

端午节商场活动方案创意(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

端午节商场活动方案创意篇一

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，薰苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

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)

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。

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。

端午节商场活动方案创意篇二

端午节一方面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，主要是满足人们“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，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

xx月xx日—xx月xx日《端午节靓粽，购物满就送》。

1、端午节靓粽，购物满就送。

2、xx猜靓粽，超级价格平。

3、五月端午节xx包粽赛。

一)商品促销。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动。

活动内容：凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38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200只，数量有限，送完即止。

2、商品陈列。

1)采购部要求供应商或厂家(如xx公司等)，制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个。(因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的。)

2)促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或

客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈)。

3)除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头。

4)要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子□xx月xx三天除冷柜之外各店应在主通道摆放4-6个粽子堆头销售。

5)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，促进粽子的节日销售。

6)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。

二)活动促销。

1□□xx猜靚粽，超级价格平》。

1)活动时间□xx月xx日—xx日。

2)活动内容：凡在xx月xx日—xx日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靚粽》活动。

3) 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，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节□xx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。

3、《五月端午射粽赛》。

1) 活动时间□xx月xx日—xx日。

2) 活动内容: 凡在xx月xx日—xx日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38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5枚飞镖，在活动指定地点(商场大门口有场地门店)，参加射粽子活动，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。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传。

2、我司xx宣传数量;xx第一，二期各40000份，第三期单张xx40000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。

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，举行包粽比赛。

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只。

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：粽子散装米每店30斤/22店=660斤。

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算：

1、装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店xx元，费用约xx元。

2、吊旗费用xx元。

六月份促销总费用：约xx元。

端午节商场活动方案创意篇三

活动目的：增加人气，提高销售额活动主题：端午飘香，粽是情。

活动时间□20xx年6月5日——6日。

活动主办方□xxx有限公司。

活动承办方□xxx水东购物广场。

活动内容一：包粽子比赛，获购物卷。

一、活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的都可以获得五十元的购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的粽子带回家。

二、比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛，第二天的复赛选出十个人进入决赛，第三天进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

三、活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

活动内容二：购物送肇庆粽具体操作：

一、凡活动期间在人人乐购物满200的就送肇庆粽五条，满300送八条，满500送十二条。

二、凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

三、满200送的名额为50，满300送的名额为30，满500送的名额为25。

1、店企划于6月3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，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

端午节商场活动方案创意篇四

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8日(星期日)。端午节一方面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，主要是满足人们“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，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

6月1日—6月8日《端午节靓粽，购物满就送》

1. 端午节靓粽，购物满就送

猜靓粽，超级价格平

3. 五月端午节□xx包粽赛

(一) 商品促销

1. 《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38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200只，数量有限，送完即止.

2. 商品陈列

(1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌，思念公司等)，制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个;(因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的.)

(2) 促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

(3) 除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

3. 商品特卖

(二) 活动促销

1. □xx猜靓粽，超级价格平》

(1) 活动时间:6月1日—8日

(2) 活动内容:凡在6月10日—15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》

活动.

(3) 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，为节子下一步的销售立下口碑打下基础.

2. 《五月端午节□xx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.

3. 《五月端午射粽赛》

(1) 活动时间:6月1日—8日

(2) 活动内容:凡在6月1日—8日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38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:

(4) 道具要求:气球，挡板，飞镖；

(5) 负责人——由店长安排相关人员.

1. 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2. 我司dm快讯宣传数量;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(如祖庙丽园, 莲花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.

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, 举行包粽比赛;

3. 采购部联系洽谈2200只粽子, 举行射粽比赛;

1. 《端午节靓粽, 购物满就送》活动:靓粽每店限送200只/22店=4400只;

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:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4. 《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只.

费用总预算:

1, 装饰布置, 气球, 横幅, 主题陈列饰物, 平均每店300元, 费用约6600元;

2, 吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

端午节商场活动方案创意篇五

活动时间:xx年6月9日----xx年6月19日

活动目的:利用端午这一传统节日,大力推广和宣传黄酒(北方地区对黄酒不是很了解,一般人的`思维里黄酒只是用来做药引子和烹饪用的)

所以利用端午节这一传统节日喝黄酒这一民俗,向广大顾客介绍黄酒的历史,文化以及黄酒的营养价值和黄酒的饮用方法.

具体活动:1:商品的营销,买一赠一系列,礼盒类买赠活动

2,在享受买赠的同时,享受满500元送50元xxxx商城卡活动(卡相当于现金使用,没有消费时间及品类限制)

3,6月天气炎热,推出冰镇黄酒赠饮活动.

氛围布置:1,黄酒文化宣传长廊,以"会稽山"1xx年和50年极品年份酒展示为点,制造话题,吸引更多的人前来观看.

2,黄酒文化宣传牌(历史,文化,引用方法,营养价值等)

3,棚顶pop,销售计划:xxxxxxxx万