

商场端午节活动方案策划(通用5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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

商场端午节活动方案策划篇一

端午节热庆活动。

二、活动前言

端午节当天，商场将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

三、活动内容

1、商场的播音室于当天将适时推出为亲友送歌的免费业务，以带去您对身边亲友的祝福与节日的问候，让舒适的购物场所更添温馨的氛围。

2、商场将设立“老公寄存处”，不爱逛街的老公被老婆“寄存”此处，看书、喝喝咖啡、吸吸烟，逃却逛街之苦，不亦乐乎。

3、当天购物金额数每满15元可获赠商场提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

4、推出“六六顺金球制胜法”的摸奖活动。

细则如下：消费者凭x元以上的购物小票即可参与摸奖。摸奖时，每次只能摸出一球，购物额每x元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有x个白色乒乓球与1个黄色乒乓球，其中，黄色球为中奖球，奖金值为每球x元。

商场每隔一小时将取出一个白色球，并再放进一个黄色球，直至有黄色球被消费者摸出为止。

参与摸奖的消费者，只要能摸出箱内的任一黄色球，则箱内所已经投放的黄色球一并视为归其中得，并可当场兑换与黄色球数相应的奖金额。

四、活动评估

此端午节热庆活动，既体现了商场的人文关怀，也同时以巧具匠心的独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。

通过此次活动，将有利于树立商场在消费群体中的良好形象，并最终服务于商场销售额的增长与延续。

商场端午节活动方案策划篇二

品一段历史佳话，亿一颗风味美粽

二、促销目的：

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的`提高。

三、促销时间：

5月16日——6月16日

四、促销商品：

主要商品成品粽. 速冻粽子. 及绿豆糕. 熟食、海鲜等；

五、促销内容：

(一) 价格促销：对一些成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等进行特价活动(5月16日——6月16日)

具体品项：

(二) 娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三) 免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五) 卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4)冻柜周围张贴标识

时间：5月11日---6月11日

负责人;生鲜部、营销策划部

场外：

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

商场端午节活动方案策划篇三

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月19日(星期日)

端午节:6月6日(星期二)

二，快讯档期

5月27日—6月09日《金色童年，快乐六一》

6月10日—6月24日《端午节靓粽，购物满就送》

第一部分端午节促销方案

一，营销目的

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。

二，快讯档期

6月10日—6月24日《端午节靓粽，购物满就送》

三，促销主题

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

四，促销方式

一)商品促??

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??

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

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.

六, 相关支持

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;

七, 费用预算

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

5月16

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

商场端午节活动方案策划篇四

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12日(星期三)。端午节的起源起初是纪念

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,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,特制定本促销方案提高超市利润和知名度。

二、活动时间

2017年6月6日~6月12日

三、活动内容

现场粽子促??

活动时间: 2017年6月6日~11日

活动方式: 卖场堆头陈列、捆绑销售、够买搭赠、免费品尝、现做现卖

1) 当天购物金额数每满20元可获赠超市提供的优质粽子一个,依此类推,多买多送

2) 结合端午节特点,粽子、皮蛋、盐蛋、绿豆糕等食品提供特价销售,刺激消费者购买欲望。单品80个左右,其中食品40个,非食品15,生鲜20个。部分商品限时限量抢购。粽子、盐蛋皮蛋礼盒端午节前三天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间:6月11日—12日

活动内容:凡在6月11日—12日促销时间内,在本超市一次性购物满55元的顾客,凭电脑小票均可参加《闻香识粽子》活动。

活动方式:在超市消费满55元的顾客可凭小票到超市前台报名参加比赛,工作人员会给每个参赛选手发放一个眼罩,比赛

分组进行，每组5人，比赛开始时选手将双眼蒙住，通过粽子的香气分辨粽子的馅料，规定时间内闻出最多的获胜，比赛取前三名发放礼品。

第一名：端午大礼包一份(价值100元)

第二名：高邮鸭蛋一盒(价值50元)

第三名：真空包装烤鸭一只(价值20元)

浓情55送好礼

活动时间：2017年6月11日~12日

活动内容：凡在活动期间的17:30~21:30在笨超市购物满55元即可参加抽奖活动。

活动规则：顾客满额可凭小票参与此抽奖活动，在预先准备好的奖箱里，放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有不同的数字，不同的数字可以兑换不同的礼品。

15号球价值1元礼品一份200份/天

25号球价值2元礼品一份100份/天

35号球价值5元礼品一份20份/天

45号球价值10元礼品一份40份/天

55号球价值20元礼品一份40份/天

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。

六、相关支持

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，举行闻粽子比赛；

七、费用预算

1. 《闻香识粽子》活动：粽子(数量价格由赞助商在各店促销决定)，奖品费用500

2. 《浓情55送好礼》活动：礼品费用1000

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

商场端午节活动方案策划篇五

儿童节：6月01日（星期二）

父亲节：6月19日（星期日）

端午节□x月x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》

活动时间：6月20日—22日