

端午节促销活动方案门店运营 端午节促销活动方案(实用5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

端午节促销活动方案门店运营篇一

1、尼爵公司在父亲节来临之际，推出“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”的促销活动，回馈广大消费者；并以此为契机，提升单店销量，抢占夏季服装品牌销售份额。

2、通过系列活动加强终端曝光率，进一步提升品牌美誉度和忠诚度。

6月14日（周五）-6月16日（周日）

“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”

1、本次活动将由“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”主题贯穿，父亲节为父亲买尼爵，让父亲有面子，也分享自己儿子的成功。以拉动实际购买者的购买欲望。操作“儿子成功，而且孝顺，让老爸在人前有面子，为儿子自豪”同时也用尼爵表现对自己父亲的感谢。

1、全场夏装一件8折，两件6.8折

2、买满100元减28元，200元减58元

3、单店买赠促销

4、精选货品买一送一

5、父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动（限微信店客户）

备注：

a单店买赠：活动期间，凡在尼爵专卖店购买满528元以上，赠送皮带一条。凡父亲节当天进店购物者均有精美礼品（袜子）赠送。敬候您的光临！

b父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动。集满28个赞送精美袜子一双，集

满58个赞送25元优惠券。集满88个赞送50元优惠券。集赞拍照上传，确认客

户自己可以当地店铺领取（限微信店客户）

本次促销活动将从海陆空立体打造，采用落地海报、活动宣传折页、横幅□(kt版)/xx展架等立体展示，促进销售。

店门口(kt版)/xx展架店内海报（或用单透贴在店内橱窗）。

店外dm单页优惠券10元角标。

短信□qq□微信公众平台推广活动。

参考迎宾服务用语：

欢迎光临，尼爵都市休闲男装，父亲节送豪礼！（迎客用语，将活动内容快速传递给消费者，语速较快，但应保证所表达内容的清晰）

参考vip短信内容：

尊敬尼爵vip客户：岁月有痕，父爱无际。爱父亲吗？就告诉他。大声告诉他，我爱你爸爸。父亲节，送尼爵给他！愿天下的父母健康快乐。

端午节促销活动方案门店运营篇二

端午节和父亲节都是我们比较注重的节日，这两个节日前后衔接（端午6月20日，父亲节6月21日）非常有意义。而对于今天的端午节和父亲节概念也已经有了很好的延伸和创新，我们注重节日的同时更多的是体现我们渴望拥有一个健康的身体和感恩身边点滴。这与目前正官庄消费人群的核心需求—养生与感恩一脉相承。正官庄一直以世界第一人参品牌的形象屹立于世，在全民服参的韩国拥有高达80%的市场占有率，一直作为象征韩国国家荣誉的国礼。在这样具有深刻意义的“双节”中，正官庄更渴望表达她的感恩之情，突显我们品牌的价值！

非常“双节”，正官庄伴您养生与感恩

20xx年6月20日—6月21日

- 1 优选药店，大卖场等旺点去开发沟通正官庄目标消费群，提升品牌音量；
- 3 回馈广大消费者，借势建立品牌认知度和忠诚度；
- 4 加强与终端合作，改善彼此客情，建立长期的合作共赢关系；

主推产品： 正官庄原支参

辅推产品：正官庄制品—高丽参粉，高丽参精丸，高丽参元，高丽参茶等。

广州

（一） 活动思路：

促销员导购+有奖游戏互动/赠品/联合促销/换购+产品展示区+游戏区。

在药店或大卖场店外搭建我们主题的促销物料，设置促销区，展品展示区，游戏区 招聘两个促销，一个负责叫卖和促销，另一个促销负责游戏互动和现场秩序的管控。

（二） 活动内容：

在药店内购买正官庄原支参满1000元，可在游戏区扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满2000元扎两个，以此类推，单张小票限扎5个。

奖券设置：（奖券为即刮型奖券，100%中奖，奖品为实物商品）

一等奖：在奖券上有6个小星星（正官庄logo上的六颗星）2名，奖品价值为1000元。 二等奖：在奖券上有5个小星星，5名，奖品价值为500元。 三等奖：在奖券上有4个小星星，15名，奖品价值为200元。 四等奖：在奖券上有3个小星星，10名，奖品价值为100元。 五等奖：在奖券上有2个小星星，30名，奖品价值为50元。 六等奖：在奖券上有1个小星星，多名，奖品价值为10元。

（三） 终端活动点要求：

- 1 此店需要有比较大的人流量和销售基础；
- 2 需要有比较合理的产品结构和品项。

3 活动期间，需要有异型和特色的产品陈列在店内，需要把活动宣传手册放在店内容易被顾客拿到的地方，方便顾客查阅。

4 跟活动门店需要有良好的客情关系，能有效的配合我们此次活动的落地执行。

5 需要在店外和店内有我们的促销活动信息告知牌，例如：海报，宣传手册，促销信息告知牌等。

6 活动前三天需要在目标终端的小区，街道进行活动宣传手册的派发，做好前期的宣传和准备工作。

（四）宣传物料和跟进点：

1 活动宣传单页，产品手册和活动信息告知牌

2 活动帐篷，促销台，地帖，展架，活动墙，气球等物料的落实

3 前期的宣传工作（跟门店沟通）

4 产品品项和结构是否合理

5 促销员招聘，培训，上岗

6 异型堆和生动化陈列的落实。

补充说明：产品展示区可以展示正官庄原支参和其他品牌原支参，让顾客对比不同品牌原支参的外观，香味以及整体性，让顾客真切感受到正官庄产品的独特价值。

端午节促销活动方案门店运营篇三

忆一段历史佳话尝一颗风味美粽

树立xxxx的人文形象，同时增进销售额的提高。

6月xx日——6月xx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（x月x日——x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；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19日/21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

活动时间——6月19日/21日

端午节促销活动方案门店运营篇四

端午节是中国一个古老的传统节日，直到现今，端午节仍然是许多中国人民喜爱和盛行的传统节日。今年的端午节三天小长假，为四隆广场和景子街购物广场业户又创造了一个销售佳期。为了营造商场浓浓的节日氛围，促进两店业户销售业绩再创新高，特策划端午节促销活动。

端午佳节钓香粽，四隆景子好礼多

20xx端午节

活动时间：下午13：00——15：00

活动地点：四隆广场一层大厅(南门扶梯处)、景子街一层大厅北侧

活动内容：活动期间光临四隆广场、景子街购物广场、景子街小商品城的消费者，不限金额，凭购物小票和购买物品参加游戏一次。

消费者到指定区域内手持钓竿，计时开始从蓝线处跑到对面红线处，钓取红色圆圈内的“粽子”，钓着粽子向回跑，把粽子放到起点的蓝色圆圈内，游戏时间为90秒。在规定时间内钓取的粽子越多礼品越丰富。(红线与蓝线之间距离4米，跑道宽1.5米)

奖品设置：

略

1、商管部：负责组织业户做好活动宣传，活动期间的业户管

理，业户须知起草和发放。

3、工程部：负责活动装饰品安装、张贴工作

4、保卫部：负责活动现场秩序维护。

5、财务部：活动资金保证与结算。

6、工会：活动纪律督导和活动现场人员调配，业户销售情况抽查。

7、超市：粽子、冰柜等在超市采购的活动奖品、礼品的运送工作

略

端午节促销活动方案门店运营篇五

5月x日

1、“先蓄势争人气、再稳固而取利”的营销总体策略；

2、让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的各种顾虑；

3、丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费；

4、充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场；

5、凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

以各部门联动配套拉升客源。

2、餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法；

3、洗浴采取节日期间相应优惠办法；

4、采取节日期间相应优惠办法；

5、充值卡消费优惠办法