

# 超市端午节活动广告语 超市端午节活动方案(优质9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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 超市端午节活动广告语篇一

一、促销主题：

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

二、促销背景：

三、促销目的：

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来；促进销量，减少库存；提升品牌形象；使厂家、消费者、超市达到共赢；打击竞争对手。

四、促销产品：

粽子和与包粽子相关的产品(如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等)；熟食；酒水饮料；夏天家庭常用的生活用品(如驱蚊剂、凉席、风扇等)；一些家电(如空调、冰箱等)。

五、促销对象：

全体消费者

## 六、促销时间：

月22到6月24三天

## 七、促销内容：

### 1、凭小票免费领艾草

活动时间：6月22到6月23号早上8点到11点

活动地点：

### 2、射粽比赛

### 3、现场促销

活动方式：免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折、优惠券、捆绑销售等。

(1) 像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销

(2) 像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠券方式

(3) 像酒水饮料类的可以采用捆绑销售

(4) 像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

## 八、相关宣传：

1、在促销前，发放促销单

2、在超市外张贴门店海报

3、在超市中，采用pop,广播宣传

#### 4、各种人员相关宣传

#### 九、费用预算：

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用(海报、宣传单、人员等)

活动的舞台搭建、零散的`物品

#### 十、事物流程：

1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见

2、确定此次活动负责部门及负责人以及相关合作部门人员

4□pop□货架、包装、其他宣传资料等设计

活动目标：达到三高-----高利润、高营业额、高知名度

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100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：

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1980元

(2)超市内外宣传条幅及海报300元

(3)pop广告牌30个，60元

(4)快讯宣传单800元

共计1980 300 600 800=3680元

## 超市端午节活动广告语篇二

活动目标：达到三高-----高利润、高营业额、高知名度

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100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：

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1980元

(2) 超市内外宣传条幅及海报300元

(3) pop广告牌30个，60元

(4) 快讯宣传单800元

共计1980 300 600 800=3680元

### 一、促销主题：

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

### 二、促销背景：

### 三、促销目的：

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来；促进销量，减少库存；提升品牌形象；使厂家、消费者、超市达到共赢；打击竞

争对手。

#### 四、促销产品：

粽子和与包粽子相关的产品(如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等);熟食;酒水饮料;夏天家庭常用的生活用品(如驱蚊剂、凉席、风扇等);一些家电(如空调、冰箱等)。

#### 五、促销对象：

全体消费者

#### 六、促销时间：

6月22到6月24三天

#### 七、促销内容：

##### 1、凭小票免费领艾草

活动时间：6月22到6月23号早上8点到11点

活动地点：

##### 2、射粽比赛

##### 3、现场促销

活动方式：免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折、优惠券、捆绑销售等。

(1)像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销

(2)像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠券方式



(3) 像酒水饮料类的可以采用捆绑销售

(4) 像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

八、相关宣传：

- 1、在促销前，发放促销单
- 2、在超市外张贴门店海报
- 3、在超市中，采用pop,广播宣传
- 4、各种人员相关宣传

九、费用预算：

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用(海报、宣传单、人员等)

活动的舞台搭建、零散的物品

十、事物流程：

- 1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见
- 2、确定此次活动负责部门及负责人以及相关合作部门人员
- 4□pop□货架、包装、其他宣传资料等设计

## 超市端午节活动广告语篇三

经历了劳动节、母亲节、儿童节，又到端午节，对于端午节促销活动策划商家仍然热情不减，那么接下来的端午节促销活动策划该注意些什么呢?下面我们一起来看看小编为大家整理的20xx超市端午节促销活动方案范文等相关资料。

活动名称：端午节热庆活动。

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。

活动内容：

一：超市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。

二：超市将设立“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。

三：当天购物金额数每满15元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

四：推出“六六顺金球制胜法”的摸奖活动。

细则如下：消费者凭30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30元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有55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50元。

超市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。

活动评估：此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，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，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。

## 超市端午节活动广告语篇四

1、超市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、超市将设立“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元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

4、出“六六顺金球制胜法”的摸奖活动。

则如下：消费者凭30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30元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有55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50元。

超市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。

活动评估：此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，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，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。

## 超市端午节活动广告语篇五

x年x月x日~20xx年x月x日

端午购物嘉年华xx送礼献真情

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，薰苍术、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。

### 1、场外布置

- (1) 营销店各制作横幅一条，悬挂于xx店店招下。
- (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

- (1) 商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。
- (2) 对主通道重点布置，可用气球悬挂。
- (3) 专区可用粽子悬挂成形状（如端午节快乐等）

1、商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放x-x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。x月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放x-x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x-x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需求，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：

(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。

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xx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□xx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xx元左右礼品一份。

## 超市端午节活动广告语篇六

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，希望能提高超市知名度，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x月x日—x日

## 端午节靓粽，购物欢乐送

### 1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满xx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xxx只，数量有限，送完即止。

### 2、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品(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、《xxx猜粽，超级价格平》

1)活动时间：x月x日—x日

2)活动内容：凡在x月x日—x日促销时间内，在超市一次性购物满xx元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

### 3)活动方式

在超市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。

### 4、《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——组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

2、场外海报和场内广播宣传。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽限送xxx只x天；

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xxx斤；

其他费用：

装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店xx元；

促销总费用：约xxxx元。

## 超市端午节活动广告语篇七

1、爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献。

2、爱护儿童，教育儿童，为儿童作表率，为儿童办实事。

3、保障儿童权益。关怀儿童成长。

4、不断优化少年儿童健康成长的社会环境，全面提高家长的家庭教育水平。

5、当每个孩子牵手微笑，世界从此变得美好。

6、儿童的健康成长离不开你我！

7、儿童的生存、保护和发展是人类未来发展的先决条件。



8、儿童是祖国的未来，民族的希望。今天的幼苗，就是明天的栋梁。

9、优先关心儿童、尊重儿童、支持儿童、优化儿童成长环境。

10、歌声与欢笑同在儿童与幸福永存。

## 超市端午节活动广告语篇八

达到三高——高利润、高营业额、高知名度

情浓五月天，欢乐过端午。

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100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:

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1980元

(2)超市内外宣传条幅及海报300元

(3)pop广告牌30个，60元

(4)快讯宣传单800元

共计1980+300+600+800=3680元

## 超市端午节活动广告语篇九

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来；促进销量，减少库存；提升品牌形象；使厂家、消费者、超市达到共赢；打击竞争对手。

粽子和与包粽子相关的产品(如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等)；熟食；酒水饮料；夏天家庭常用的生活用品(如驱蚊剂、凉席、风扇等)；一些家电(如空调、冰箱等)。

全体消费者

6月22到6月24三天

1、凭小票免费领艾草

活动时间：6月22到6月23号早上8点到11点

活动地点：苏果超市门口

2、射粽比赛

3、现场促销

活动方式：免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折、

优惠券、捆绑销售等。

(1) 像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销

(2) 像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠券方式

(3) 像酒水饮料类的可以采用捆绑销售

(4) 像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

1、在促销前，发放促销单

2、在超市外张贴门店海报

3、在超市中，采用pop□广播宣传

4、各种人员相关宣传

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用(海报、宣传单、人员等)

活动的舞台搭建、零散的物品

1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见

2、确定此次活动负责部门及负责人以及相关合作部门人员

4□pop□货架、包装、其他宣传资料等设计

6、经销商协商、沟通工作：落实进货、铺货、陈列□pop□货架、宣传资料等细节。