

端午节促销活动方案(优秀6篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

端午节促销活动方案篇一

一、促销时间：6月11日至6月30日，共20天（6月23日端午节）

二、促销地点：吉林省各专卖店

三、促销主题：“粽情端午，冰鲜凯洋”

四、主题商品：北极甜虾、杂色蛤、凯洋世界海鲜礼盒

五、促销可行性论证：

六、活动内容：

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）”

七、操作流程：

序号

步骤

操作规定

负责人

完成时间

小票当天有效，过期作废；

满足标准，方可赠送。

符合条件者对购物小票盖章确认，盖章后作废。

按《换购发放表》填写。

每日上报促销结果。

八、广告宣传

dm广告

展板

手绘pop

店内广播

九、准备工作进度表

十、费用预算

每日需控制赠送数量，赠完即止

十一、促销效果分析

1、前后比较法

2□dm商品分析

端午节促销活动方案篇二

借势假日出游高峰，激发客户提高租车天数，延长错峰还车时间。

x年6月7日(周五)——16日(周日)，其中10日、11日、12日是法定端午节假日。

端午拼假跨界游——租四送一，租五送二

端午三天假不够玩?那就拼出你的长假来，不必拘束东湖看龙舟赛，何不畅游“中三角”，跨界无限，尽享自驾游乐趣。

a拼假5天，2天年假(8日、9日)加3天端午节。

b拼假7天，3天端午节加2天年假(13日、14日)加2天周末(15日、16日)。

“中三角”主题旅游推荐线路：

中三角精华游：长江三峡、武当山、张家界、黄山、九华山、庐山、景德镇、江南三大名楼。

平原乡土风情游：婺源、娄底紫鹊界梯田、武汉黄陂区、仙洪新农村试验区、鄂南古民居、皖南古村落(西递、宏村)等。

民族风情游：张家界、常德桃花源、恩施大峡谷、腾龙洞等。

禅宗文化游：衡山、黄冈四祖寺、五祖寺、庐山东林寺等。

世界遗产游：武当山、明显陵、张家界、黄山、崑山丹霞地貌、龟峰、三清山、龙虎山、庐山、皖南古村落(西递、宏村)等。

长江湿地生态休闲游：洞庭湖、鄱阳湖、洪湖、巢湖以及九江温泉、咸宁温泉等。

端午租车优惠活动细则：

- 1、取车时间(6.9、6.10、6.11)按端午节价格计算。
- 2、参与本次活动订单提交后以大方租车客服确认为准。
- 3、本次活动仅限端午节期间(6月7日—6月16日)参加。
- 4、参与租四送一、租五送二活动需租满端午节三天，仅赠送周中日租金，其他费用按正常标准收取。
- 5、本次活动仅限武汉地区。
- 6、本次活动仅限自驾订单。

端午节促销活动方案篇三

活动名称：端午节热庆活动。

活动内容：

三：当天购物金额数每满15元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

四：推出“六六顺金球制胜法”的摸奖活动。

通过此次活动，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。

端午节促销活动方案篇四

1. xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)：(由x总负责)

(1) 绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜。

(2) 豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃。

(3) 薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2. xx酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销餐饮。

3. xx酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

1. xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2. 用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点。

3. 制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

1. 宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)。

2. 报纸广告(由营销部负责,五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)。

3. 海报制作(由美工负责设计,并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面,16日前完成)。

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责,其它部门配合。

2. 散客预订工作由中餐营业台负责。

3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责

4. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

端午节促销活动方案篇五

6月10日-6月18日

圆梦钻石超值送

1、圆梦钻石柜:

设立“圆梦钻石柜”,即对部分钻饰和翡翠超值价销售,最低价达510元,圆顾客一个超值钻石梦。

2、爱心帽买就送:

凡在“端午节”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽,每天限送18顶爱心太阳帽,先到先得,送完即止。

(2) 在各地电视台做活动宣传广告,还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1、“太阳帽费用： $15 \times 18 \times 5 = 1350$ 元；

2、宣传费用约3000元；

3、展架：85元；

总计： $1350 + 3000 + 85 = 4435$ 元。

端午节促销活动方案篇六

6月xx日至6月xx日；

1、“先蓄势争人气、再稳固而取利”的营销总体策略；

2、让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的各种顾虑；

3、丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费；

4、充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场；

5、凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

以各部门联动配套拉升客源。

2、餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法；

3、洗浴采取节日期间相应优惠办法；

4□ktv采取节日期间相应优惠办法；

5、充值卡消费优惠办法。