

最新端午节促销活动策划书(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

端午节促销活动策划书篇一

每年的农历五月初五，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。

1. 场外布置。

1.1 营销店各制作横幅一条，悬挂于店招下。

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。

2.3 专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)。

2. 商品特卖：在促销期内，粽子和其它节日相关商品(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。

3. 商品要求：

3.1 相关促销商品品

项不低于xx个(食品生鲜xx个，生鲜x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：

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。

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. 端午节前期科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3. 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x元左右礼品一份。

端午节促销活动策划书篇二

致我们尊敬的合作伙伴：

酒店部总监/经理

“端午佳节，酒店优惠多重好礼”大型促销活动邀请函

? 活动目的

中国传统的端午节将至，为满足大部分游客利用小假期出游的需求，针对该节气推出应季促销活动，并与酒店资源相结合进行推广，同时更好的帮助贵酒店提高淡季客房销售、扩大市场知名度，再次掀起一波销售高潮，携程大力推出“端午佳节，酒店优惠多重好礼”大型促销活动，现特诚邀您共襄盛举！

? 活动要求：

? 活动期间预订酒店，入住后享受以下优惠： 1) 连住优惠/房价优惠

2) 赠送免费加油卡（或凭加油卡在退房时抵扣房费） 3) 免费加床+免费早餐

4) 赠送端午节特色礼盒（粽子礼盒、雄黄酒等）

以上优惠四选一或可多选，礼盒优惠可以根据酒店实际情况自行选择提供，根据选择的内容不同，促销力度不同。

? 活动时间：

? 推广渠道:

20xx年5月9日

活动回执 (如参加活动请于5月17日12:00前回传)

我酒店已了解所有活动细节, 现决定选择参加“端午佳节, 酒店优惠多重好礼”活动

酒店签章

20xx年5月9日

端午节促销活动策划书篇三

明确节日促销的理由由企业在进行节日促销之前, 首先要明确节日促销的理由。这里的“理由”包含两个方面, 一方面是指企业进行节日促销所要达到的目的和效果, 如增加产品销量, 扩大产品影响, 提升品牌形象等; 另一方面是指为实现节日促销的目的和效果所具备的现实条件, 如企业产品本身的特点是否适合在节日搞促销, 是否具有或培训出合适的促销人员, 以及是否能对节日促销活动进行有效的组织和管理等。

本季度着重以情感、娱乐、休闲为活动切入点, 多方式、深层次地刺激消费者的购买欲望, 最大限度地挖掘顾客的消费潜能。

1、以端午节为契机, 策划一系列促销活动, 刺激顾客消费欲, 提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争, 快速调整, 快速反应, 采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里，促销活动多如牛毛，要脱颖而出，活动就必须给顾客一种清新的感觉，主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题，是基于以下三个方面考虑：消费心态、产品特点、价格相对较低。

社区/家庭

1、开开心心购物、明明白白消费

2、欢乐端午庆，惊喜连环送

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说，买一送一的这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个“谢谢”或“再见”就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

a□场内

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息

b□场外

- 1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动
- 2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动
- 3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆
- 4、三角旗：布置大门入口费用预算：3000元

- 1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象
- 2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷费用预算□20xx元

活动时间：6月22日——6月24日（端午节法定假日）

活动内容一：

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持！为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢！

优惠一：凡于6月23日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

活动内容二：

活动内容三：

喜欢收集小票吗？那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢！凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平

分1000元大奖！（以返利卡的形式送出），千元的大奖，不可不拿哦！

费用预算：1000元活动操作：顾客6月22日将22日——24日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金額，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢？

懂得爱护保养自己的女人才是最聪明的！

女性朋友们，活动期间，您只需要在我商场购物满28元，即可凭电脑小票到我商场赠品台领取一本“美容养颜食谱”一本！

端午节促销活动策划书篇四

1. 场外布置。

1.1 营销店各制作横幅一条，悬挂于店招下。

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。

2.3 专区可用粽子悬挂成形状（如端午节快乐等）。

2. 商品特卖：在促销期内，粽子和其它节日相关商品(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。

3. 商品要求：

3.1 相关促销商品品项不低于xx个(食品生鲜xx个，生鲜x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

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. 端午节前期科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3. 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x元左右礼品一份。

端午节促销活动策划书篇五

6月19日至6月26日，共8天(6月23日端午节)

x

x奶茶[x有理!x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x奶茶和炼乳味x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x也不甘示弱，近期在市场上出现了一款pet瓶装奶茶，它是x精心研发的一款“x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[x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。

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

活动二：“买两瓶x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”