

最新端午节父亲节促销活动策划 商场端午节活动方案(实用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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

端午节父亲节促销活动策划篇一

20__年五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、挂艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。

五月初五端午佳节：

一些“福”绿豆；

一些“禄”花生；

一些“寿”瘦肉；

一些“禧”红豆；

再加一份“平安”的调味品；

包成一个“幸福”的____粽子，送给千家万户！

20xx年6月xx日

活动期间在现场设免费试吃台，____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；

现场叫卖促销，宣传活动，同时对01处商品进行宣传促销。

(赠品和道具由供应商赞助)

尊老敬老是中华民族的传统美德，本商场将于月日下午14：30—17：30于本商场设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时__将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时__将把你包的粽子于端午节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新一佳送出的.精美礼品一份。

活动细则：

01处员工准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

店企划部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上传部。

端午节父亲节促销活动策划篇二

3、通过各项活动，吸引人气，拉动销售，增加商场效益，提升员工士气。

6月9日—13日

五五端午“粽”情重义

真情一：真情相聚佳节共度(6月10日—11日)

凡活动期间开店的前100名顾客，每人赠送端午节大礼一份。礼品为粽子及精美礼品一份，数量有限，送完即止。

真情二：深深父爱字字真情(6月9日—19日)

2、地址：海南三亚市河西路商场购物广场，邮编□57200□email:略；奖项设置：一等奖(1名)：奖高档衬衣一件；二等奖(2名)：奖名牌领带一条；三等奖(3名)：奖皮带一条；参与者均有豪礼。

真情三：亲情陆地龙舟赛全家老少齐欢乐(6月11日)

1、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,6月11日晚8:00举行”亲情陆地龙舟赛”。

2、活动办法: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!每轮合由4组家庭比赛,共2轮,每轮冠军奖电饭锅1个。

3、报名时间:6月8日~11日晚7点,报名地址:商场一楼总服务台电话:略

真情四：浓浓思乡情乡音大比拼(6月11日—12日)

1、凡参与者必须用方言来表现才艺,表演项目可为唱歌、相声、小品等,可对歌词、台词进行部分更改,但整首歌曲须用方言表达,以表现家乡特色,报名时间:6月8日—12日。

2、以现场投票方式评出最佳方言才艺奖1名,奖200元现金券,参与者奖礼品一份。

真情五：激情端午节5天娱乐秀(6月11日—15日)

3、6月11日—15日,广场连续5天举行大型文艺晚会,以庆祝端午佳节。

端午节父亲节促销活动策划篇三

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超市前事先分好组。
- 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，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满xxx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

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，我们超市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xxx相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给xxx带来了极高的利润，同时也大大的提高了xxx

超市的竞争力，使得xxx超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

(2) 扩大超市知名度

在中国xxx超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得xxx超市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) 提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，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，从而使超市的利润率提高。

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超市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xxxx元

(2) 超市内外宣传条幅及海报xxx元

(3) pop广告牌xx个，xx元

(4) 快讯宣传单xxx元

共计xxxx+xxx+xxx+xxx=xxxx元

端午节父亲节促销活动策划篇四

1、希望通过本次活动增进xxx的美誉度

2、“创和谐社会、办文明活动”给常州市民提供一个轻松、愉快的购买环境，让xxx和xx市民面对面，赢得更好的’口碑营销。

3、迎接端午，邻里互动。

周边居民、路过市民

包粽子大赛、户外文艺演出、车展

7：30—8：30进场布置

14：30—17：30包粽子大赛

1、节目表演（拉丁）

2、节目表演（歌曲）

3、互动节目及礼品赠送

4、节目表演（舞蹈）

5、节目表演（歌曲）

6、互动节目

7、节目表演（歌曲）结束

互动环节送小礼品

比赛选手一共：42人

1、6人一组，分7组

2、每组比赛前材料整理1分钟，比赛看选手包5个粽子需要多

少时间。

- 1、选手必须为70岁以下，并且身体健康。
- 2、包之前有1分钟的准备时间，主持人喊“开始”才能开始包。
- 3、粽子漏馅的不算。
- 4、裁判有3人，对美观度进行10分制评分，所有选手的3个成绩的平均分数为最后美观比赛成绩。
- 5、比赛结束后10分钟内主持人要公告出各选手获奖情况，并由xxx领导当场颁奖。
- 6、所有选手自己包的粽子都可以带回家。

端午节父亲节促销活动策划篇五

活动背景：

艾叶，薰苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

1. 场外布置

- 1.1 营销店各制作横幅一条，悬挂于店招下。
- 1.2 门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2. 场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

3. 商品要求：

3.1相关促销商品品

项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个)；

3.2. 商品价格普遍低于市场价；

3.3. 同类商品选择价格较低商品；

3.4. 跟端午节一切有关连的. 商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品)：

食品类

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、红枣、蜜枣、豆沙、苏打粉。

1. 端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。
2. 端午节前期科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。
3. 店均对顾客资料凡端午节及节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

端午节父亲节促销活动策划篇六

- 1、让幼儿初步了解端午节是我国的传统节日，并了解端午节的风俗和来历。
- 2、通过实践操作活动，感知粽子的形状和品种，鼓励幼儿与同伴进行交流与合作，培养幼儿创新意识。

活动准备

- 1、故事录音
- 2、各种形状的粽子，粽叶若干、米、皮筋、点心盘、毛巾等。

活动过程

一、引出话题。

老师：小朋友你们知道端午节吗？谁能告诉我端午节是什么时候？在这一天，我们会吃什么？(粽子)今天老师也为小朋友带来了很多的粽子，请你拿一个看一看，摸一摸、想一想，

你手里拿的粽子像什么？并用一句完整的话来说一说。

活动介绍：淡淡粽叶香，浓浓世间情，根根丝线连，切切情意牵，每年的农历五月初五，是中国传统的节日——“端午节”，又称端阳节、五月节、端五、等等。虽然名称不同，但各地人民过节的习俗是相同的。端午节是我国有二千多年的旧习俗，每到这一天，家家户户都悬钟馗像，挂艾叶菖蒲，赛龙舟，吃粽子，饮雄黄酒，佩香囊。

小结：粽子的形状真有趣！

二、品尝粽子，并讲述。

1、认识粽叶。

老师：粽子的形状真有趣，我们来闻一闻，香吗？你们知道这阵清香来自哪儿？是从粽子外面的这片叶子上散发出来的，它叫粽叶。

2、幼儿品尝。

3、幼儿讲述粽子的. 馅及它的味道。

小结：原来粽子的品种这么丰富啊！

三、请小宝宝们表演朗读端午节的儿歌。

端午节父亲节促销活动策划篇七

活动时间:xx年6月9日-xx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xx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"1xx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:xxxx万

端午节父亲节促销活动策划篇八

活动时间:xx年6月9日-xx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xx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"1xx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:xxxx万