

# 2023年端午节粽子促销方案组织保障(通用5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 端午节粽子促销方案组织保障篇一

忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽

树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

6月20日——6月25日

第一商圈内的居民

主要商品成品粽及熟食、海鲜等；

(一) 价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动(6月20日——25日)

具体品项由采购部决定(一楼促销栏及广播进行宣传)

(二) 娱乐促销：可选2项中的其中1项

(1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月23日/24日

活动地点——一楼生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，采购部配合

## (2) 射击粽子比赛

游戏规则——每人可获得5科子弹；以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个；

活动时间——6月23日/24日

活动地点——一楼生鲜部的海产区前

道具要求——气球、挡板、气枪、子弹

负责人——生鲜部，采购部配合

## (三) 免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/22日—25日

具体负责——采购部

## (四) 新品促销：可考虑引进一批闽南肉粽，现场特色促销。

具体负责——采购部

## (五) 卖场陈列与布置：

场内：

(1) 一楼冻品区前，两个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的头，两个堆头为龙舟的身；

(2) 冻柜上方用粽子或气球挂成“五月五吃粽子”字样。

场外：条幅宣传“忆一段历史佳话 尝一颗风味美粽”

## 端午节粽子促销方案组织保障篇二

背景介绍：五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、挂艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。抓住这一节日的促销契机，超市策划了本次促销活动。

促销主要目的：

1. 为庆祝端午佳节，以低价让利、情感诉说、活动互动等活动来营造节日氛围，提高苏果超市美誉度。
2. 扩大顾客活动参与度，让顾客尽情参与到活动中来，引起情感共鸣，拉近商场与顾客之间的距离。
3. 通过各项活动，吸引人气，提升超市的来客数，拉动销售，提高超市的经营效益。

促销活动内容特价商品范围：本项活动创意以“带个粽子 常回家看看”为活动主题，应端午吃粽子的传统思想，准备30种左右的特价节日商品。主要包括以下四大类别：（1）各品牌的粽子，促销形式包括免费品尝、特价、买一赠一、搭配销售等。（2）节日商品，包括红枣、葡萄干、莲子、红豆、花生米、果脯、红小豆、黄米、江米等包粽子要用的物料。

（3）节日礼品，包括生肉、腊肉、熟食、主食、水果、蔬菜等。

(4) 节日饮品，包括可乐、果汁、红绿茶等促销对象粽子在端午节几乎是家家必购的消费品，无论是自己吃还是拿来作为礼品走亲访友都是少不了的。所以大众消费消费群仍是粽子消费的主力军。所有可能消费的人群都列为其促销诉求的对象。

活动一：与粽子有关产品特价促销活动时间：6月20日-6月25日 在端午节来临之际，粽子一时之间成了抢手货，在超市中可能有人抢购不到粽子，只能对着别人手中的粽子望眼欲穿。为了让广大顾客朋友们在端午节都能吃上粽子，我们超市特此对与端午有关各类食品和原料进行特价促销活动。我们超市真诚希望各位朋友都能有一个甜蜜快乐的端午节。

活动2：买即送活动时间：6月20日-6月25日 凡于活动期间于本超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个(每天限200个);凡于活动期间于本超市一次性购物满78元，即可凭电脑小票到服务中心领取“寿、禧”咸蛋一盒(六个装)(每天限100个);凡于活动期间于本超市一次性购物满108元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄、寿、禧”包一个(粽子1个、咸蛋一盒)(每天限30个);赠品数量有限，送完为止。

活动3：包粽子送老人，尊老敬老爱心行。尊老敬老是中华民族的传统美德，本超市将于6月23日下午14：30-17：30于本超市设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时将把你包的粽子于端午节(月日)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。

促销活动相关准备、在商场的入口处有形象指引，进行一些海报宣传和促销信息，、在卖场专区上方挂起形象吊牌，利用有限的空间进行传播，、聘请经过培训的促销人员，统一穿着特色服装，进行现场促销。

# 端午节粽子促销方案组织保障篇三

一年一度的中国传统节日端午节即将到来，为贯彻落实城区创建六星社区精神，积极推进辖区内居民公共文化服务建设，弘扬民族精神，传承中华传统，也使居民朋友在活动中感受节日的快乐，体味美好生活，八一社区现决定举办迎端午包粽子比赛活动。

主题：迎端午，包粽子，扬民族精神；庆节日，品粽子，承中华传统

## 一、比赛时间、地点、对象

时间□20xx年6月xx日上午9：30开始

地点：

参加对象：辖区居民、社区工作人员

## 二、比赛准备事项

- 1、事前做好相应数量的江米、馅的配料及包扎的粽绳、粽叶准备。
- 2、做好比赛场地和观众区域的布置安排；
- 3、学习包粽子的各项物品的准备；
- 4、赛前参赛选手务必做好个人卫生。

## 三、比赛规则

- 2、包扎的粽子以不露馅、包扎严密、形状规则为有效数计算成绩。

3、以数量、速度、质量、美观作为评判标准，评选个人奖。

#### 四、奖项设置

一等奖：一名 二等奖：三名 三等奖：五名

参与奖：所有参赛选手

#### 五、学包粽子

另设一个学习包粽子的区域，现场有专业厨师手把手传授包粽子，欢迎大家积极参与。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 端午节粽子促销方案组织保障篇四

20xx年6月

### 一、活动背景

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6月20日（星期六）。端午节的起源起初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，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，特制定本促销方案提高超市利润和知名度。

## 二、活动时间

20xx年6月19日~6月21日

## 三、活动内容

促销过程具体分为节前、节中、节后三个阶段：

### 1. 节前阶段：

#### 一、 做好预算

提前做好促销预算，运用运筹学和统计学以及企业的经验等方式合理推算出本次促销活动投入与回报的最优结果。

#### 二、 做好宣传

节假日前一个星期开始宣传，方式有pop广告宣传、媒体宣传、彩页宣传等

#### 1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

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。

### 三、 选择和布置促销会场

#### 四、 促销商品仓储存放

#### 五、 建立多种促销备选方案， 以免突发问题影响促销进展

### 2. 节中阶段：

#### 一、 促销活动（三条）

##### 现场粽子促销

活动时间□20xx年6月19日~21日

活动方式： 卖场堆头陈列、 捆绑销售、 够买搭赠、 免费品尝、 现做现卖

1) 凡是在这些天在该超市购物金额数达到50元即可获得特色粽子一

包（奖品可由厂家赞助）依此类推， 多买多送

2) 并且结合端午节特点， 其他一些相关糕点等食品提供特价销售， 刺激消费者购买欲望。 单品100个左右， 其中食品50个， 非食品25， 生鲜25个。

3) 运用一些营销技巧， 比如部分商品限时限量抢购， 粽子、 盐蛋皮蛋礼盒可在端午节前三天采取“大甩卖”销售。

##### 闻香识粽子

活动时间:6月19日—21日

活动内容:凡在6月19日—21日促销时间内, 在本超市一次性购物满55（端午节五月初五）元的顾客, 凭电脑小票均可参加《闻香识粽子》活动.

活动方式:在超市消费满55元的顾客可凭小票到超市前台报名参加比赛，工作人员会给每个参赛选手发放一个眼罩，比赛分组进行，每组5人，比赛开始时选手将双眼蒙住，通过粽子的香气分辨粽子的馅料，规定时间内闻出最多的获胜，比赛取前三名发放礼品。

第一名：端午大礼包一份（价值100元）

第二名：高邮鸭蛋一盒（价值50元）

第三名：真空包装烤鸭一只（价值20元）

浓情55送好礼

活动时间□20xx年6月19日~21日

活动内容：凡在活动期间的17:30~21:30在本超市购物满55元即可参加词活动。

活动规则：顾客满额可凭小票参与此抽奖活动，在预先准备好的奖箱里，放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有不同的数字，不同的数字可以兑换不同的礼品。

15号球 价值1元礼品一份 200份/天

25号球 价值2元礼品一份 100份/天

35号球 价值5元礼品一份 20份/天

45号球 价值10元礼品一份 40份/天

55号球 价值20元礼品一份 40分/天

二、活动支持

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，举行闻粽子比赛；

3. 节后阶段

一、对本次促销活动进行促销活动工作总结（结合固定程序进行分析）

二、顾客满意度跟踪调查。

等等

费用预算

1

前言

粽子是中国历史上迄今为止文化积淀最深厚的传统食品，是中华民族饮食文化上的一朵奇葩，数千年吃粽子、划龙舟、忆屈原的传统习俗，不仅丰富了中国人的文化生活，而且折射出中华民族以粽子为媒祈盼国泰民安的美好愿望。

五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、挂艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。抓住这一节日的促销契机，超市策划了本次促销活动。

2

3

目录

## 一、市场调研分析

这次端午节的集中销售在，主要的竞争对手不是那种大型的粽子节，那些都是些大的食品公司或者商贸公司在做。跟附近的超市相比，本店的粽子更贴近于家庭生产，生产商消费者相对更了解，更能博得消费者的信任，而且价格及各种促销也相对较灵活。但由于有几家粽子店已小有名气，但也仅限于小范围内，因此面对从各地来的消费者，我们可以通过加大宣传来增加销售，提高知名度。

## 二、促销目标

- 1、为庆祝端午佳节，以低价让利、情感诉说、活动互动等活动来营造节日氛围，提高店铺美誉度。
- 2、扩大顾客活动参与度，让顾客尽情参与到活动中来，引起情感共鸣，拉近商场与顾客之间的距离。
- 3、通过各项活动，吸引人气，提升店铺的来客数，拉动销售，提高店铺的经营效益。

## 三、促销提案

- 4、促销产品 嘉兴系列粽子、五芳斋系列粽子
- 5、促销方法 优惠券、价格折让

## 四、活动安排：

活动一、免费试吃 1、活动时间

- 2、活动形式：凡进入本超市的顾客在粽子促销区域可以免费试吃，我们退出了各种口味的粽子。
- 3、活动要求：

(1) 此活动为必须执行活动；

(4) 通过dm单、店内活动信息板、店内广播对活动进行宣传。

活动二、满额就送 1、活动时间：

2、活动内容：凡活动期间在本超市一次性购物：满38元九送美味粽1个（价值2元/个，限500个）；满88元送雨伞1把（价值10元/把，限200把） 3、活动要求：

(1) 此活动为必须执行活动；

(3) 团购顾客、烟酒、粮油不参与此活动。 4、费用预算：

活动三、粽子文化节开幕式

5

君华销备字[20xx]58号

呈：酒店领导

致：各部（室） 由：市场营销部

时间[20xx]年4月27日

事由：关于端午节促销活动方案 5月28日（农历五月初五）是中国传统节日端午节，为促进酒店经营收入的提升，酒店拟以端午节为契机推出华天粽促销活动，具体内容如下：

一、活动目的：通过活动的推出，营造酒店浓郁的节日氛围，给市民带来节日的特别问

候，同时为酒店餐饮创造营收的新亮点。

二、活动主题：华天粽 端午情

三、活动时间□20xx年4月28日-5月28日 四、促销措施：

二) 销售政策

一次性购买金额达5000元以上，享受9.5折优惠，赠送标准客房一间； ? 一次性购买金额达10000元以上，享受9折优惠，赠送豪华客房一间； ? 一次性购买金额达20xx0元以上，享受8.5折优惠，赠送标准套房一间。 三) 酒店内部人员折扣权限：

餐饮部经理、市场营销部经理享有最低八五折的折扣权限，如要求更低的折扣，

需向酒店总经理请示批准方可（备注：低于〈不含〉八折以下销售计任务，但

不享受提成奖励）。

五、任务分配：

粽子总任务：20万元（目标任务30万元） 餐饮部销售：4万元 营销部销售：4万元

其它各部门共计12万元，具体任务安排主要是综合各部门人员编制的百分比在剩剩任务中所占的百分比计算，部门计时工和前后台部门的工作性质和对客联络关系密切情况，以及20xx年粽子销售任务实际完成情况调整安排，具体分配如下：

（备注：粽子的统计由财务部和相关部门联合进行，互相监

督，保证统计数据的准确。）

## 六、奖惩方案：

为了激励酒店全体员工积极参与粽子销售工作，努力完成今年粽子销售任务，酒店特制订以下粽子销售奖惩方案：（一）奖励：

任何部门、班组、个人销售粽子在部门任务完成的情况下，基本任务部分按4%提成奖励，超额任务部分按6%提成奖励（备注：供应商和工程商等对抵消费结算的减半奖励）。（二）惩罚：

未完成任务的部门，按未完成任务的比例，扣除部门经理当月工资。七、宣传及现场布置：

3. 店内pop促销广告、电视开机广告和电梯广告等； 4. 设计和印刷粽子宣传册、粽子票券。八、费用预算：（共计2388元）

## 市场营销部

### 端午节粽子市场促销方案

#### （一）广告策略建议

因为所面对的是大众消费品市场，所以扩大整个市场的需求，进一步扩大整个市场份额是五芳斋的长期目标。但如何在端午节短短的时间内达到拉升品牌形象，提高市场占有率，达到预期销售额还需要有短期的策略。

#### （二）确定广告目标

（1）通过促销活动，在端午节前后一个月达到预期销售

额280万。

(2) 使五芳斋的广州市场占有率提高6%—8%，达到30%

(3) 在广州市场建立五芳斋的良好品牌形象，树立高品质、高品位的品牌形象。

(三) 广告诉求对象

其中细分为三

1. 基于对团购市场的研究，发现在团购的过程中决策人和购买人行为分离。促销广告将锁定决策人，对其进行广告传播。

2. 利用五芳斋强大的终端销售网络，锁定广州地区所有市民，对其进行广告传播。

3. 饮早茶，“一盅两件”，是广东人的生活嗜好。所以出入高档茶楼、酒楼的消费群也是五芳斋的促销对象。

(四) 广告传播主题

(1) 市场细分使市场需求呈现多元化。团购市场是节日消费市场的一个分支。

(五) 广告创意

(1) 广告口号□

“品位出粽，与众不同”

“选大品牌，当然体面过人”

“中华粽子第一品”

(2) 媒介标题：

“选大品牌，当然体面过人”

“五芳斋与您一同品味中国食文化的清芬” “品位生活好滋味”

“粽子大王—五芳斋”

“来自浙江嘉兴的专业粽子生产企业—五芳斋”

(3) 文案创作

(六) 广告实施

团购市场以dm直邮广告为主。

## 端午节粽子促销方案组织保障篇五

因为所面对的是大众消费品市场，所以扩大整个市场的需求，进一步扩大整个市场份额是五芳斋的长期目标。但如何在端午节短短的时间内达到拉升品牌形象，提高市场占有率，达到预期销售额还需要有短期的策略。

(二) 确定广告目标

(1) 通过促销活动，在端午节前后一个月內达到预期销售额280万。

(2) 使五芳斋的广州市场占有率提高6%—8%，达到30%

(3) 在广州市场建立五芳斋的良好品牌形象，树立高品质、高品位的品牌形象。

(三) 广告诉求对象

其中细分为三

1. 基于对团购市场的研究，发现在团购的过程中决策人和购买人行为分离。促销广告将锁定决策人，对其进行广告传播。
2. 利用五芳斋强大的终端销售网络，锁定广州地区所有市民，对其进行广告传播。
3. 饮早茶，“一盅两件”，是广东人的生活嗜好。所以出入高档茶楼、酒楼的消费群也是五芳斋的促销对象。

#### （四）广告传播主题

（1）市场细分使市场需求呈现多元化。团购市场是节日消费市场的一个分支。

#### （五）广告创意

（1）广告口号：

“品位出粽，与众不同”

“选大品牌，当然体面过人”

“中华粽子第一品”

（2）媒介标题：

“选大品牌，当然体面过人”

“五芳斋与您一同品味中国食文化的清芬”

“品位生活好滋味”

“粽子大王—五芳斋”

“来自浙江嘉兴的专业粽子生产企业—五芳斋”

(3) 文案创作

(六) 广告实施

团购市场以dm直邮广告为主。