

2023年服装端午节的创意活动方案(通用8篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

服装端午节的创意活动方案篇一

五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、挂艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。抓住这一节日的促销契机，超市策划了本次促销活动。

为庆祝端午佳节，以低价让利、情感诉说、活动互动等活动来营造节日氛围，提高苏果超市美誉度。

扩大顾客活动参与度，让顾客尽情参与到活动中来，引起情感共鸣，拉近商场与顾客之间的距离。

通过各项活动，吸引人气，提升超市的来客数，拉动销售，提高超市的经营效益。

特价商品范围，本项活动创意以“带个粽子常回家看看”为活动主题，应端午吃粽子的传统思想，准备30种左右的特价节日商品。主要包括以下四大类别：

(1)各品牌的粽子，促销形式包括免费品尝、特价、买一赠一、搭配销售等。

(2)节日商品，包括红枣、葡萄干、莲子、红豆、花生米、果脯、红小豆、黄米、江米等包粽子要用的物料。

(3) 节日礼品，包括生肉、腊肉、熟食、主食、水果、蔬菜等。

(4) 节日饮品，包括可乐、果汁、红绿茶等促销对象粽子在端午节几乎是家家必购的消费品，无论是自己吃还是拿来作为礼品走亲访友都是少不了的。

所以大众消费消费群仍是粽子消费的主力军。所有可能消费的人群都列为其促销诉求的对象。

活动时间：6月20日-6月25日

在端午节来临之际，粽子一时之间成了抢手货，在超市中可能有人抢购不到粽子，只能对着别人手中的粽子望眼欲穿。为了让广大顾客朋友们在端午节都能吃上粽子，我们超市特此对与端午有关各类食品和原料进行特价促销活动。我们超市真诚希望各位朋友都能有一个甜蜜快乐的端午节。

此次活动促销相关商品：

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、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。

活动时间：6月20日-6月25日

凡于活动期间于本超市一次性购物满108元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄、寿、禧”包一个(粽子1个、咸蛋一盒)(每天限30个)；赠品数量有限，送完为止。

尊老敬老是中华民族的传统美德，本超市将于6月23日下午14:

30-17: 30于本超市设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时将把你包的粽子于端午节(月日)上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到新一佳送出的精美礼品一份。

促销活动相关准备、在商场的入口处有形象指引，进行一些海报宣传和促销信息，、在卖场专区上方挂起形象吊牌，利用有限的空间进行传播，、聘请经过培训的促销人员，统一穿着特色服装，进行现场促销。

(一)端午节快讯(6000份)

(二)店内广播

1. 节日广播，主要包括三大部分内容。

(1) 节日问候。

(2) 公告特价商品信息。

(3) 端午当天促销活动介绍。

2. 穿插广播的内容主要是端午节介绍及由来。

3. 背景音乐：活动期间，超市内播放传统古典的曲目，烘托浓浓的端午节的节日气氛，在消费者心目中树立良好的品牌形象。

(三) 店内展示板□pop海报

(四) 门店广场的彩旗、条幅

(五) 班车车身广告

1、费用预算、购物满就送活动:粽子800只。

2、靓粽550只《包粽子送老人尊老敬老爱心行》活动:粽子散装米40斤;粽子共1350、散装米40斤;共约1000元。

费用总预算装饰布置,气球,横幅,主题陈列饰物,费用约200元
吊旗、宣传单费用:400元。

促销总费用:约1600元。

服装端午节的创意活动方案篇二

主要节日:6月17日(星期日)父亲节、6月23日(星期六)
端午节中国传统一年一度的端午节临近,商家每年都会运用强有力的促销手段在端午节黄金旺季展开促销攻势,刺激门店粽子及相关联商品促使门店整体销售迅速大幅提升。

以端午节为主线开展系列促销,吸引客流,打造销售热潮。围绕端午这一传统节日开展一些让顾客参与感强的'活动,同时和厂商联合陈列粽子端午形象堆头并做主题装饰,举办酒水饮料、商品展销,通过折扣销售、特价销售、买赠等形式并做好dm宣传。做好团购,礼品卡的销售。

6月14日(星期四)至6月24日(星期日)

粽情有礼

泽州路店、怡凤店、浙江商贸城店、新市东街店、上攀街店

活动1、飘香热粽。免费试吃。

1、活动时间:

活动形式:凡进入本超市区的顾客在粽子促销区域您可免费

试吃，我们推出了各种口味的粽子。

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动：

2、要求各供应粽子的厂家派一到两名促销员在现场介绍并服务顾客试吃；

3、试吃的粽子由供应商赞助；

4、须通过dm封面、店内活动信息板、店内广播对活动进行宣传。

活动2、满就送

1、活动时间：

活动内容：凡活动期间在本超市区一次性购物：满38元送美味粽1个（价值2元/个，限500个）满88元送雨伞1把（价值10元/把，限200把）

2、活动要求：

1、此活动为必须执行活动

3、团购顾客、烟酒、粮油不参与

合计：2180元

活动3、畅饮啤酒赛

活动时间：6月

1、活动形式：凡在6月14日到6月22日在本超市区购物满38元

的顾客晋城市福旺多商贸有限公司企划部凭当日单张小票于服务中心登记即可参加。（限30人）

2、活动细则：

活动时间每组为3分钟，每5人为一组共5组，进行喝啤酒比赛，每次喝1瓶，取每组第1名获胜者再进行决赛，取前6名为最后获奖者。

4、活动要求：

此活动为选择执行活动：各门店准备好道具，提前做好准备工作。

2□dm宣传门店组织dm海报派发工作，加强主要活动信息宣传。

3、广播宣传广播滚动播放促销信息，以确保及时准确的传达信息，激起顾客的购买欲望，提升销售；活动期间，背景广播音乐应选报轻松、欢快的音乐来渲染节日气氛；在大门口贴大海报宣传。

服装端午节的创意活动方案篇三

5月26日——6月10日

锦江大酒店

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3)、以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想(也就是先做人气)，让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天□ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负

责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

服装端午节的创意活动方案篇四

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的`提高。

5月11日——6月11日

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等；

（一）价格促销：对一些成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等进行特价活动（6月1日——11日）

具体品项：

（二）娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，促销策划部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（五）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日——6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日——6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日——6月11日

服装端午节的创意活动方案篇五

x超市端午节期间将开展为期一个月的促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月16日——6月16日

主要商品成品粽. 速冻粽子. 及绿豆糕. 熟食、海鲜等；

(一) 价格促销：对一些成品粽. 速冻粽子. 及绿豆糕. 熟食、海鲜等进行特价活动(5月16日——6月16日)

具体品项：

(二) 娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的`全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三)免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五)卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日---6月11日

负责人;生鲜部、营销策划部

场外:

2) 店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

服装端午节的创意活动方案篇六

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策划，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6月x日—x日

端午节靓粽，购物欢乐送

1□□xxx猜粽，超级价格平》

1) 活动时间：6月x日—x日

2) 活动内容：凡在6月x日—x日促销时间内，在超市一次性购物满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。

2、《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。

3、《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。

4、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。

1、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200只*3天；

2、《五月端午节□xx包粽赛》活动：粽子散装米100斤；

3□□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）；

其他费用：

装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元；

促销总费用：约8600元。

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。通过此次超市端午节促销活动，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。

服装端午节的创意活动方案篇七

某超市端午节期间将开展为期一个月的.促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

：5月16日——6月16日

(一)价格促销：对一些成品粽.速冻粽子.及绿豆糕.熟食、海鲜等进行特价活动(5月16日——6月16日)

具体品项：

(二)娱乐促销：

1)包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三)免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五)卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

场外：

2) 店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

服装端午节的创意活动方案篇八

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，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xx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. 跟端午节一切有关联的商品，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。

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。

营销活动

活动一

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

活动内容：凡在xx超市购物满36元(500平方米购物满28即可)为底限，如购物37元即可赠送端午粽子1个，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。

操作事项：

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。

费用小计□xx

活动二

活动主题□xx吃(包)粽显身手

活动时间□20xx年5月25日

活动内容：凡活动期间，在xx商场购物的顾客，无需金额大小，即可在商场服务台报名参与。