

最新端午节促销活动宣传语 端午节促销活动方案(通用8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。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。

端午节促销活动宣传语篇一

端午节将至，餐饮企业都开始积极筹备端午节营销活动策划，来吸引顾客，提升人气，增加销售业绩。

自20xx年国家规定端午节作为法定节假日以来，端午三天小长假的消费总额呈逐年增长趋势，且递增幅度较大。许多人利用端午假期走亲访友、旅游、聚会，商家与此同时也大搞促销活动。

五六月份是我公司产品的销售旺季，也是公司品牌推广及vi形象树立的关键时期。此次借助端午假期的“天时”，利用原有市场的“地利”，依靠市场人员的相互配合，参考五一促销活动的开展情况及市场销售人员的建议，制定本方案。各区域上报活动柜台明细及促销品需求，由市场部与各区域协同完成本次活动。

1. 节日开展促销，提高我产品销量
2. 推广cp品牌，加强消费者对cp品牌的认知

20xx年6月18日——6月20日(20日为端午节)

安全营养，健康共享

哈一——哈四、黑一——黑十、牡丹江、国际商超、国内商超、辽宁四区

传统通路;农贸市场早、夜市;炸鸡店;炸鸡点;商超

川香鸡柳、小熊伴嫁等十大主推产品

各区域因地制宜，在费用预算定额内自行策划活动报公司审批

具体见附表：

(1) 《端午节促销活动计划》

(2) 如有品尝品或活动物料的需求，需填写《促销品非卖品统计附表》

(3) 如开展路演活动需注明广告公司联系人及联系方式

(4) 如区域自采促销品，请填写《促销品自采需求附表》

区域数量费用定额费用合计

哈一——哈四46002400

黑一——黑十106006000

牡丹江1600600

国际商超110001000

国内商超110001000

辽宁46002400

合计2113400

注：每个区域600元可用推广费用，国际国内商超额外各支持400元

活动费用由各区域主管垫付，活动结束后凭发票与当日活动照片报至市场部审核，审核通过后方可报销。

注：活动费用超过费用预算外部分由区域承担

市场部：制定活动方案；对数据汇总；对活动开展情况跟踪、检查、评价

销管部：协调备货及物流配送

(2)月绩效会议上分享各区域成功经验，好的经验进行推广复制

(3)市场部对活动开展情况进行电话与现场抽查，确保活动实际开展

序号项目内容完成人责任人完成时间

1方案端午节促销活动方案石千会王彦军5月25日

2方案签批公司领导公司领导5月31日

3活动准备上报活动柜台明细区域主管王荣师5月28日

4上报促销品需求区域主管王荣师5月28日

5销管协调备货刘淑丽郭培6月1日

6促销品发放刘淑丽郭培6月2日

7活动开展活动开展各区域区域主管6月5日——6月6日

8活动跟踪与检查市场部王荣师6月5日——6月8日

9活动评价活动效果评估区域主管王荣师6月6日——6月9日

10上报活动照片及发票区域主管王荣师6月6日——6月10日

11活动效果反馈市场部王荣师6月10日

端午节促销活动宣传语篇二

6月19日至6月26日，共8天(6月23日端午节)

□xx

xx奶茶□xx有理!xx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。

香浓味xx奶茶和炼乳味xx奶茶

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“xx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。

瓶装奶茶最大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□xx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。

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

活动二：“买两瓶xx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”

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、整理促销表格及工具

每日上报促销结果

促销台、展板、广宣、手绘pop□店内广播

端午节促销活动宣传语篇三

6月11日至6月30日，共20天（6月23日端午节）

吉林省各专卖店

“粽情端午，冰鲜凯洋”

北极甜虾、杂色蛤、凯洋世界海鲜礼盒

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）”

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。

dm广告

展板

手绘pop

店内广播

略

每日需控制赠送数量，赠完即止

1、前后比较法

2□dm商品分析

端午节促销活动宣传语篇四

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

() 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。

() 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。

() 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xx元

(2) 超市内外宣传条幅及海报xx元

(3) pop广告牌个□xxx元

(4) 快讯宣传单x元

共计xxxx元

端午节促销活动宣传语篇五

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x月x日（星期x□□

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。

20xx年xx月xx日~x月x日。

活动时间□20xx年xx月xx日~x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）当天购物金额数每满xx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xx个左右，其中食品xx个，非食品xx个，生鲜xx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。

活动时间□x月x日—x日。

活动内容：凡在x月x日—x日促销时间内，在本超市一次性购

物满xx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xx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x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xx元）

第二名：高邮鸭蛋一盒。（价值xx元）

第三名：真空包装烤鸭一只。（价值xx元）

活动时间□20xx年xx月xx日~x日。

活动内容：凡在活动期间的xx□xx~xx□xx在笨超市购物满xx元即可参加词活动。

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□xx份/天

25号球：价值2元礼品一份□xx份/天

35号球：价值5元礼品一份□xx份/天

45号球：价值10元礼品一份□xx份/天

55号球：价值20元礼品一份□xx分/天

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xx份，第三期单张快讯xx份平均每店xx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xx只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈xx斤粽子材料，举行闻粽子比赛；

1、《闻香识粽子》活动：粽子（数量价格由赞助商在各店促销决定），奖品费用xx□

2、《浓情55送好礼》活动：礼品费用xx□

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。

端午节促销活动宣传语篇六

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，希望能提高商场知名度，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佳节。

xx年年6月19日

千里闻艾香“明珠”礼尤多

(一)“包粽子、献爱心”比赛

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象：现场顾客或者社区居民

活动方式：

1. 在5分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。
2. 由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。
3. 得奖者颁发相应“礼品”。
4. 凡参加比赛者都送一份纪念品。
5. 比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注：此活动需控制时间和参与人数(具体细节等方案确认后而定)

(二)端午飘香、钓香粽比赛

活动时间：6月19日

活动地点：商场西门

活动内容：端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗？那就快来参加我们的比赛吧！

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次(限时1分钟)，满400元钓2次，以此类推，多买多钓，根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具：竹杆若干根、细绳、粽子等!礼品即所得钓得的“粽子”。

(三)“顶天立地”立蛋大赛

活动内容：活动当天凡购物满__元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间内，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间：5分钟，每人限玩一次。

活动地点：商场西门

活动对象：对象不拘，凡有兴趣者皆可报名参加

预期效果：通过这个“新式”的玩法，让大家购物从乐。

1、宣传车：租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。(1辆停于购物中心，2辆自行安排)

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口-展架、横副等!

1、企划部负责活动的pop书写，宣传

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作

端午节促销活动宣传语篇七

3、通过各项活动，吸引人气，拉动销售，增加商场效益，提升员工士气。

6月9日—13日

五五端午“粽”情重义

真情一：真情相聚佳节共度（6月10日—11日）

凡活动期间开店的前100名顾客，每人赠送端午节大礼一份。礼品为粽子及精美礼品一份，数量有限，送完即止。

真情二：深深父爱字字真情（6月9日—19日）

2、地址：海南三亚市xx河西路商场购物广场；

邮编：57200；

email□略；

奖项设置：

一等奖（1名）：奖高档衬衣一件；

二等奖（2名）：奖名牌领带一条；

三等奖（3名）：奖皮带一条；参与者均有豪礼。

真情三：亲情陆地龙舟赛全家老少齐欢乐（6月11日）

1、为突出传统端午节日特色，融洽家庭亲情关系，促进家庭和谐，6月11日晚8：00举行”亲情陆地龙舟赛”。

2、活动办法：将两人捆在一起（两人关系为亲情关系），比比那队家庭组合最先到达终点即为获胜！每轮合由4组家庭比赛，共2轮，每轮冠军奖电饭锅1个。

3、报名时间：6月8日~11日晚7点，报名地址：商场一楼总服务台电话：略

真情四：浓浓思乡情乡音大比拼（6月11日—12日）

1、凡参与者必须用方言来表现才艺，表演项目可为唱歌、相声、小品等，可对歌词、台词进行部分更改，但整首歌曲须用方言表达，以表现家乡特色，报名时间：6月8日—12日。

2、以现场投票方式评出最佳方言才艺奖1名，奖200元现金券，参与者奖礼品一份。

真情五：激情端午节5天娱乐秀（6月11日—15日）

6月11日—15日，广场连续5天举行大型文艺晚会，以庆祝端午佳节。

端午节促销活动宣传语篇八

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

二、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

三、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

四、活动时间

20__年6月22日—6月25日

五、活动地点

红华新天地西市商城一层至四层

六、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

七、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—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。

八、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。