

最新端午团建活动方案(优秀5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

端午团建活动方案篇一

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。

（一）“包粽子、献爱心”比赛

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象：现场顾客或者社区居民

活动方式：

1. 在5分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。
2. 由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。
3. 得奖者颁发相应“礼品”。

4. 凡参加比赛者都送一份纪念品。

5. 比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注：此活动需控制时间和参与人数（具体细节等方案确认后
再定）

端午团建活动方案篇二

端午节是我国民间传统几千年的节日，现更成为国家法定节假日，一般都会将周末积累着一起放几天假，也可以归类为节日经济的范畴。餐厅作为服务大众的行业，在顾客朋友倾家而出，享受节日乐趣，也会举家外聚的这样日子里，餐厅的端午节营销，也要遵循节日营销的原则：

第一，要捕捉人们的节日消费心理，寓动于乐，寓乐于销，制造热点，最终实现节日营销。

第二，方案的主题必须成为人们口口相传的话题，具备口碑效应。

第三，要充分嫁接节日文化氛围，开展针对性的文化营销。

端午节营销不仅仅是一次营销，更是一次文化之旅。要充分挖掘端午节的文化价值，而不单纯挖掘其假日价值。不能将端午节当做一种简单的延续和继承，而是要通过各种与节日相关的、让顾客朋友积极参与的活动，与消费者之间形成互动，这才是餐厅营销的目的。

那么，如何制定一份规范的营销方案呢？

类别：节日促销

背景：借助端午节的节日概念，组织商品在门店开展常规促销活动，通过本次活动对卖场内的气氛进行适当的调整，同时通过一些活动来提高卖场客流量并增进销售额。

目标：

费用支出：单店费用4400元，十店费用合计44000元

策划部门：市场营销部

总部市场营销部意见及建议：

主题：粽情过端午，香飘五月五

活动一、端阳商品龙舟(展销)会

活动内容：在活动期间制作大型的龙船陈列形式推出粽子、皮蛋、以及将绿豆、红豆、糯米、玉米、珍珠米、红枣等散装食品组合在一起进行展销，以端午节的概念对这些食品进行促销。

活动二、端午特卖场，批量更优惠

活动时间：第一期：(4天)

第二期：(5天)

活动内容：由厂家提供活动的赞助支持，活动形式为商品分为两种价格，零售单价和批量单价。以厅装啤酒为例，3.5元/厅，批量价(6厅以上)3.2元/厅。

建议商品为包装牛奶、啤酒、水果(苹果/香蕉)、汽水、棒棒冰、鸡蛋、粽子。两期必须进行商品更换，第二期可以加入粽子商品做为活动的商品。

注意事项：所选择的商品为顾客在这个时段内消费数量预计比较大的商品。

费用预算：0元/店

活动三、香飘五月五，欢乐新一佳

活动时间□XXXX

活动内容：凡在活动期间一次性购物满38元，可以参加一次猜重量的游戏。活动准备三组重量不同的粽子，顾客任意选择一组粽子，并猜测其重量，如果猜测的重量与实际重量相差在50克及50克以内，获奖励5个粽子；相差在150克及150克以内，奖励3个粽子；相差在150克以外，奖励一个粽子。顾客当日小票限当日使用，隔日无效，小票不累积使用。每店每天准备200斤用于活动的促销粽子。

费用预算：2002元2天=800元/店

注意事项：建议三组粽子的重量分别为700克(1斤4两)、900克(1斤8两)；1200克(2斤4两)

活动四、端午“粽”情礼！

活动时间□XXXX

活动内容：活动期间凡在一次性购物满48元，可以领取奖品一份，建议选择三种商品可供顾客选择(350ml雪碧、4枚装皮蛋、塑料小盆)，每种赠品各150份，单张小票限领一奖，当日小票限当日领取，隔日无效，小票不累积使用。

费用预算：150份3种3元=1350元/店

活动五、自助包粽大比拼

活动时间：上午9：00至10：30

活动内容：在6月11日端午节当天，顾客可参加自助包粽子活动，分8名顾客为一组进行包粽子比赛，在十分钟内能完整包好粽子的顾客，可以按每斤1元/500g的价格购买粽子，每人不超过3斤。同时最先包好粽子的顾客可以获得三斤粽子的奖品，其余顾客奖励2只(限40名参与)

注意事项：包粽子的地方应选取宽敞的地点，由01处的员工负责安排！

费用预算：250元/店

广告宣传计划及费用：

1) 卖场内气氛布置费用：2000元/店10店=20000元

2) 要求店内将活动内容以喷绘、写真的形式在店门口醒目位置公告。活动细则用pop海报的形式公布，店内广播在活动前一个星期开始循环播出。

更多热门文章推荐：

1. 小学生端午节活动方案
2. 端午节活动策划方案
3. 20端午节活动策划
4. 2016超市端午节活动方案
5. 端午节营销策划方案
6. 2016端午节活动策划方案精选

7. 六一儿童节与端午节活动方案

8. 2016端午节社区活动方案

9. 幼儿园大班端午节活动方案

10. 开展端午节慰问活动方案

端午团建活动方案篇三

一、时间：

国家法定节假日6月20日、6月21日、6月22日(端午节为6月6日)

二、地点：

1f帝廊, 六楼富豪轩

三、活动目标及活动宗旨：

乙卯重五

重五山村好，榴花忽已繁。

粽包分两髻，艾束着危冠。

旧俗方储药，羸躯亦点丹。

日斜吾事毕，一笑向杯盘、

陆游这首”乙卯重五诗”描写了当时的人们在端午节这天的生活习俗、吃了两角的粽子,为了是这一年平安无恙、今年的端午节,富豪康博酒店也特此为您的探亲,访友准备了精美的礼篮粽子、富豪康博酒店端午节全场赠送惊喜多多!

四、营销对象：

端午节期间的'会员、散客、家庭、亲朋好友。

五、主题：

“万水千山“粽”是情□xxx酒店邀您共享端午美食节!”活动主题标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部活动期间采取“订房送礼蓝优惠券”的经营策略，每现金开房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“粽”是情□xxx酒店邀您共享端午美食节!的主题开展如下促销活动。

1)、活动期间6楼富豪轩菜金享受九折优惠。单桌消费2000元以上送新派粤菜一款，(赠送菜品不含高档海鲜、燕鲍翅、煲汤、烟酒等)。

2)、西餐厅推出以下优惠：

a□节假日期间来餐厅就餐者三人以上(含三位)免一位；

b□活动期间，特色下午茶享受两位免一位优惠。

c□凡来西餐厅就餐者每桌赠送餐券一张。(凡收到餐券的客人，要全部把个人的各项信息入入部门或者酒店的客人信息库包括名字和电话，为以后的推广服务)

3)、将于六月4日举办第二次“icanbeachef”活动。餐厅现场由西厨饼房厨师长亲自演示制作粽子、届时参加的客人可以在“亚洲餐厅”亲自体验制做粽子的乐趣。

4)、康博端午粽10元/个, 90元/篮。

4、活动时间□20xx年6月xx日-6月xx日

地点□xx酒店一楼西餐厅

预定电话□xxx

端午团建活动方案篇四

粽子古称角黍，是端午节的节日食品，传说是为纪念屈原而流传的，是中国历史上文化积淀最深厚的传统食品。

为庆祝这一传统节日，北京国贸饭店精心为您准备了各式香粽，有低糖红豆沙、低糖黑芝麻、五谷杂粮、蛋黄咸肉粽等。粽子形态美观别致，箬香芬芳和润，肉质酥烂鲜嫩，肥糯可口不腻让您同家人朋友在享受美味的同时兼顾营养与健康。

除此之外，国贸饭店还准备了两款粽子礼盒分别为传统风格的飘香粽礼盒及环保低碳的竹篮编花式礼盒，每盒均含粽子8粒，价格分别为138元及168元，礼盒美观别致，粽子香嫩可口，是您馈赠亲朋好友的绝佳选择。

2□xxx餐厅六月优惠活动。

优惠内容：

1、六月份，午晚饭市在中餐厅大厅消费的宾客享受赠送消费金额10%的现金券优惠(不可同时享受折扣优惠)。

2、在中餐厅大厅推出十款18元/例的超值特价菜式，每两周更新一次菜式品种。

3、6月20日父亲节推出多款超值家庭优惠套餐。

- 4、端午节午晚饭市期间向惠顾中餐厅的宾客奉送粽子1个/人。
- 5、端午节当天，在西餐厅享用自助晚餐的宾客可获10元西餐厅自助晚餐优惠券。

地址：市路xxx号大厦。

时间□xxxx

端午团建活动方案篇五

值此端午节来临之际，为刺激亲情消费，提升餐厅知名度，让顾客更加了解长兴新紫金餐厅，调动各档次消费者潜力；增进顾客对餐厅的忠诚度，信任度，我部特拟定端午节系列活动，具体细节如下：

- 1、让顾客了解新紫金餐厅，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。

1、隆重推出三种不同风味组合礼盒品牌粽子：紫金亲情粽、和谐凤凰粽、团圆风情粽；品牌粽包装及价格：（注意：红酒和红酒开瓶器可跟供应商协商由其赞助）：

（1）、紫金亲情粽：108元/盒（4个粽子 + 红酒1瓶 + 红酒开瓶器1个）；

2、促销活动组合（以餐厅中餐为重点，带动其它营业场所消费）：

1)、中餐啤酒买一送一(指定品牌);

3)、凡在ktv消费超过1000元者送品牌粽(紫金亲情粽)1盒,驱邪用品4套;

4)活动期间,购买紫金餐厅办理金卡会员均可获赠(威尼斯风情粽)2盒,驱邪用品4套;原金卡会员购买本餐厅粽子一律8折优惠。

3、购买品牌粽

凡现金购买三大品牌粽(任意组合)达到2500元者,可获赠免费标准房一间一晚,

加送驱邪用品2套;

4、凡在活动期间在本餐厅现金开房3间以上者,可获赠品牌粽(和谐凤凰粽1盒+端午节驱邪用品3套(驱邪用品为:菖蒲、艾草,佩香囊、加糖黄瓜))

注意事项:

(1)、客人另有需要须购买。请服务员根据客人需要在开餐的时间段内帮客人去中餐厅领取。菜品要把握“地道”、“原汁原味”的原则。适宜家庭聚餐、亲朋好友聚会这类客人的需求,口味要求清淡,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,其间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等,使消费者能全面地了解餐厅的厨师水平,促进餐厅形象品牌的树立和推广。

(2)、凡在6月9日-13日期间各餐厅每桌免费赠送散粽子每人1个、红枣1碟、皮蛋1碟。

(3)、凡在6月9日-13日期间入住客房每间房赠送散粽子每

人2个、红枣1碟，采取“开房送品牌粽子”。

(4)、凡在6月9日—13日期间桑拿、足浴消费均可赠送散粽子每人2个。

(5)、凡在6月9日—13日期间来中餐厅用餐的顾客，每个包厢免费获赠五子登科一份，请餐饮部备份（五子登科成分即：红枣、红糖、咸蛋、粽子、桂圆）

活动时间□20xx年6月9日—6月12日 活动对象：餐厅协议单位及私企老板

团拜方式：由市场营销部牵头，餐厅组织部门经理及营销代表对老客户进行拜访。

(一)、横幅一条，餐厅大门口，内容为：新紫金祝全国人民端午节节日快乐。

(二)、水牌：大堂粽子亭边放1个，中餐厅、桑拿部、娱乐部进门处各1个。

(三)、餐厅电梯广告：按实际尺寸，内容为：端午节各部门优惠和价格。

(四)、宣传单张，规格□a4大小，10000张；各部门房间及前台、收银台都摆放有宣传单张，供客人参阅及夹报派送。

(五)、票券，规格□5cm宽，13cm长，名为：紫金亲情粽消费券、和谐凤凰粽消费券、团圆风情粽消费券，各券首次印刷各为500张，如需增加，内部打印制作。

票券使用说明：

此券仅限购买xx品牌粽1盒（篮）；

此券不设找赎、现金兑换、不得与其它券混合使用；

此券须盖本餐厅财务专用章方可用效； 此券最终解释权归本餐厅所有。

（六）、巨幅：内容为本餐厅三大品牌粽子价格和各部门优惠措施；

（七）、短信：

新餐厅会员、留有联系方式的老顾客以及长兴县所有的手机尾数四位、三位连号和带6、7、8、9用户地毯式短信覆盖，预计发20000条；短信内容：紫金亲情传，棕香千万家。

（2）、粽子亭主营：三大品牌粽（紫金亲情粽、和谐凤凰粽、团圆风情粽）兼营a雄黄酒、菖蒲、艾草，佩香囊、黄瓜（加糖）（袋装，30元/袋b五子登科（五子登科成分即：红枣、红糖、咸蛋、粽子、桂圆）（袋装，48元/袋）；（注：此价格作为参考，具体应跟采购成本核算定价）

（3）、6月5日--6月13日期间，在中餐厅选一空地设置一个形似龙舟的堆头，前为龙头，后为龙尾，龙身堆满各式粽子，龙身贴上一条横幅，横幅文字内容即为本次促销主题：“紫金亲情传，棕香千万家”。