

2023年端午节超市活动内容 端午节超市活动方案(优秀7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

端午节超市活动内容篇一

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月11日—6月11日

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等；

（一）价格促销：对一些成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等进行特价活动（6月1日——11日）

具体品项：

（二）娱乐促销：

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10日/11日

活动地点——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，促销策划部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（四）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日—6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日—6月11日

负责人：生鲜部、促销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日—6月11日

端午节超市活动内容篇二

凡在x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。

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。

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。

1) 活动时间：x月20日—22日

2) 活动内容：凡在x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：

7) 道具要求：气球、挡板、飞镖；

8) 负责人——由店长安排相关人员。

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。

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；

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；

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

端午节超市活动内容篇三

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来；促进销量，减少库存；提升品牌形象；使厂家、消费者、超市达到共赢；打击竞

争对手。

粽子和与包粽子相关的产品(如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等);熟食;酒水饮料;夏天家庭常用的生活用品(如驱蚊剂、凉席、风扇等);一些家电(如空调、冰箱等)。

全体消费者

6月xx到6月xx三天

1. 凭小票免费领艾草

活动时间:

6月xx

活动地点:

xx超市门口

活动内容:

2. 射粽比赛

活动内容:

活动方式:

3. 现场促销

活动方式:

免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折、优惠券、捆绑销售等。

(1) 像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销

(2) 像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠券方式

(3) 像酒水饮料类的可以采用捆绑销售

(4) 像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

1. 在促销前，发放促销单

2. 在超市外张贴门店海报

3. 在超市中，采用pop□广播宣传

4. 各种人员相关宣传

艾草500根

粽子六种口味每种500个

各种宣传费用(海报、宣传单、人员等)

活动的. 舞台搭建、零散的物品

1. 经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见

2. 确定此次活动负责部门及负责人以及相关合作部门人员

、货架、包装、其他宣传资料等设计

6. 经销商协商、沟通工作：落实进货、铺货、陈列□pop□货架、宣传资料等细节

端午节超市活动内容篇四

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12日（星期三）。

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6日~6月12日

三、活动内容

现场粽子促销

活动时间□20xx年6月6日~11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) 当天购物金额数每满20元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此

类推，多买多送

天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间:6月11日—12日

活动内容:凡在6月11日—12日促销时间内,在本超市一次性购物满55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11日~12日

活动内容:凡在活动期间的17:30~21:30在笨超市购物满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

五、相关宣传

- 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，举行闻粽子比赛；

七、费用预算

2. 《浓情55送好礼》活动：礼品费用1000

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

□

端午节超市活动内容篇五

3. 通过各项活动，吸引人气，拉动销售，增加超市效益，提升员工士气。

6月9日--13日

五·五端午粽情重义

真情一：真情相聚佳节共度（6月10日--11日）

凡活动期间开店的前100名顾客，每人赠送端午节大礼一份。

礼品为粽子及精美礼品一份，数量有限，送完即止。

真情二：深深父爱字字真情（6月9日--19日）

1. 为庆祝6月19日，特举办父亲节征文比赛，文稿要求情真意切，有感而发，以表达对父亲的深深爱意，体裁、字数不限，文稿邮寄（或email□

2. 地址□xx超市购物广场

奖项设置：

一等奖（1名）：奖高档衬衣一件；

二等奖（2名）：奖名牌领带一条；

三等奖（3名）：奖皮带一条；参与者均有豪礼。

真情三：亲情陆地龙舟赛全家老少齐欢乐（6月11日）

1. 为突出传统端午节日特色，融洽家庭亲情关系，促进家庭

和谐，6月11日晚8：00举行；亲情陆地龙舟赛；。

2. 活动办法：将两人捆在一起（两人关系为亲情关系），比比那队家庭组合最先到达终点即为获胜！每轮合由4组家庭比赛，共2轮，每轮冠军奖电饭锅1个。

3. 报名时间：6月8日~11日晚7点，报名地址：超市一楼总服务台电话：略

真情四：浓浓思乡情乡音大比拼（6月11日--12日）

1. 凡参与者必须用方言来表现才艺，表演项目可为唱歌、相声、小品等，可对歌词、台词进行部分更改，但整首歌曲须用方言表达，以表现家乡特色，报名时间：6月8日--12日。

2. 以现场投票方式评出最佳方言才艺奖1名，奖200元现金券，参与者奖礼品一份。

真情五：激情端午节5天娱乐秀（6月11日--15日）

6月11日--15日，广场连续5天举行大型文艺晚会，以庆祝端午佳节。

端午节超市活动内容篇六

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，希望能提高超市知名度，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。

20xx年xx月xx日—xx日

端午节靓粽，购物欢乐送

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满xxxx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xx只，数量有限，送完即止。

2、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品(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《xx猜粽，超级价格平》

1)活动时间：xx月xx日—xx日

2)活动内容：凡在xx月xx日—xx日促销时间内，在超市一次性购物满xxxx元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在超市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。

4、《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——组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、传单宣传：传单第一，二期各xx份，第三期单张快讯xx份
平均每店xx份

2、场外海报和场内广播宣传。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽限送xx只xx天；

2、《xxxx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xxxx包粽赛》活动：粽子散装米xx斤。

其他费用：

装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店xxxx元；

促销总费用：约xx元。

端午节超市活动内容篇七

本次活动旨在提升卖场人气，树立良好的企业品牌形象；感谢广大消费者对新世纪的支持与厚爱，特别在中国传统节日‘端午节’以及国际六一儿童节到来之际，真诚回报消费者，让消费者参与游戏互动，让消费者在购物休闲之中感受娱乐。

5月27日上午10：30——11：00一场

下午3：30——4：00一场

晚7：30——8：00一场

(由于参赛报名者较多，除以上规定时间段外，视具体情况而加时比赛。、

粽叶、糯米以及相应器具均由新世纪购物广场提供。在比赛中须用勺盛取糯米，不得用手抓取，每个粽子只准放一个红枣，包好后必须用红线捆扎，放于规定方板之上。

本次比赛，以速度、数量、匀称、美观为胜。若有粽子露馅、质量不合格或缺少工序而与要求不符，或在比赛过程中因匆忙而掉在地上的粽子均不计入最后成绩，不作为赠品赠送，并同时从比赛成绩中扣除。

报名参赛人员于5月31日按所划时间段准时报道，按报名先后点名参赛，点名未到者将取消其比赛资格，每20人一组，点名每组不足20名，可依次顺延上调，凑齐20名。

新世纪购物广场北门门前。

- 1、出示前期报名购物小票(已签字、， 严格按规则参赛。
- 2、必须洗手后方可参加比赛。
- 3、为保证赛场秩序，请听从裁判的统一协调指挥。

(本次活动由新世纪购物广场主办，最终解释权归新世纪购物广场所有、

- 1、案板一张;(1、2×4、8米、
- 2、白色喷绘布一块;(铺设案板、
- 3、桌椅各二张;(裁判和助理收取购物小票、
- 4、塑料盆20个;(用于盛粽叶、

- 5、所料小桶10;(用于盛糯米、
- 6、小勺20个;
- 7、红线轴20个;(用于捆绑粽子、
- 8、粽叶约20斤;(煮熟、
- 9、糯米约100斤;(约每人5两计算,泡好后用。、
- 10、小红枣约20斤。(每个粽子只准放一个红枣、
- 11、小喇叭一个;(解说详细活动规则及点名用、
- 12、品牌粽子23包;(分发一等奖获得者、
- 13、净手毛巾2条。(放于北门水龙头处,必须洗手后参赛。、
- 14、秒表一块;(计时用、
- 15、横幅一条;(庆端午新世纪购物广场包粽子比赛、
- 16、礼仪小姐10名;(负责道具的调整、监督和方便袋的发放、
- 17、小方便袋200个;(参赛选手所得粽子的包盛、
- 18、制作一等奖领奖卡23张;(持卡到服务台领取奖品、
- 19、保安2名;(负责秩序与通道畅通、
- 20、小彩旗划定比赛区域。
- 21、拍照新闻发布。
- 22、电视台摄影。

各道具准备于5月28日上午9：30前全部完成到位。

小红枣约20斤：计66元。粽叶约20斤：计28元。

糯米约100斤：计200元。毛巾2条：计6元。

品牌粽子23包(奖品、：计156.4元。

合计456.4元。