大峡谷、腾龙洞等。

**禅宗文化游：**衡山、黄冈四祖寺、五祖寺、庐山东林寺等。

**世界遗产游：**武当山、明显陵、张家界、黄山、崑山丹霞地貌、龟峰、三清山、龙虎山、庐山、皖南古村落（西递、宏村）等。

长江湿地生态休闲游：洞庭湖、鄱阳湖、洪湖、巢湖以及九江温泉、咸宁温泉等。

端午租车优惠活动细则：

- 1、取车时间（6.9、6.10、6.11）按端午节价格计算。
- 2、参与本次活动订单提交后以大方租车客服确认为准。
- 3、本次活动仅限端午节期间(6月7日—6月16日)参加。
- 4、参与租四送一、租五送二活动需租满端午节三天，仅赠送周中日租金，其他费用按正常标准收取。
- 5、本次活动仅限武汉地区。
- 6、本次活动仅限自驾订单。

## 端午促销活动标语篇八

x月x日至x日，共x天（端午节□x月x日、x日父亲节）

中汇五彩城购物中心

粽香庆端阳五彩送吉祥

五月五，是端午；门插艾，角黍香；吃粽子，洒白糖；道吉祥，送安康；龙舟下水喜洋洋！

粽子、糯米、糖、红枣、绿豆、礼品、酒水饮料、保健品、休闲食品等。

粽子的陈列：两套方案。一是由供应商自带展架，各自展示其商品，如龙舟、竹架等，集中陈列在一起，形成一种氛围。

二是由我们自己包装堆头，用灯布围好堆头架。前一个方案由商品部找供应商谈，粽子集中陈列处要有气氛布置。

关联陈列：在粽子陈列的周围，可陈列一些糯米、红糖、红枣、绿豆、粽叶、粽线等商品，以满足部分有手工包粽需求的顾客。另外可陈列一些酒类、保健品、礼品等送礼用的商品，以满足部分有送礼需求的顾客。再就是休闲食品等节日休闲零食。这样全方位地满足顾客的节日需求。季节性商品：夏凉商品仍可做一些堆头陈列，与主题商品相呼应，满足顾客夏日季节需求。

惊爆价商品要有醒目的标识。

熟粽热卖。每店准备一个煲锅和电磁炉，根据预估的销量，每天煮熟一批粽子，当场售卖。这可满足单身顾客的需求。要有气氛布置。

活动一：您购物，我就送（此活动可叠加）

x月x日至x日，凡在我店消费的顾客，就可以免费得到一束艾叶（非会员+元）。

活动二：买粽送砂糖，购物消费送粽子

x月x日至x日，凡在我店购买粽子一次性金额满元，送砂糖斤，满元以上送斤。（可与供应商洽谈）（活动仅限超市）

购物消费满元送粽子一斤，凭当日收银小票到服务中心领取。赠品有限，送完即止。单张小票只能参加一次活动。

活动三：

一“剪”双雕送礼品（活动叠加仅限会员余额消费）

x月x日，凡持剪下的我店dm封面礼品角，到我店购物消费超市满元以上、百货消费满元以上凭小票到服务台领香包一个。

单独收银之专柜不参加。每人每次限用一张优惠券。

活动四：父爱如山，真情永恒——西瓜猜“重”就归你(此活动由防损人员负责)

x月x日父亲节当日，凡在我店购物一次性金额满元以上者（百货一次性购物满元以上者），凭当日收银小票到店头活动处可参与“西瓜猜重就归你”活动。如果顾客所报重量与西瓜的实际重量上下幅度不超过两（含两），西瓜立即免费赠送。如：西瓜实重斤，顾客报重斤两或两，此西瓜即可归顾客所有。赠品有限，送完即止。

单独收银之专柜不参加。单张小票只能参加一次活动。

活动五：逢必奖乐翻天(仅限会员余额消费)

x月x日，凡在我店购物者，持会员卡余额消费购物元以上，只要收银小票单号的最后一位数是，即可到服务中心领取“五彩城纪念水杯”一个。数量有限，送完即止。

单独收银之专柜不参加。单张小票只能参加一次活动。

活动五：刮一刮，大奖拿（日至日每天下午：至：）

活动细则：

x月x日-日，凡在我店超市区购物一次性金额满元以上者，百货

区购物一次性金额满元以上者，凭当日有效的收银小票到店头抽奖处可抽奖一次。小票当日有效，盖章作废。单张小票

只能参加一次活动。单独收银之专柜不参加。

奖项设置：

特等奖□xx名，寸夜晶电视xx台。一等奖□xx名，电磁炉xx台。  
二等奖xx□xx名，高档茶具xx套。

三等奖□xx名，可乐（雪碧□l装，xx支。幸运奖□xx名，奖精美礼品一份。