

# 最新商场端午节活动策划案创意 商场端午节活动策划方案(汇总10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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 商场端午节活动策划案创意篇一

端午节小长假，是商家促销的好时机。那么，端午节促销活动策划需要注意什么呢？范文大全特意为大家整理了关于端午节活动方案范文的相关材料，希望对您的工作和生活有帮助。

### 1《xx猜靓粽，超级价格平》

1)活动时间：6月10日—15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20日—22日

2) 活动内容：凡在6月20日—22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(分配数量见附件);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。

【本站】

## 商场端午节活动策划案创意篇二

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

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.

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

以上方案, 妥否敬请领导批示:

企划部

xx年5月29

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

xx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;
4. 跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体及加底线为重点推荐商品):

## 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

## 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案创意篇三

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

## 商场端午节活动策划案创意篇四

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

## 商场端午节活动策划案创意篇五

儿童节: 6月01日(星期二)

父亲节: 6月19日(星期日)

端午节: \*月\*日

5月27日—6月09日《金色童年, 快乐六一》

### 第一部分 端午节促销方案

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22日(星期二)。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。

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10日—15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，为节日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20日—22日

# 商场端午节活动策划案创意篇六

## 一、活动分析

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。

二、活动时间□xx年年6月xx日

三、推荐活动标题：千里闻艾香 “明珠”礼尤多

四、活动内容

(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冉定)

(二)端午飘香、钓香粽比赛

活动时间：6月xx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。

## 五、活动宣传计划

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！

## 六、各部门协调工作

- 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

## 商场端午节活动策划案创意篇七

过端午节是我国两千多年来的习惯。端午节同时是一个可以和亲友团聚一起度过的节日，端午节也可以举行许多活动，时至今日，端午节仍是一个十分盛行的'节日。今天我们就来过一个特别的有意义的端午节。

端午节，也就是农历五月初五。

学校内部。

端午节是中国的传统节日，通过端午节来进一步了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。端午节的来源之一是纪念屈原，我们也要通过端午节来怀念屈原——这位可歌可敬的爱国诗人。

### 1、了解端午节的由来

农历五月初五是什么节日？（端午节）那么，你们知道端午节的来历吗？学生讲述端午节的起源故事。一起收看端午节各地的风俗习惯视频。

### 2、包粽子

（主持人）：在端午节吃粽子是端午节的习俗之一，粽子的味道不用说了，是十分美味的。但并不是每个人都会包粽子的。今天我们就自己动手一起来包粽子，看谁的手儿最巧，包的粽子最漂亮。

材料：糯米、去皮绿豆、肉粹、粽叶、粽绳。

方法：将粽叶折成漏斗形。在漏斗形的粽叶里放入适量的糯米、去皮绿豆以及肉粹。用大拇指和食指按住粽叶的两边把那个比较长的粽叶向糯米这边压成一个三角形。将粽叶包好后用准备好的绳子把它绑紧。蒸煮。

### 3、诗歌朗诵

（主持人）：你们有谁知道端午节也是什么节？不知道吧，告诉大家端午节也是诗人节，诗人写了很多赞颂端午的诗歌，下面请看诗朗诵表演。

### 4、观看赛龙舟录像。

（主持人）：你们到过汨罗江吗？看过“龙舟竞赛”吗？端午节赛龙舟不单是传统庆祝活动，也是一项国际体坛盛事！端午节起源于诗人屈原因不满朝廷腐败而投汨罗江自尽，敬重他的村民便以喧天的锣鼓声把江中鱼虾吓走，而同时又把粽子抛进江中喂饲鱼虾，以免它们啄食屈原的躯体。赛龙舟可以说是端午节的高潮。龙舟长10米多，以龙头和龙尾作装饰，船身还特意雕上麟状花纹，唯妙唯肖；每只龙舟可容纳20至22人，二人并肩而坐，在船首的鼓手和船尾的舵手引领下，以及围观人群的呐喊声中划向终点。现在，我让我们一起加入这一行列。

（播放赛龙船庆端午的视频。）

（主持人）：看了刚才的录像，我们来谈谈自己的想法吧！

## 5、吃粽子

请评委根据粽子的样式，口感评价。并且评出最佳包粽子大王；最好吃的粽子；以及最会吃粽子大王。

## 6、领导讲话：

今天的端午节过得很有意义。很高兴看到同学们心灵手巧的一面，感受到学生的参与的热情，强烈的表现欲望以及作为一名新时代的少年对信息、资料的搜集能力。同时也非常感谢家长对我们活动的热情参与。通过本次活动，我们近距离接触了端午节，对它有了更深的认识。

## 7、活动结束

# 商场端午节活动策划案创意篇八

为了确保工作或事情能高效地开展，我们需要提前开始方案制定工作，方案是阐明具体行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的企划案。那么大家知道方案怎么写才规范吗？以下是小编为大家收集的百货商场端午节活动方案，仅供参考，欢迎大家阅读。

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。

20xx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



# 商场端午节活动策划案创意篇九

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，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

## 商场端午节活动策划案创意篇十

每年农历五月初五，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，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场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。

20xx年6月x日—x日

端午节靓粽, 购物欢乐送

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，在各连锁超市一次性购物满88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

商品特卖

活动促销

#### 1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1) 活动时间：6月x日—x日

(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

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只x22店=4400只；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤x22店=660斤