

端午节营销策划活动方案

(实用版)

编制人：_____
审核人：_____
审批人：_____
编制单位：_____
编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如教学教案、阅读试题、诗歌鉴赏、教学随笔、日记散文、语录句子、报告总结、故事大全、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides you with various types of classic sample essays, such as teaching lesson plans, reading questions, poetry appreciation, teaching essays, diary essays, quotations sentences, report summaries, stories, essays, other essays, etc. If you want to know the difference Please pay attention to the format and writing of the sample essay!

端午节营销策划活动方案

端午节营销策划活动方案（精选 6 篇）

为了确保活动能成功举办，就不得不需要事先制定活动方案，活动方案的内容和形式都要围绕着活动的主题来展开，最终达到活动的目的或者意义。那么问题来了，活动方案应该怎么写？下面是本店铺收集整理的端午节营销策划活动方案（精选 6 篇），希望能够帮助到大家。

端午节营销策划活动方案 1

一、活动背景

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 20 日（星期六），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

20xx 年 6 月 19 日~6 月 21 日

三、活动内容

促销过程具体分为节前、节中、节后三个阶段：

1. 节前阶段：

一、做好预算

提前做好促销预算，运用运筹学和统计学以及企业的经验等方式合理推算出本次促销活动投入与回报的最优结果。

二、做好宣传

节假日前一个星期开始宣传，方式有 POP 广告宣传、媒体宣传、彩页宣传等

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 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。

三、选择和布置促销会场

店方对该产品较重视，有较强烈的合作意愿，愿意配合厂方促销、备货、陈列、让利、宣传、定价等（尤对其素有砸价恶名的超市合作一定要小心）；人流量大，形象好，地理位置好的地方。在卖场内部可遵循磁石点效应进行布置，要求：突出主题、烘托气氛、吸引眼球、有新意有创意等

四、促销商品仓储存放

找好便于促销的存货点，方便提货、补货，还应注意促销几天的货物安全、保质等方面的问题

五、建立多种促销备选方案，以免突发问题影响促销进展

2. 节中阶段：

一、促销活动（三条）

现场粽子促销

活动时间：20xx 年 6 月 19 日~21 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) 凡是在这些天在该超市购物金额数达到 50 元即可获得特色粽子一包（奖品可由厂家赞助）依此类推，多买多送

2) 并且结合端午节特点，其他一些相关糕点等食品提供特价销售，刺激消费者购买欲望。单品 100 个左右，其中食品 50 个，非食品 25，生鲜 25 个。

3) 运用一些营销技巧，比如部分商品限时限量抢购，粽子、盐蛋皮蛋礼盒可在端午节前三天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间：6 月 19 日—21 日

活动内容：凡在 6 月 19 日—21 日促销时间内，在本超市一次性购物满 55（端午节五月初五）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：20xx 年 6 月 19 日~21 日

活动内容：凡在活动期间的 17：30~21：30 在本超市购物满 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

二、活动支持

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；

3. 节后阶段

一、对本次促销活动进行促销活动工作总结（结合固定程序进行分析）

二、顾客满意度跟踪调查。

端午节营销策划活动方案 2

一、活动目的

1. 增加客流量，带旺人气，营造节日气氛。

2. 提高销售额，尤其是在节日期间那些关联产品以及对应组合礼品的销售额。

3. 活跃节日气氛，树立品牌形象。

二、活动时间：

X 月 Xx 日--X 月 Xx 日（端午节是 X 月 Xx 日）

三、活动主题：

端午心滋味副标：新概念 欣健康 馨生活释义：绿色健康好食材
包出美味新粽子，一家人其乐融融品味粽子的温馨萦绕。

爱上晚风爱上蝉鸣甚至，爱上夏日里阳光的味道食材跃动饭香萦绕
燥热隐没一家人的温馨笑声、齐享一切都是美

四、商品、陈列策略

1. 关联陈列：

在粽子陈列的周围，可陈列一些糯米、红枣、绿豆、莲子、冰糖等和粽子相关的食材铺在粽叶上面，以满足那些想自己 DIY 包粽子的顾客，这也是本次活动的主要目的。

这样的陈列也正好符合我们的品牌宗旨原生态好食材。另外可再陈列一两款组合可待送礼。以满足部分送礼需求的`顾客，这样全方位满足顾客的节日需求。

① 为满足部分想自己 DIY 包粽子的消费者，也为促进我司相关产品的销量，于是推出活动组合--适合包粽子的干货或食材！消费者可以任意选购几款。

推荐组合名组合产品价格（元）龙禧盛世（咸粽）香菇、薏米、海蛎干、虾仁、干贝、巴西菇瑞祥丰年（甜粽）绿豆、红枣、核桃仁、莲子、龙眼肉、杏仁、葡萄干、银耳

② 五月女儿节，系端午索，戴艾叶，五毒灵符。宛俗自五月初一至初五日，饰小闺女，尽态极妍。出嫁女亦各归宁。因亦呼为女儿节。" 一般来说，出嫁女归宁时都会带一些礼品。

我们便可利用这一 ' 归宁 ' 习俗，促销我们的组合礼品。指引消费者选择我们的养生食材来送礼的意识。（亦可以选择一款五芳斋的礼盒）

2. 季节性商品：

夏季的主推商品可做一些堆头陈列，与主题商品相呼应，满足顾客夏季养生需求。即主要是欲通过此次活动营造气氛提升人流量从而促进我司产品的销量。

夏季养生的主要食材有；银耳、莲子、绿豆、芡实、等五谷杂粮。

3. 粽子陈列：

在店内最显眼的地方做粽子的推头并在店门口摆上展架，粽子集中陈列处要有气氛布置即可。

五、活动内容附：

活动物料：

粽子换购的橱窗贴、组合牌 （在 X 月 Xx 日前到各门店，提前宣传加强消费者的记忆）粽叶等陈列摆设物

端午节营销策划活动方案 3

一、活动主题

品味端午传统佳节，体验 " 多彩 " 新鲜生活

二、活动前言

端午节当天，超市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。

活动时间：20xx 年 6 月 5 日-6 月 12 日

三、活动目的

- ①营造节日气氛，从而吸引 XXXX 市民；
- ②提升品牌形象；
- ③提高占有率，促进销量；
- ④使经销商、消费者、本超市达成三赢；
- ⑤直击竞争对手。

活动地点：XXX（店名）超市现场

四、具体活动内容

1、《猜靓粽》

凡在 6 月 5 日-6 月 12 日促销时间内，在 XX 超市一次性购物满 28 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折价格或不易分辨的厂商粽子，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，使顾客感受到真正的实惠，为节日下一步的销售立下口啤

打下基础。

2、《五月端午节，XXX（店名）包粽赛》

1) 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；

2) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。获得前三名的顾客可以获取超市 200-300 元不等的购物券。

3、与 " 粽 " 不同

1) 活动时间：6 月 5 日-12 日

2) 活动内容：凡在 6 月 5 日-12 日促销时间内，在 XXX（店名）超市一次性购物满 38 元的顾客，凭电脑小票均可在付款处获取一对塑料制的小粽子，凭此参加粽内有奖活动。此活动奖品总价值为 10000 元。

3) 奖项设置

一等奖：热水器 1 台/5 台

二等奖：自行车 1 辆/15 辆

三等奖：精装粽子 1 盒/50 盒

四等奖：价值 20 元的精美礼品/80 份

五等奖：价值 10 元的精美礼品/120 份

4、现场粽子促销

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。

3) 由粽子供应商提供相关专业粽子制作人员现场制作现场品尝现场销售。

五、其他相关活动

1、针对特定人群：学生和教师，直接享受一定的购物金额折扣或赠送礼品；

2、具体内容：凭学生证、教师证购买多彩促销产品可以有 8 折优惠或送指定的礼品，每张学生证、教师证只能使用一次；

3、针对普通消费者：赠送礼品，具体内容为购买多彩促销产品 9 折优惠或送指定的礼品；

4、具体方式也可根据不同区域特点而定。

六、相关宣传

1、两款端午粽子宣传旗卖场悬挂宣传；

2、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（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。

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/485020034132011140>