

商场端午活动策划方案(通用5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

商场端午活动策划方案篇一

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x13日

五五端午“粽”情重义

真情一：真情相聚佳节共度(6月10日x11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x19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x12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x12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x15日)

1、6月11日x15日, 广场连续5天举行大型文艺晚会, 以庆祝端午佳节最后时段成交。

商场端午活动策划方案篇二

xx年五月初五端午佳节时, 中华民族都有赛龙舟、掛艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。

五月初五端午佳节:

一些“福”绿豆;

一些“禄”花生;

一些“寿”瘦肉；

一些“禧”红豆；

再加一份“平安”的调味品；

包成一个“幸福”的xx粽子，送给千家万户！

xx年xx月xx日—xx日

活动期间在现场设免费试吃台□xx为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的端午节。机会难得，请勿错过！

注意现场整洁和卫生；

现场叫卖促销，宣传活动，同时对01处商品进行宣传促销。

(赠品和道具由供应商赞助)

尊老敬老是中华民族的传统美德，本商场将于xx月xx日下午14：30—17：30于本商场设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时xx将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时xx将把你包的粽子于端午节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。

活动细则：

01处员工准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

店企划部做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后上传市场营销部。

商场端午活动策划方案篇三

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。

增加人气、提高销售额活动主题：端午飘香、粽是情

20xx年6月20日--21日

xx有限公司

xx水东购物广场

活动内容一：包粽子比赛、获购物卷

具体操作：

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(端午节)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(肇庆裹蒸)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20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。

商场端午活动策划方案篇四

农历五月初五，是中国传统的节日xx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

端午节。

20xx年6月x日x6日

端午节靓粽, 购物欢乐送

商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午活动期间, 在丹尼斯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)

1, 《丹尼斯猜粽, 超级价格平》

1) 活动时间: 6月x日x6日

2) 活动内容: 凡在6月x日x6日促销时间内, 在丹尼斯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, 为节后下一步的销售立下口碑打下基础.

2, 《五月端午节, 刺激包粽赛》

操作步骤: 采购部洽谈粽子材料xx材料到位xx活动宣传xx各店组织比赛;

参赛奖品: 获得自己所包粽子, 多包多得.

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

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;

其他费用:

2, 吊旗费用: 10000元

促销总费用: 约16600元

商场端午活动策划方案篇五

每年的农历五月初五, 是我国富有民俗传统节日——端午节. 今年是xx月xx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。

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: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: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:

7)道具要求:气球,挡板,飞镖;

8)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

以上方案, 妥否敬请领导批示: