

# 最新端午节商场活动文案 商场端午节促销活动方案(模板6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 端午节商场活动文案篇一

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拜访，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儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

## 端午节商场活动文案篇二

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xxxx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:xxxxxxxx万

## 端午节商场活动文案篇三

活动时间:

活动主题:端午购物嘉年华 \_\_送礼献真情

活动背景：

农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、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。

## 一、 卖场布置

### 1. 场外布置

1.1 营销店各制作横幅一条，悬挂于\_\_店店招下。

### 2. 场内布置

2. 商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2. 对主通道重点布置，可用气球悬挂（见附图）。

2. 专区可用粽子悬挂成形状（如端午节快乐等）

## 二、 商品促销

商品要求：

商品价格普遍低于市场价；

同类商品选择价格较低商品；

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。

## 端午节商场活动文案篇四

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。

## 端午节商场活动文案篇五

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。

xx年6月6日

千里闻艾香 “明珠”礼尤多

(一)“包粽子、献爱心”比赛 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。

1、宣传车:租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。(1辆停于购物中心，2辆自行安排)

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等!

1、企划部负责活动的pop书写，宣传。

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作。

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作。

## 端午节商场活动文案篇六

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节。

### 商品促销

#### 1， 《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在丹尼斯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）

#### 1， 《丹尼斯猜粽，超级价格平》

1) 活动时间：6月x日—6日

2) 活动内容：凡在6月x日—6日促销时间内，在丹尼斯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，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

## 2, 《五月端午节，刺激包粽赛》

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；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

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；

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；

其他费用：

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

促销总费用：约16600元