

关于端午节的促销活动方案（精选19篇）

为了保障活动顺利、圆满进行，通常需要提前准备好一份活动方案，活动方案是对具体将要进行的活动进行书面的计划。活动方案应该怎么制定才好呢？下面是小编为大家收集的关于端午节的促销活动方案，仅供参考，欢迎大家阅读。

端午节的促销活动方案 篇1

一、活动主题：

龙翔端午

二、活动时间：

20xx年xx月xx日

三、主办单位：

x百货商场

四、活动内容：

一)流行服饰/鞋品1元换3.3倍部分2.5倍/2.0倍/1.5倍

二)华丽聚“惠”正当时

1. 活动时间：20xx年6月22日—6月25日

2. 活动地点：一楼、二楼

3. 活动内容：

1、珠宝精品区(镶嵌类、k金类)最底5折；钟表区新款最底7.5折，加推超值特惠款(199元-1000元)

2、化妆区全线特惠，最底6.6折，满额再送好礼；

3、去年夏季旧款特卖(童装/内衣/鞋类不少于3个)；

4、活动期间，VIP顾客消费满200元可免费办理我商场VIP银卡一张，满500元可免费办理环球影城联名卡一张。

三)怀惜传统，端午风韵

1. 活动时间：20xx年6月23日

2. 活动地点：一楼服务台

3. 活动内容：活动期间，会员现金/刷卡消费满799元，非会员现金/刷卡消费满899元即可到一楼礼品兑换处领取冰粽礼包一盒或者精美广告雨伞一把；数量有限，送完即止；(不与其它活动同时进行)

注：①小票当天有效，单张小票金额不足可累计，超出金额不可累计；

②每人(每卡)限送粽子礼盒一份或雨伞一把，数量有限，送完即止；

③会员兑换礼品须出示会员卡，并登记卡号；

④已兑换礼品的小票上须盖上我店专用章，以作标记，不得重复领取礼品。

物品准备：

五、各部门注意事项及细则安排：

1、书面通知供应商，落实参加活动厂商名单，于6月21日17：00前报公司领导批准，以财务部作为扣款依据。参加活动专柜名单于6月21日18：00前给企划部。

2、向所有专柜营业员培训此次活动内容及操作细则。营业员在工作岗位推介商品时，应详细介绍公司促销方案，不得误导顾客，以免引起不必要的纠纷。

3、检查所有专柜张贴活动标识牌必须于6月22日10：00前全部到位，要求工整、美观、谐调，不得随意张贴。

4、各专柜应做好活动期间的价格备案和及时补货工作。

5、活动期间严禁各专柜员工代顾客买单，一经查实，将按照公司制度严肃处理。

6、负责与化妆区供应商洽谈防晒系列新品/套装等的推出和折扣。

7、负责相关外场特卖活动洽谈(不少于3个品牌)。

8、杜绝加价后再参加活动等欺骗消费者行为，一经查实，我公司将严肃处理。

端午节的促销活动方案 篇2

一、营销主题

“夏日新选择，感受0℃”。

二、工作思路

以两个节日为工作核心，全力做好节日特色销售，推出2期特价商品促销，6月份销售计划。

三、销售指标

6月份计划完成xx万元，力争完成xx万元。

四、具体节日

1、xx月xx日——xx节。

2、端午节xx月xx日。

3、xx节xx月xx日。

五、营销工作具体安排

全力抓好2个节日的营销活动。

第一阶段：端午节促销。

促销主题：端午特卖情系万家。

促销时间：xx月xx日——xx日。

具体安排：

1、DM海报商品90种，海报印刷3000份。

一层食品40—50种。

商品谈判范围：端午特色商品，应季商品，（敏感商品要求不少于10种）。

二层百货30—40种。

商品谈判范围：夏凉应季用品，清洁防晒（敏感商品要求不少于8种）

三层服装10—20种。

要求各采购xx月xx日（星期五）中午12：00以前将特价商品明细交企划部排版制作海报，按期未完成将以工作失误进行相应考核。

2、促销活动。

主题：情浓端午粽香（纵享）快乐。

时间：xx月xx日。

促销活动：一次性购物50元以上，凭单张购物小票，可参加本店举办的“情浓端午粽香（纵享）快乐”包粽子活动，在规定时间内包多少送多少。（详情参见店外明示）。

端午节的促销活动方案 篇3

一、活动目的

借势假日出游高峰，激发客户提高租车天数，延长错峰还车时间。

二、活动时间

xx年6月7日（周五）——

16日（周日），其中10日、11日、12日是法定端午节假日。

三、活动主题

端午拼假跨界游——租四送一，租五送二

四、活动内容

端午三天假不够玩？那就拼出你的长假来，不必拘束东湖看龙舟赛，何不畅游“中三角”，跨界无限，尽享自驾游乐趣。

A拼假5天，2天年假（8日、9日）加3天端午节。

B拼假7天，3天端午节加2天年假（13日、14日）加2天周末（15日、16日）。

“中三角”主题旅游推荐线路：

中三角精华游：长江三峡、武当山、张家界、黄山、九华山、庐山、景德镇、江南三大名楼。

平原乡土风情游：婺源、娄底紫鹊界梯田、武汉黄陂区、仙洪新农村试验区、鄂南古民居、皖南古村落（西递、宏村）等。

民族风情游：张家界、常德桃花源、恩施大峡谷、腾龙洞等。

禅宗文化游：衡山、黄冈四祖寺、五祖寺、庐山东林寺等。

世界遗产游：武当山、明显陵、张家界、黄山、崂山丹霞地貌、龟峰、三清山、龙虎山、庐山、皖南古村落（西递、宏村）等。

长江湿地生态休闲游：洞庭湖、鄱阳湖、洪湖、巢湖以及九江温泉、咸宁温泉等。

端午租车优惠活动细则：

1、取车时间（6.9、6.10、6.11）按端午节价格计算；

2、参与本次活动订单提交后以大方租车客服确认为准；

3、本次活动仅限端午节期间(6月7日—6月16日)参加;

4、参与租四送一、租五送二活动需租满端午节三天，仅赠送周中日租金，其他费用按正常标准收取；

5、本次活动仅限武汉地区；

6、本次活动仅限自驾订单。

端午节的促销活动方案 篇4

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：

序号

步骤

操作规定

负责人

完成时间

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

九、准备工作进度表

十、费用预算

每日需控制赠送数量，赠完即止

十一、促销效果分析

1、前后比较法

2、DM商品分析

端午节的促销活动方案 篇5

活动目标：

提高白酒参展厂商销售额，进而带动西市商城整体销售、并提升红华新天地知名度。

活动目的：

通过本次线上下单线下提货的活动，推广红华新天地网上商城。培养客户的购物习惯。

活动对象：

对白酒有很强购买需求的中老年客户、25到35的年轻送礼群体。

活动时间:

XXX

活动地点：

红华新天地西市商城一层至四层

活动口号：

- 1、汇聚贵州知名白酒品牌、厂家直销正品低价
- 2、加一元换名酒

活动内容：

1、全场购买任意一款白酒，就可以参加加一元换购名酒的活动，数量有限换完为止。

2、名酒爆款限量抢够（每人限购一瓶）注：爆款选品要求x单品利润高，贵阳人爱喝、好评的商品。

3、各参展商自己的特卖活动集中展示，可以通过三个主题展示：自家囤货、走亲访友、宴请宾客。促销方式可以是买一赠一、第二件半价、买二送一、整箱特惠等方式。

活动流程：

一元换购名酒活动，客户整点可以通过红华新天地网上商城下单抢购一元换购名额、也可以通过新天地活动现场排队代购下单。下单成功后会给一张换够商品的提货单给客户，客户凭此单去商城选够商品，购买成功后商户会在提货单上加盖确认章。客户就可以凭提货单上的地址去商户那提换购商品。

所需资源、白酒商会协调提供换购商品、引流的爆款商品。

市场推广：晚报、都市报、派发DM单页、广播。

端午节的促销活动方案 篇6

一、促销时间：

6月19日至6月26日，共8天(6月23日端午节)

二、促销地点：

XXXX

三、促销主题：

x奶茶，x有理!x奶茶，炼乳味奶香浓醇，口感丝滑，香浓味奶香更浓，香浓幼滑、轻叩心弦!滑糯在口，甜润在心。

四、主题商品：

香浓味x奶茶和炼乳味x奶茶

五、活动背景：

近几年，杯装奶茶的风靡全球，针对这种固体冲调奶茶，娃哈哈和统一进行了品牌战略的升级，研发了瓶装奶茶。

作为饮料行业老大之一的xx也不甘示弱，近期在市场上出现了一款pet瓶装奶茶，它是xx精心研发的一款“x奶茶”，产品分为“香浓味”和“炼乳味”。

据了解，这款奶茶为了改变统一、娃哈哈的瓶装奶茶二分天下的局面，欲想在这个细分领域分得一杯羹。目前市场零售价也是4元。

瓶装奶茶的机会是成为秋冬季节的饮料，以弥补整个饮料行业的空白市场。目前，xxx奶茶上市时机不够成熟加之并没有得到消费者的认可，销售不容乐观。

六、活动目的：

效果地让顾客了解x奶茶这一产品，提升xxx奶茶的认知度、增加销量。改变x二分天下的局面，增加xx的市场份额。

七、活动内容：

活动一：“购买粽子、绿豆糕，送x奶茶”，凡购买粽子、绿豆糕的顾客，凭小票加1元即可换购x奶茶一瓶

活动二：“买两瓶x奶茶送精美水杯一个”

活动三：“顾客可参与免费品尝活动，第一件原价，第二件半价”

八、操作流程：

略

九、广告宣传

促销台、展板、广宣、手绘POP、店内广播

十、准备工作进度表

略

十一、费用预算

略

十二、促销效果预估

前后比较法

端午节的促销活动方案 篇7

一、活动目的：

端午节是中国一个古老的传统节日，直到现今，端午节仍然是许多中国人民喜爱和盛行的传统节日。今年的端午节三天小长假，为四隆广场和景子街购物广场业户又创造了一个销售佳期。为了营造商场浓浓的节日氛围，促进两店业户销售业绩再创新高，特策划端午节促销活动。

二、活动主题：

端午佳节钓香粽四隆景子好礼多

三、活动时间：

20xx端午节

四、促销活动：

《端午佳节钓香粽四隆景子礼品多》

活动时间：下午13：00xx15：00

活动地点：四隆广场一层大厅(南门扶梯处)、景子街一层大厅北侧

活动内容：活动期间光临四隆广场、景子街购物广场、景子街小商品城的消费者，不限金额，凭购物小票和购买物品参加游戏一次。

消费者到指定区域内手持钓竿，计时开始从蓝线处跑到对面红线处，钓取红色圆圈内的“粽子”，钓着粽子向回跑，把粽子放到起点的蓝色圆圈内，游戏时间为90秒。在规定时间内钓取的粽子越多礼品越丰富。（红线与蓝线之间距离4米，跑道宽1.5米）

奖品设置：

4个xxxxxxx粽子一盒

3个xxxxxxx风筝一个

2个xxxxxxx杯子一个(库存)

1个或0个xxxx纸抽一盒(库存)

(注：可同时有4人参加)

每天30盒粽子xx3天xx2=180盒

每天20个风筝xx3天xx2=120个

每天54个杯子xx3天xx2=324个

每天80盒纸抽xx3天xx2=480个

五、各部门工作安排：

1、商管部：负责组织业户做好活动宣传，活动期间的业户管理，业户须知起草和发放。

3、工程部：负责活动装饰品安装、张贴工作

4、保卫部：负责活动现场秩序维护。

5、财务部：活动资金保证与结算。

6、工会：活动纪律督导和活动现场人员调配，业户销售情况抽查。

7、超市：粽子、冰柜等在超市采购的活动奖品、礼品的运送工作

六、活动预算：

1、粽子：13元/盒xx180盒=2340元

2、风筝：库存马克杯：库存纸抽：库存

4、活动道具kt板粽子70个、钓竿：750元

总计：10090元

端午节的促销活动方案 篇8

一、活动背景

利用端午节这个中国几千年来的民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店、SPA等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

二、活动地点

西餐厅及户外

三、活动对象

内部及外部大客户(约50人，20组家庭)

四、活动时间

20xx年x月x日15：30-17：00(端午节)

五、价格标准

免费

六、场地分布图

略

七、活动安排

活动亮点：

1、带香囊虽是端午节的习俗之一，但本市区鲜为人知，可以作为一个亮点突出本次活动；

2、佩五丝是一个比较传统的习俗，考虑家长爱子心切，通过此方法达到看到五丝就想到端午节，想到端午节就联想到艾力枫社；端午节酒店活动方案3、累计卡的运用，累计卡是由一张A4的PVC材质制作的卡片，上有公司LOGO及端午节活动照片，分成16小块，大小不一，拼成后是一张完整的图片，利用儿童贪玩、好奇心重的心理，达到酒店宣传、

活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项目。

优惠政策：

1、增值活动项目

凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐xx元，可享受亲子特价房xx元，可享受餐厅xx折优惠。

2、凡在活动期间凡参加x活动除享受xx折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理SPA卡可享受xx折优惠，另赠送累计卡1张。

4、支付50元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。

5、报名参加游泳班、购买游泳卡的客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

7、奖项设谿及奖品负责人： x

1. 奖项设谿

一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖

2. 奖品： 以客户体验产品及赞助商赞助的物品等

活动职责分工

活动预算

1、场地布谿：

2、食品预算：略

一、时间：

5月26日——6月23日

二、地点：

锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

四、公众对象：

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：

“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合：

- 1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

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/438060025031006133>