

最新酒水端午促销策划 端午节活动方案(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

酒水端午促销策划篇一

20xx年6月19日~20xx年6月29日

端午购物嘉年华 **送礼献真情

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)

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)

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):

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

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**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。

活动主题 龙飞凤舞 粽行天下

活动时间:20xx年5月25日--5月31日

购物满38元送粽子2个,依次类推,最多限送15个,即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

1. 本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位,并在门口处放置海报进行宣传。

2. 活动安排在场外进行操作,顾客凭收银小票进行兑换,兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收,并将台帐表登记好。

3. 粽子分两种,一种是煮熟的,一种是未熟的,顾客可自行选择。

4. 活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理,(收银小票及顾客登记表)。

酒水端午促销策划篇二

xx年xx月xx日下午3点整

二、活动地点

维也纳酒店福华路店

三、参与人员

国利半导体全体员工

四、游戏规则

将国利半导体全体员工分为四组，每组人数基本相等，拿到a的为该组组长，站到对尾，负责游戏最后猜词语，其他组员顺序由组内自行商议决定（商议时间不超过2分钟），若其中有不能参加的则该组推选出一名组长，猜词顺序按照牌黑桃、红桃、梅花、方片的顺序进行，游戏期间由xx负责对每一组进行计时。当对内所有队员都完成形体传递词语后，由组长进行猜词，当组长猜对词语（意思相同即可）或确定放弃时停止计时。

表演的人员不许用声音及口型

表演完的本队人员可以看但是不许用任何方式交流

等候的队员不许偷看

不许使用道具

场下观看的人员无论是表演过的还是没表演的只能乐别的不能做

违反此规则的全队给一次提醒机会

给一分钟准备

五、游戏方式

每一组排成一排，面向背后站立，做表演的两们同事转过身，向前走两步进行表演，表演结束后回归队伍，表演时采用1和2、2和3、3和4的方式进行，依此类推，直到游戏做完为止，每一组最高限时10分钟。

六、获胜条件

当猜词成功时，使用时间最少者为获胜队；

当所有参赛组均未猜对词语时，则使用时间最短者为获胜。

七、违规判定

1、两位表演者之间不可说话，不可对口型，只允许使用形表演；

2、在表演人员进行表演的过程中，队内其他人员不可以回头，在表演结束后将身体转向相反方面，不可再次参加与到表演中；

3、如若出现上述情况，视为犯规。

八、惩罚

九、奖励

粽子分为多种不同的馅儿，获胜组的组员将有权利进行选择自己喜爱的口味，剩余组将由派发的方式进行。

十、注意事项

1、装备照相机及摄像机———XX

2、购买粽子及带蒸锅———XX/XX

3、准备两幅牌并发给大家———XX

4、制作分组队员名单———XX

5、计时工作———XX

6、现场拍照及摄像———XX/XX/XX

7、游戏过程中进行粽子的加热———XX

8、准备若干与端午相关的语句———XX/XX

十一、活动开场台词

各位领导、同事们：

大家好！

又到一年粽飘香，咱们一年一度的端午佳节即将到来，在这个喜庆与祥和的日子里，为了增强我们国利半导体团队的凝聚力，彰显我们的年轻、活力、朝气蓬勃，国利半导体党支部、团支部为大家精心设计了一个精彩的趣味游戏，稍后我会给大家说明一下游戏规则，下面我们先请国利半导体XX领导为大家讲话，大家鼓掌欢迎。我们再鼓掌欢迎XX领导为我们讲两句.....

我们非常感谢两位领导的讲话，下面我向大家介绍一下这个游戏的具体规则

酒水端午促销策划篇三

- 1、会说“端午节”的名称，知道端午节是中国的传统节日。
- 2、乐于参加包粽子、制香包等活动，体验节日的快乐。

〔活动准备〕

端午节的故事；

做香包的材料：香料、布等；

包粽子的糯米、苇叶；

〔活动过程〕

一、主持人出示图片，讲述端午节和来历的故事，让幼儿初步了解故事中的人物、事情和相关物品。

1、吃粽子。用黍米（黄米）或糯米加枣用苇叶包成三棱角式的粽子，煮熟食用。据说屈原投江后，人们为不让鱼类吃掉其尸体，故向江内投之以粽子。习俗相沿，变成了人吃粽子，后又带上了时令色彩。

2、做香布袋。用布做成小布袋，向药铺索要或买五味中药药面，装在小布袋里缝严。戴在小孩或老年妇女身上，驱邪避瘟。

3、给孩子戴五丝。“五丝”由红、黄、蓝、白、黑五色线配成，古代没有棉花而用五色丝，所以叫“五丝”。后有了棉花，就以棉线代丝，而名称未改。早晨，在未出太阳时，给孩子的手脖上、脚脖上和脖子上都戴上“五丝”。要一直戴到下大雨。下大雨时，解下来扔在水流里，使其顺水漂走。传说这“五丝”能变成蚯蚓。习俗认为戴“五丝”，能去灾、辟邪、保护儿童。

二、包粽子、吃粽子，共同分享端午节的食品

三、亲子共制香包

1、幼儿与家长一起制作香包

2、幼儿相互赠送香包，大胆向同伴说一句祝福的话。

四、活动结束。

在此，仅代表幼儿园的全体教师祝各位家长及小朋友们节日快乐，合家幸福！

酒水端午促销策划篇四

御园生活·品味出“粽”

五洲·御园端午节送粽子活动方案

一、活动背景

1、目前项目一期工程即将封顶，已购房的老客户加已交定的客户约130人。 2、通过邀约老业主及意向客户到售楼部参加端午送粽子活动，向客户传达楼盘信息，提高项目人气。

3、项目前期销售拥有老业主资源，维系老业主的关系以促进后期的推售。

二、活动目的

1、维系老业主关系，提供销售人员与业主沟通感情的机会。
2、口碑传播，通过老业主传播项目口碑。

三、活动时间

20xx年6月1日—6月2日（5月29日开始电话邀约，短信告知）

四、活动主题和地点

1、主题：御园生活·品味出“粽” 2、地点：售楼部

五、活动对象（邀约客户）

五洲·御园业主、重要意向客户

1、电话、短信邀请老客户及意向客户来售楼部现场参加端午送粽子活动。 2、凡在领取粽子时间段来访客户均可领取粽子一份。 3、置业顾问做好宣传项目及登记工作。

六、活动内容

活动期间前往销售中心登记即可领取真空包装嘉兴粽子一份
领取粽子时间：早上10:00一次（一次持续1个小时） 下午3:00一次（一次持续1个小时）

活动时间6月1日—6月2日，抽奖活动集中在儿童节、端午节2天，每天限量抽取。（5月29日短信、电话告知端午节有大抽奖活动）

大轮盘百发百“粽”抽奖活动：投飞镖，射“粽”拿奖 抽奖礼品：一等奖精美竹凉席（价值180元，10条） 二、三等奖电风扇1台（价值40元，10台）

七、工作安排及物料清单

八、活动费用

酒水端午促销策划篇五

5月17日—19日，凡在店庆三日累计购物满100元、大家电、黄白金累计购物满500元，（餐饮除外）即可凭购物小票到商厦一层共享大厅参加摸球活动，100%中奖。摸奖方法：顾客凭购物小票到摸奖处摸奖，每100元为一次；大家电、黄白金累计购物满500元摸一次，每票最多摸10次。奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球1元，抓多少，送多少。并现场制作奖券，经财务登记、盖章后，发给顾客。此奖券可在全场通用。购物券消费不参加此活动。如顾客出现太多抓球机会，如20次以上，可根据情况征得顾客同意后，连抓5次取平均数赠券。

奖券发放：每组设置4人，一人登记发票，确认抓球次数；一人组织活动的开展；令两人进行监督和配合。每张奖金券的数额为空白，工作人员根据顾客摸出的球数登记，每一球为一元，合计以大写的文字表示。如顾客抓出23个球，工作人员就应在奖金券上登记“贰叁元”，代表23元，并在登记表上注明。

- 1、商管部作好促销活动的店内广播。
- 2、企划部负责活动的宣传和组织。
- 3、保卫部负责活动现场的秩序维护。
- 4、财务部负责活动购物券的发放和统计。
- 5、商管部负责店庆日摸奖活动的登记和监督。
- 6、业务部负责对摸球工作人员的培训。
- 7、总务部负责摸球道具和购物券的准备。
- 8、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解。如出现差一、二元的顾客，应酌情参加活动，并赠送相应的礼券。