

端午节促销活动方案汇编（30 篇）

端午节促销活动方案汇编（通用 30 篇）

端午节促销活动方案汇编 篇 1

【促销主题】

端午粽飘香 _ 周年——热烈庆祝__店_周年华诞。

【主题商品】

粽子、糯米、糖、红枣、绿豆、礼品、酒类、保健品、休闲食品等。

商品、陈列、价格策略：

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。二是由门店自己包装堆头，用灯布围好堆头架。

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。

【活动内容】

活动一：买粽送砂糖

活动期间，凡在我店购买粽子一次性金额满 30 元，送砂糖 0.5 斤，满 60 元，送砂糖 1 斤，满 90 元以上送 2 斤，最多送 6 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。

活动二：一“剪”双雕好省钱

活动期间，凡持剪下的我店 dm 封面优惠券，到我店购物有如下优惠：购粽子 95 折优惠，购服装、鞋、家电、童玩、童车 9 折优惠，特价商品除外。单独收银之专柜不参加。每人每次限用一张优惠券。

活动三：西瓜猜“重”就归你

活动期间，凡在我店购物一次性金额满 20 元以上者（服装、鞋、家电 一次性购物满 40 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 1 两（含 1 两），西瓜立即免费赠送。如：西瓜实重 1 斤，顾客报重 1 斤 1 两或 9 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。

活动四：逢 3 必奖乐翻天

活动期间，凡进店购物者，不论金额大小，只要收银小票单号的最后一位数是 3，即可到服务中心领取“华生笔记本”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

活动期间，凡进店购物一次性金额满 18 元以上者，在家电、服装区购物一次性金额满 38 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，满 36 元可抽 2 次，满 54 元可抽 3 次，满 72 元可抽 4 次，满 90 元可抽 5 次，最多只能抽 5 次(家电、服装区满 76 元抽 2 次，满 114 元抽 3 次，满 152 元抽 4 次，满 190 元抽 5 次)。小票金额零头不计，小票不可累计。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：1 名，29 寸彩电 1 台。

一等奖：2 名，冰箱 1 台。

二等奖：5 名，高档凉席 1 床。

三等奖：10 名，台式风扇 1 个。

四等奖：100 名，百事可乐 2 升装 1 支。

幸运奖：1000 名，奖精美礼品一份。

即开即中，奖品当场发放。所有奖品不得兑换成现金。

本次活动之最终解释权归购物广场。

端午节促销活动方案汇编 篇 2

活动 1、宝利来钻石粽香传千里免费品尝

活动时间：__年 5 月__日—__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：

●活动道具准备：粽子、绿豆糕试吃品，电锅一个、试吃台 1 个，托盆 3 个，一次性塑料杯 20 条(小)、牙签 2 盒；

●注意现场整洁和卫生；

●现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

活动 2：宝利来钻石粽香飘千里，情系千万家

活动时间：__年 5 月__日—__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。

活动细则：

●活动赠品进行生动性陈列，并于赠品上贴上“福、禄”、“寿、禧”、“福、禄、寿、禧”字样；

●员工严格登记赠品的派送情况。

活动3：宝利来钻石“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行

活动时间：__年5月__日(端午节)

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于5月__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(5月__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。

活动细则：

●门店专卖店准备好长桌放于专卖店出口处，并作现场气氛布置，特别布置“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行横幅，以宣传活动，提升公司形象；

●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；

●现场须有本专卖店员工带头包粽子，促销员口头语言提醒和诱导顾客参加活动，并准备好活动赠品；

●在煮熟的各个粽子上分别贴上“福、禄、寿、禧”红字，将粽子包装在礼篮上，并在礼篮上贴上“福、禄、寿、禧”送老人字

样；

●店人事于活动前两天联系好各店要慰问的老人院或老干活动中心，确定慰问时间和活动流程；

●由店长、专卖店老板等店领导带领店内员工和热心顾客一同去拜访老人，为其送上礼物，以表慰问；

●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。

活动宣传

1、店企划于5月__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。

端午节促销活动方案汇编 篇3

一、促销主题：忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽

二、促销目的：树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：__月__日——__月__日

四、促销对象：第一商圈内的居民

五、促销商品：主要商品成品粽及熟食、海鲜等；

六、促销内容：

(一) 价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动(_月__日—__日)

具体品项由采购部决定(一楼促销栏及广播进行宣传)

(二) 娱乐促销：可选 2 项中的其中 1 项

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——_月__日/_日

活动地点——一楼生鲜部的冻品区前

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，采购部配合

2) 射击粽子比赛

游戏规则——每人可获得 5 科子弹；以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个；

活动时间——_月__日/_日

活动地点——一楼生鲜部的海产区前

道具要求——气球、挡板、子弹

负责人——生鲜部，采购部配合

(三) 免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/___日—___日

具体负责——采购部

(四)新品促销：可考虑引进一批闽南肉粽，现场特色促销。

具体负责——采购部

(五)卖场陈列与布置：

场内：

1) 一楼冻品区前，两个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的头，两个堆头为龙舟的身；

2) 冻柜上方用粽子或气球挂成“五月五吃粽子”字样。

场外：条幅宣传“忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽”

端午节促销活动方案汇编 篇4

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，熏苍术、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。

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)

二、 商品促销

1. 商品陈列 :各店在促销期间，应在主通道摆放 2-6 个粽子堆头；要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放 2-6 个粽子堆头销售；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望，促进粽子的节日销售；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)

2. 商品特卖 :在促销期内，粽子和其它节日相关商品(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；

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。

三、 团购业务

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。

端午节促销活动方案汇编 篇5

—— 酒业销售部

背景

现今，白酒的市场竞争异常激烈，市场走过了产品营销、价格营销、概念营销、“贿赂”营销等几个阶段后，逐步向整合营销发展。由于白酒的季节性比较明显，尤其是节日期间的消费相对集中，所以白酒的节日营销，既是对淡季终端战略的检验，同时又是全年销售业绩的主要支撑点。

酒业有限公司是本县民营骨干企业，集科研、生产、销售为一体的新型酿造企业，总投资 1 亿多元，生产规模年产优质白酒 5000 吨，公司建成投产后预计年销售收入 5 亿元，实现利润 1.5 亿元，安排我县就业 300 人以上，当地政府等大力支持且重视。我公司在领导的英明领导下，一直坚持“一个中心，两个基本点”，一个中心就是以品牌建设为中心，逐步提升品牌的知名度、美誉度和忠诚度；两个基本点，一个就是坚持终端建设，常抓不放，夯实市场基础，另一个就是抓住节日市场机遇，强攻上量。不久的将来，山谷泉品牌将深入人心，家喻户晓。

值 20__ 年端午节的到来，我们应紧跟市场动态，创新营销，力争取得一个好的成绩，如何制定适合本县城的营销战略，达到最理想的.销售目的，本人从入职以来一直到现在，本着从实际出发的原则，一直在市场上细心调查，结合本人的以往积累经验，对市场有一定的了解，同时对收集的信息进行整理和分析后，得出以下结论：

一、消费者市场调查结果（根据各酒店了解）

1、消费者消费逐步理性化，当今的消费者关注更多的是自身的

健康、产品的品质；

2、消费者在关注产品物质利益的同时，逐步向关注产品的附加利益过度；

3、消费者消费开始向有品牌影响力的产品靠拢；

4、消费者过节有送礼的习惯，当然需要一个节日送礼的产品；

二、我公司营销人员工作状态及酒店情况调查结果

1、由于我公司在县城的广告宣传不断加强，营销在创新中不断发展，领导英明决策，

所以全体营销人员对我公司的发展前景充满信心；

2、前期全县城各店铺的铺货，市场基础逐步加强；

3、炎夏白酒淡季，酒店进货的特点：批次多、批量小，库存量极少；

4、各酒店负责人普遍存在淡销旺存的心理；

5、部分酒店（如柴米油盐）酒水价格采取与市场超市价相同制度，减少顾客自带酒水

现象；

寻找山谷泉白酒节日市场的卖点

给产品找个伴侣，增加附加值

任何产品都有他的附加利益，我们在销售产品时，如果我们在给产品添加附加利益，消费者不但可以享受产品自身带来的物质利益，同时还可以得到精神享受。只有这样，我们的产本站会与消费者产生共鸣。尤其是促销活动，促销活动的主题是促销活动的灵魂。策划也就首先从促销主题开始。

确定促销主题：粽情端午，品味山谷泉（粽情享佳节，品味山谷泉）

农历五月初五端午节，传统佳节，我国汉族人民的传统佳节，这一天必不可少的活动有

吃粽子、赛龙舟等，根据促销主题本人编写以下海报宣传文案：

端午

一个记载时间的名词

粽子

一个美丽的温柔

智山

一座城市的记忆

乐水

代代不息的修水人的热情

山谷泉

慢慢品味的享受 . . .

促销活动方式

1 广告宣传：根据促销主题，印制铜版宣传纸（内容包括海报宣传文案喝中现金券报名免费参观生产基地等）

2 与各重点酒店合作，开展优秀员工、餐厅之星评选活动，并在餐厅醒目之处以 KT 板形式体现，

设定开瓶费，鼓励服务员多推销山谷泉白酒。

和酒店举行“点菜送酒”或“点酒送菜”活动，（畅饮系列酒，送酒店特色菜一份）。

3 生产小瓶装，举行喝一赠一活动（喝一大瓶送一小瓶）

4 县城各街道条幅广告：（须城管同意）

端午佳节品酒交友会天下一酒

滴滴山谷泉，浓浓情一酒

喝，中现金券

• • • • •

5 关联、整合促销：与王老吉等达成协议，顾客在饮用山谷泉时，免费赠送王老吉饮料。（如：畅饮纪念版系列酒，壹号赠送王老吉三瓶，贰好二瓶，叁号三瓶…）

6 体验式促销：要求各酒店老板负责人及消费代表到本公司生产基地实地考察、观察白

酒生产工序，增加消费者对我公司生产白酒的了解及认可，增加品牌知名度。

7 政府公关：努力争取政府的支持，成为政府的指定接待用酒。

8 人海战术：重点酒店提供促销员，扩大品牌在目标受众人群中的影响力，改善销售业绩，提升市场份额和占有率。

9 与大型商超联谊搞活动，如品山谷泉酒赠送超市购物（粽子）券，可享受抵现金或打

折优惠，争取引得媒体关注报道，扩大影响力。

10 精美礼品赠送：直接返还现金，或赠送消费者打火机、雨伞、

茶杯等。

端午节促销活动方案汇编 篇6

活动主题：

情浓五月天，欢乐过端午。

活动内容：

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_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：散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类。

生鲜类：五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜。

效果预测：

(1) 提高竞争力。

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛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。

在中国沃尔玛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，使得沃尔玛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。

经费预算

（1）端午包粽大赛预算_元。

（2）超市内外宣传条幅及海报_元。

（3）pop 广告牌__个，__元。

（4）快讯宣传单_元。

共计_元。

端午节促销活动方案汇编 篇 7

活动时间：

6月_日—_日。

活动内容：

凡在6月_日—_日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满__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籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竞猜。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。

一、五月端午节，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。

二、五月端午射粽赛

1) 活动时间：6月_日—_日。

2) 活动内容：凡在6月_日—_日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满__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_枚飞镖，在活动指定地点(商场大门口有场地门店)，参加射粽籽活动，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。

7)道具要求：气球、挡板、飞镖。

8)负责人——由店长安排相关人员。

三、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、二期各份，第三期单张快讯份平均每店份。

3、场外海报和场内广播宣传。

四、相关支持

1、采购部联系洽谈只粽子做顾客赠送。

2、采购部联系洽谈斤粽子材料，举行包粽比赛。

3、采购部联系洽谈只粽子，举行射粽比赛。

端午节促销活动方案汇编 篇 8

一、促销时间：

6 月 11 日至 6 月 30 日，共 20 天（6 月 23 日端午节）

二、促销地点：

吉林省各专卖店

三、促销主题：

“粽情端午，冰鲜凯洋”

四、主题商品：

北极甜虾、杂色蛤、凯洋世界海鲜礼盒

五、促销可行性论证：

六、活动内容：

活动一：“浓情端午，凯洋冰鲜惠购”

1、免费办理凯洋会员，九五折购买凯洋世界海鲜礼盒

2、北极甜虾、杂色蛤、三文鱼特价

（以上数量有限，售完即止）

活动二：“凡购物满 10 元可凭购物小票抽奖，每 10 元抽奖一次，奖凯洋系列产品”（奖项分为五等，最高奖 298 礼盒一个）

活动三：“专卖店门前投放产品品尝试吃（每日投放一定数量的三文鱼、北极甜虾、休闲食品）”

七、操作流程：

1、查验小票

小票当天有效，过期作废；

满足标准，方可赠送。

2、盖章

符合条件者对购物小票盖章确认，盖章后作废。

3、登记顾客资料

按《换购发放表》填写。

4、送赠品

5、整理促销表格及工具

每日上报促销结果。

八、广告宣传

DM 广告

展板

手绘 POP

店内广播

端午节促销活动方案汇编 篇 9

一、促销时间： 月 日至 日，共 天（端午节： 月 日） 二、
促销地点：共联、洪梅、火炼树、大岭山、丰泰、树田，共 店

三、促销主题：端午粽飘香，礼献 周年——热烈庆祝树田店
周年华诞

四、主题商品：粽子、糯米、糖、红枣、绿豆、礼品、酒类、
保健品、休闲食品等。 五、商品、陈列、价格策略：

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，如果谈不好，
就用第二方案，并请在 期 DM 拍照前告知市场部。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。 六、活动内容：

活动一：买粽送砂糖（店做）

月 日至 日共 天内，凡在我店购买粽子一次性金额满 元，送砂糖 . 斤，满 元，送砂糖 斤，满 元以上送 斤，最多送 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。 活动二：一“剪”双雕好省钱（店做）

月 日至 日共 天内，凡持剪下的我店 DM 封面优惠券，到我店购物有如下优惠：购粽子 折优惠，购服装、鞋、家电、童玩、童车折优惠，特价商品除外。单独收银之专柜不参加。每人每次限用一张优惠券。 活动三：西瓜猜“重”就归你（店做）

月 日至 日共 天内，凡在我店购物一次性金额满 元以上者（服装、鞋、家电一次性购物满 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。 活动四：逢 必奖乐翻天（树田店做，其它店不做）

月 日至 日，凡在我店购物者，不论金额大小，只要收银小票单号的最后一位数是 ，即可到服务中心领取“华生笔记本”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 （树田店做，其它店不做） 活动细则：

月 日、 日，凡在我店超市区购物一次性金额满 元以上者，在家电、服装

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，满 元可抽 次，满 元可抽 次，满 元可抽 次，满 元可抽 次，

最多只能抽 次（家电、服装区满 元抽 次，满 元抽 次，满 元抽 次，满 元抽 次）。小票金额零头不计，小票不可累计。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： 名， 寸彩电 台。 一等奖： 名，冰箱 台。 二等奖： 名，高档凉席 床。 三等奖： 名，台式风扇 个。

四等奖： 名，百事可乐 升装 支。 幸运奖： 名，奖精美礼品

一份。

即开即中，奖品当场发放。所有奖品不得兑换成现金。

本次活动之最终解释权归华生购物广场。 七、操作流程

图片已关闭显示，点此查看

图片已关闭显示，点此查看

活动二：一“剪”双雕好省钱

图片已关闭显示，点此查看

图片已关闭显示，点此查看

活动四：逢 必奖乐翻天（树田店做，其它店不做）

图片已关闭显示，点此查看

图片已关闭显示，点此查看

图片已关闭显示，点此查看

八、广告宣传

DM 广告

、 开本、页数：大度 开 个 P。 、 单品数： 个

图片已关闭显示，点此查看

、 材料与工艺： 双铜

图片已关闭显示，点此查看

、 对一稿： 月 日。

图片已关闭显示，点此查看

、 定稿： 月 日（周六） 、 送货： 月 日上午 点前。 、

派发：分店自行组织，到人流集中地、竞争店周围、收银台等处派
发。时机选择在

上下班时。 巨幅

、材料与工艺：红色牛津布丝印。 、数量：各 幅。共 幅。

、交货： 月 日上午送货到各分店，并安装。

图片已关闭显示，点此查看

、 材料与工艺：室内背胶写真，过哑膜。

图片已关闭显示，点此查看

、 交货： 月 日上午送货到分店，包安装。

图片已关闭显示，点此查看

树田店庆典广告：

、 条幅 条。 、 贺幅 个。

以上广告由供应商赞助。由商品部洽谈。 手绘 POP

美工务必在 月 日晚上把所有 POP 完成， 月 日早上请营运部
更换新的 POP。 店内广播

、广播稿由美工撰写（活动内容，获奖情况）。 、服务中心播
音，全天滚动播出。

图片已关闭显示，点此查看

图片已关闭显示，点此查看

图片已关闭显示，点此查看

十一、效果评估 、前后比较法 、DM 商品分析。

图片已关闭显示，点此查看

端午节促销活动方案汇编 篇 10

一、活动时间：

6 月 10 日—6 月 18 日

二、活动主题：

端午节“链”结顾客心

三、活动内容：

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”。

四、活动宣传与推广

（1）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《端午节‘链’结顾客心》，内容包括“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”等活动的参与细则；

（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。

（3）在店前做好活动宣传海报或展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

五、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

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。

六、活动经费预算

1、宣传费用约 3000 元；

2、_展架：85 元；

3、总计：3000+85=3085 元。

二、端午节珠宝促销主题：“端午节”圆梦钻石超值送

一、活动时间：

6 月 10 日—6 月 18 日

二、活动主题：

圆梦钻石超值送

三、活动内容：

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。

四、活动宣传与推广

(1) 在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《珠宝——圆梦钻石超值送》，内容包括“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”等活动的参与细则；

(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。

(3) 在店前做好活动宣传海报或展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

五、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

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。

六、活动经费预算

1、“太阳帽费用：15 元 $\times$ 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。

端午节促销活动方案汇编 篇 11

一. 活动时间：5 月 31 日-6 月 2 日

二. 活动主题：凯福“金粽”钜惠(省市)

三.活动区域：恒晖一楼、直营店、加盟店

四. 活动目的:

1. 借助端午节三天小长假进行促销活动 提高品牌知名度。
2. 提高目标消费者心目中的形象。

五. 活动内容:

1. 凯福“金粽”钜惠(省市):

5月31日-6月2日凡购买()元以上,加()元钱即送绒沙金粽摆件一个。

2. 端午节旧饰换新颜:

5月31日-6月2日,顾客可将以前的首饰拿到凯福珠宝专卖店/柜换取新的首饰,只收取加工费()元/克,同时免费提供清洗服务(非凯福品牌换金也可参加),使所有首饰“旧貌换新颜”。(仅限有以旧换新门店)

3. 端午节黄金大放价:

5月31日-6月2日,黄金放价三天,全城超低价,每克直降()元。

4. 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()元,圆顾客一个超值钻石梦。

六. 活动宣传与推广

(1)在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告,主题是《凯福“金粽”钜惠(省市)》,内容包括凯福“金粽”钜惠(省市)、端午节旧饰换新颜、端午节黄金大放价等活动信息;

(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凯福“金粽”钜惠(省市)、端午节旧饰换新颜、端午节黄金大放价活动的内容、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

(3)在店前做好活动宣传海报或展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

七. 活动控制与评估

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

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凯福珠宝推广总部品牌部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

八. 活动细则

1. 活动期间各加盟商需自行计算满()元加()元送绒沙金粽摆件一个。(绒沙金粽由总部统一采购加盟商直接从公司采购。素金可不参加)

2. 活动期间端午节旧饰换新颜工费()元，需要各加盟店自行制定。(没有以旧换新的商家可以不参加)

3. 黄金三天全城超低价，各加盟商需自行计算直降()元。并将金价以标价牌形式放置柜台明显位置。(详见附件黄金标牌)

4. 圆梦钻石柜，需将特价牌放置钻饰，翡翠特价专柜当中。(详见附件特价牌)

九. 附件设计稿

十、活动方案时间节点：

- 1、活动策划 5 月 7-8 日；
- 2、各部门沟通意见请于 5 月 9-10 日反馈与品牌部董冰冰；
- 3、活动方案修改 5 月 11 日完成；
- 4、物料设计 5 月 12-16 日完成；
- 5、方案及物料设计稿件发各部门 5 月 17 日；
- 6、各部门通知客户情况确定各店均已落实 5 月 18-20 日完成；

十一、活动物料设计稿：

1. 黄金标价牌
2. 促销台卡
3. 促销展架
4. 圆梦钻石柜台卡
5. 促销吊旗

备注：以上设计物料均在附件压缩包中需自行修改其中包扩：

- 1、黄金标价牌 pp 纸印刷用笔直接描写数字
- 2、促销台卡需在 psd 文件内填写价格信息
- 3、促销展架需在 psd 文件内填写价格信息
- 4、圆梦钻石柜台卡需用笔直接描写数字
- 5、吊旗有需要的店面自行印刷使用

端午节促销活动方案汇编 篇 12

“粽”情重义关爱老人

——20__年 6 月 5 日-6 月 7 日

端正爱的态度：爱自己爱家人

端正爱的方式：健康从预防开始

粽情感恩

20__年6月6日，开门前155名顾客可凭有效证件，向发放礼品的'工作人员领取“感恩礼”——粽子1提。

（年满60周岁以上的老人、下岗职工、残疾人凭有效证件，如身份证、下岗证、残疾证等，因名额有限，敬请顾客提前准备好有效证件，提前排队领取。）

步步高升

20__年6月5日-6月7日，购满有礼，步步高升。

1、买满38元送山楂枸杞大麦百合粥料包；

山楂枸杞大麦百合粥健脾养肝，明目降压，开胃生津，微酸的口感很适合越来越热的季节，而且还适合作为凉粥

2、买满58元送玉竹茉莉杂粮粥料包；

口味清新，带有花香的一款滋润、养颜粥，而且润肺养胃、清心安神、降低胆固醇的作用。

3、买满88元送淮山芡实莲枣粥料包

适合男女补益的四季皆宜养生粥，健脾胃、缓衰老、补血安神、清火润肠。

4、买满188元送干贝白果腐皮粥料包

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/136223101052010142>