

2023年端午节商场活动策划方案 端午节商场策划方案(精选5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

端午节商场活动策划方案篇一

一、活动分析：

每年农历五月初五，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，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场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。

二、活动时间□20xx年6月x日—x日

三、活动主题：端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式

【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，在各连锁超市一次性购物满88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

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1)活动时间：6月x日—x日

(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——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

六、费用预算

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；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤*22店=660斤；

端午节商场策划方案(二)

端午节商场活动策划方案篇二

：端午购物嘉年华 **送礼献真情

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，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

一、 卖场布置

1. 场外布置

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于**店店招下。

2. 场内布置

2. 商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2. 对主通道重点布置，可用气球悬挂（见附图）。

2. 专区可用粽子悬挂成形状（如端午节快乐等）

二、商品促销

商品要求：

商品价格普遍低于市场价；

同类商品选择价格较低商品；

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:xx

生 鲜 类:xx

端午节商场活动策划方案篇三

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22日(星期二).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.

二,促销活动时间

6月10日—6月24日

三,促销活动主题

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

四, 促销方式

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10日—15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20日—22日

2) 活动内容:凡在6月20日—22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.

五, 活动宣传方式

- 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.

六, 相关支持

- 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;

七, 活动费用预算

- 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

小组成员对该促销方案的一些看法和建议:

卢怡蓉:

1. 方案中, 活动实施的人员分配不够明确具体.

2. 零售企业促销预算包括两项内容, 一是需要资金量, 二是资金的来源. 但本方案中, 第七项费用预算中, 并没有明确资金的来源. 除此之外, 还要注明活动中要注意的事项, 比如, 在进行场外促销时, 尤其是客流量高峰期和客流较集中的地方, 要注意防损, 包括时刻提醒顾客看好个人财物; 促销粽子期间, 要注意冷柜的安全使用事项. 还有, 活动期间种种突发事件的即时处理.

蔡肖玲:

这个促销方案有几点做的不好:1. 促销场地的布置不够灵活, 没有根据商场的不同设计方案, 有一些场地不允许这样布置, 反而这样做了, 可能会影响人群量和销售量.

2. 猜粽品牌这项, 是可以让顾客更了解公司品牌和形象, 但是活动之前让顾客了解粽的品牌, 这样会更有效果.

3. 当天应该雇用一些兼职人员来帮忙.

4. 预算之前应该在市场上调查一下, 才估计比较有真实性, 可行性.

蔡肖群:

虽然主题是端午节, 但是为吸引更多顾客的来临, 应该让各专柜也一起参加这次活动, 可以通过打折促进整个活动的氛围. 每天活动结束后, 应清点礼品数量, 粽子数量等, 作为一个活动记录.

赖丽何:

促销活动中要注意事项: 促销商品是否齐全, 数量是否足够; 出售场所人员是否均了解促销期限及做法.

最后, 在促销活动后, 零售企业要做好促销活动成效评估, 通过总结评估本次促销活动的效果, 记录活动中的成功与不足之处, 改善缺点, 以便下次促销工作做得更好.

杨霏:

注意事项: 用电安全, 兼职人员的培训及礼貌用语的使用, 活动区域的卫生, 和活动后的善后.

端午节商场策划方案(四)

端午节商场活动策划方案篇四

一、活动分析:

每年农历五月初五, 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, 上海传古文化传播有限

公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场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。

二、活动时间：

20xx年6月x日—x日

三、活动主题：

端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式：

【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，在各连锁超市一次性购物满88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

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1)活动时间：6月x日—x日

(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——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

五、相关宣传：

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

六、费用预算：

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；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤*22店=660斤；

端午节商场活动策划方案篇五

活动前言：端午节当天，超市将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

活动内容：

一：超市的播音室于当天将适时推出为亲友送歌的免费业务，以带去您对身边亲友的祝福与节日的问候，让舒适的购物场所更添温馨的氛围。

二：超市将设立“老公寄存处”，不爱逛街的老公被老婆“寄存”此处，看书、喝喝咖啡、吸吸烟，逃却逛街之苦，不亦乐乎。

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。

细则如下：消费者凭30元以上的购物小票即可参与摸奖。摸奖时，每次只能摸出一球，购物额每30元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有55个白色乒乓球与1个黄色乒乓球，其中，黄色球为中奖球，奖金值为每球50元。

超市每隔一小时将取出一个白色球，并再放进一个黄色球，直至有黄色球被消费者摸出为止。

参与摸奖的消费者，只要能摸出箱内的任一黄色球，则箱内所已经投放的黄色球一并视为归其中得，并可当场兑换与黄色球数相应的奖金额。

活动评估：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。

一，活动引言：

五月初五端午节。每一年的这一天，许多人家都会包裹粽子，涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来，其实向来都说法不一。有些人将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说，这一个节日在古代，是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载，以及历代相传流行下来的许多端午习俗，五月被视为“毒月”、“恶月”，五月初五是九毒之首，所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

后来端午节的意义起了变化。人们为了纪念爱国诗人屈原的爱国精神及崇高的人格，把一些原先未必是纪念屈原的划龙船及包粽子等习俗，联系到他的身上。关于端午节赛龙舟，其实现在不是端午节的到来赛龙舟的比赛项目也是处处有。

从驱邪避疫，到纪念屈原，端午节的意义起了很大的变化。今天，这个节日变成了一个中国人美食的节日。从旧有的角黍，粽子制作到今天的各式各样多姿多彩的包粽。许多的地方都融入自己的地方美食特点在粽子中。

端午节的主要习俗是赛龙舟。关于龙舟的竞渡，文字的记载始于公元五百年前梁代吴均的《续齐谐记》。较后，许多的记载中都可以找到有关赛龙舟的文字记载。现存中国各地的数千种方志中，共有227种方志有龙舟竞渡的记载。端午划龙舟，龙舟竞渡的说法，包括有“大众舟齐出发，赶往丞救屈原。”及“一呐喊鼓乐吓退蛟龙。”这些都让人联想到屈原。每年的端午，在中国大江南北以及南洋一带的华族，都还会举办龙舟竞渡，提倡端午龙舟赛。

今年的五月初五端午节是xx月xx日，让我们一同来期待在华联端午的浓浓风情吧！

小引端午名诗：

七律·端午

(唐)殷尧藩

少年佳节倍多情，老去谁知感慨生；
不效艾符趋习俗，但祈蒲酒话升平。
鬓丝日日添白头，榴锦年年照眼明；
千载贤愚同瞬息，几人湮没几垂名。

二，活动时间：

xx年6月8日(星期三~xx年6月17日(星期五)，为期10天！

三，活动主题：

又是一年端午情！

四，活动目的：

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，希望能提高乌海华联超市知名度，吸引人潮，以及提高活动日的营业额。

四，活动地点：

1华联超市新华店

2 华联超市大庆店

五，活动形式：

1商品特价(定特价商品80~100种)

本期创意以”又是一年端午情”为活动主题，但是本期活动的商品趋向分为两大主体群来进行特价商品的准备，共分为两个时间段来着手准备特价商品：

第一时间段为6月8日~6月11日(端午节)共计五天的时间，此五天主要以传统端午节为主体思想，准备特价商品.商品重点为节日商品，粽子及包粽子所用物料和用品等!可适当考虑主题商品外延，因端午属中国传统的特色节日之一，我超市所售特殊商品皆可作为特价商品的定位选择!(生鲜干散部门为重点)

商品小分类见如下：

另:联系供应商开展一期联商促销，作系列宣传(思念可考虑)开展有影响力的联合促销形式!

其它系列:生肉，熟食品，主食，水果蔬菜等!!第一时间段商品占比为总商品数的30%，约30种左右!降价力度要求惊爆(低与原售价30%~50%)

第二时间段为6月12日~6月17日，此时间段为本期营销活动的下一部分，为使我活动的始终保持良好的销售人气及良好的现在气氛，本重点商品的大向为夏季应季商品展卖，价格下调力度在15~20%左右，本地应季商品为主，外采商品可作花样补充.

商品小分类见如下：

休闲部门:山楂糕，冰糖，棉花糖，果汁系列，红绿茶系列，鲜橙多系列，奶制品系列等(10种)

调味部门:方便食品，油类，肉罐头系列，粉丝，面条类，即

食火腿等(10种)

针织部门:半袖t恤, 凉席, 季节套装, 季节鞋类, 内衣凉被类等(10种)

百货部门:透气凳, 运动水壶, 水杯, 凉水壶, 扇子, 季节厨具, 保鲜膜等(10种)

日化部门:沐浴露, 防晒护肤类, 杀虫驱蚊类, 纸品卫生类, 清洁洗衣类等(10种)

本期特价商品的准备要”高要求, 严标准”, 禁止再次出现”特价不特”的情况发生, 请各部门负责人认真负责对待本活动!

2营销活动形式:

(1) 又是一年端午情之”我在华联寻屈原!”

凡在五月初五端午节当日, 华联超市卖场内xx年6月11日上午9:00~11:00分别贴出10组”五月五, 我在华联寻屈原”分体字样, 顾客可参与收集. 一次性集齐者赠送精美节日礼品!!(本公司员工不得参加本活动)

(2) 又是一年端午情之”亲子陆地龙舟赛”

为突出端午节日特色, 并加强亲子关系, 以促进社会之和谐与美好, 特举办此活动, 希望各家庭的成员能抽空儿参加!

凡在五月初五端午节当日, 在华联超市购物的顾客(无论金额多少)即可能加本活动!

b:活动时间:xx年6月11日下午2:00~5:00

c:活动办法:

将两人捆在一起(两人关系为亲子关系), 比比那个家庭组合最先到达彼岸即为获胜!

每回合由两个家庭单位进行比赛!(要求比赛成员必须为家庭亲子关系)

六, 宣传形式:

1m快讯5000份

2:店内广播:

内容:亲爱的顾客朋友, 又是一年端午情!在这个温馨的节日里, 我代表华联超市所有员工祝你合家欢乐, 平安幸福!于xx年xx月xx日~xx年xx月xx日华联超市的端午精彩促销又揭开了它欢乐的面纱, 盛情欢迎您的光临!华联的真情不会变, 华联人的热情不会变, 请您关注本期特价商品信息!

特价商品信息:

本期促销活动介绍:

穿插广播内容:

1五月初五端午节介绍)

五月初五端午节。每一年的这一天, 许多人家都会包裹粽子, 涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来, 其实向来都说法不一。有些人将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说, 这一个节日在古代, 是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载, 以及历代相传流行下来的许多端午习俗, 五月被视为“毒月”、“恶月”, 五

月初五是九毒之首，所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

共2页，当前第2页12