

# 2023年端午节营销方案活动宣传 端午节 营销活动策划方案(优质9篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 端午节营销方案活动宣传篇一

一、时间：5月26日——6月10日

二、地点：锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

- 1、让顾客了解锦江大酒店，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。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“融融端午情 团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，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、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策

略，每現金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情 团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。

3)、以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，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，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3□ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，提供茶水一壶）。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费券20元。

## 七、营销活动效果分析

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天□ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

## 八、经费预算及广告策划：

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

附：广告词

1、新锦江 新娱乐 新消费 端午节全场赠送 惊喜多多

2、新锦江 新口味 美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

3、锦江ktv全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮

4、锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

5、“开心唱歌、畅心用餐” 锦江大酒店高贵而不昂贵

6、“天籁之音，魅力互动” 来锦江ktv有意外惊喜

7、“融融端午情 团圆家万兴 ” 锦江预定酒宴送ktv下午场

九、其它在6月25日前应完善和配套的工作

1、所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

2□ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3□ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

锦江大酒店办公室

5月20日

## 端午节营销方案活动宣传篇二

六月份到八月份这段期间，分别会有端午节(6月8日)、父亲节(6月15日)、升学宴接踵而来，为树立酒店在山城中的行业形象以及抢占市场份额，营造欢乐祥和的消费氛围，以节日酬宾为契机，以餐饮、客房、前厅三大经营部门为主力，开展一系列活动，最大限度的提高酒店整体业绩。具体活动策划建议如下。

### 一、端午节活动策划建议

- 1、活动主题：“粽情过端午，香飘在富佳”“粽情山城，粽爱富佳”
- 2、在节日当天，在前厅部区域内播放关于端午节的影音资料，如赛龙舟等等。
- 3、在酒店正门前电子滚屏上播放节日祝福语。
- 4、节日当天楼层内服务员见到住店客人统一问候客人：“端午节快乐”。
- 5、建议餐饮食品加工部在节日当天推出一道带有鲜明节日特色的特色菜，供客人品尝。
- 6、在大堂放置节日展板，进行促销宣传。

二、父亲节活动策划建议酒店端午节策划方案1、活动主题：“父亲节，我们的感恩节日”“父爱如山，佳节欢度在富佳”。

- 2、在客房内摆放鲜花如太阳花、玫瑰花等等来烘托节日气氛。
- 3、在节日当天，在前厅部区域内播放关于赞美父爱的影音资料。
- 4、在大堂五谷处张贴以父亲节为主题的喷绘布，营造节日氛围。
- 5、在酒店正门前电子滚屏上播放节日祝福语。

### 三、升学宴活动策划建议

- 1、活动主题：“金榜题名谢恩师，佳宴首选在富佳”
- 2、为在餐饮累计消费达到一定金额的学生赠送特价房一间或升学礼品一份。
- 3、推出升学宴特色菜，对在升学宴期间在餐饮消费的学生赠送。
- 4、在酒店正门前电子滚屏上播放促销宣传。

## 端午节营销方案活动宣传篇三

### 一、促销目的：

- 1、借助端午佳节，进一步巩固乡土猪市场占有率；
- 2、加深消费者对\_\_\_的整体形象，扩大知名度；
- 3、吸引更多客户加盟。

### 二、促销时间：

20\_\_年6月13日~16日

三、促销地点：

四、促销主题：

欢乐迎端午，\_\_送大礼

五、促销内容：

1、一次性购买\_\_\_\_6元以上赠送香包一个

(总计：0.6元，10%力度)

2、一次性购买\_\_\_\_16元以上赠送香包一个+卤蛋一个+高金玉米肠

(总计：1.96元，12%力度)

(总计：3.2元，12%力度)

操作细节：

(2)促销员提前采购好香包，仔细清点数量；

(5)活动前宣传，公司根据实际人员情况，安排人员进行dm单发放。

六、活动材料：

音响、话筒、耳麦

(1)高金冷鲜肉特价海报(已有)；

(2)dm宣传单。

## 端午节营销方案活动宣传篇四

为贯彻落实《全民健身条例》，纪念民间传统节日，响应省体育局以“一起动起，全民健身与您同行”为主题的全民健身运动会，进一步丰富中心城区人民群众的化体育生活，推进全民健身活动深入开展，经研究，定于端午节期间举行20\_\_x年\_\_省全民健身运动会\_\_市\_\_区端午节龙舟竞赛活动，具体方案如下：

一、活动时间□20\_\_x年6月18日(农历五月初五端午节)

二、活动地点：溪南小学门口(兴晖社区激情广场)

三、活动安排：

1、预赛时间：上午8:0—12:0

2、开幕式时间：下午:00

3、决赛时间：下午:0—:00

4、闭幕式时间：下午:00

四、比赛路线：龙津河(溪南桥至挺秀桥河段)

五、参加对象：

1、区直机关各口办；

2、各镇、街道。

六、组织机构

成立20\_\_年\_\_省全民健身运动会\_\_市\_\_区端午节龙舟竞赛活



动组委会，具体成员名单如下：

—

组委会下设办公室、宣传组、竞赛组、后勤组、安全保卫组、救护组、裁判组，其成员名单如下：

—

## 七、工作职责

### (一)办公室：

- 1、负责协调有关单位及各组工作，检查落实活动各项准备工作；
  - 2、组织参赛队伍，召集代表队领队、教练会议，及时解决竞赛活动中出现的问题；
  - 3、负责开、闭幕式的组织安排，起草活动相关字材料；
  - 4、邀请市、区领导出席开、闭幕式；
- 负责发动筹资、征集广告等。

### (二)宣传组：

- 1、负责活动的宣传报道，开、闭幕式以及比赛的现场电视直播；
- 3、提前在闽西日报、\_\_电视台发布竞赛活动消息；
- 4、负责奖品和工作证的制作、发放。

### (三)竞赛组：

- 1、负责接受竞赛报名、审核名单；
- 2、编制秩序册、成绩册；
- 3、选调舵手、裁判员，并组织赛前学习；
- 4、检查竞赛场地器材；

安排代表队赛前练习。

#### (四) 后勤组：

- 1、区体广新局根据比赛要求做好比赛场地、器材等准备；
- 2、区龙管委负责河道清理工作；
- 3、区人武部、区水利局负责联系比赛所需快艇、救生艇；
- 4、市政维护处负责比赛两岸护栏安全及拦河坝的储水；
- 5、区卫计局、区食药监局负责各代表队、裁判、舵手饮食卫生检疫工作；
- 6、对接流动卫生间事宜。

#### (五) 安全保卫组：

- 1、负责比赛的申报；
- 3、负责维护比赛期间的城区治安和交通秩序；
- 4、协调处理突发性事故和急救工作；
- 5、市执法局负责流动摊点的清理。

## (六) 救护组：

- 1、负责活动医疗保健及突发性急救工作；
- 2、安排10人水上应急救护队伍；
- 3、武警二大队负责水上救护工作。

(七) 裁判组：由区体广新局选调人员组成，负责比赛裁判工作。

## 八、竞赛规程

1、人数规定：每队报领队1人，教练1人，运动员20人(教练可兼)。其中参赛划手男10人，女6人，鼓手1人，其余为替补划手。

### 2、运动员资格：

(1) 口办组：参赛运动员必须是本口办的干部职工；

(2) 镇(街)组：参赛运动员必须是本镇(街)干部职工或本镇(街)户籍居民(凭户口簿或身份证)

(3) 参赛运动员必须身体健康，且会游泳者(游泳距离不短于100米)，否则不得参赛。

### 竞赛办法：

(1) 比赛采用分道计时，取左右两道的平均成绩，计时成绩用时少者为胜，如遇成绩相同，取一组计时成绩少者为胜。

(2) 比赛分两个阶段，第一阶段镇、街道组取前6名、口办组取前4名进入决赛，第二阶段同样按时间快慢决出名次，第一阶段成绩不带入第二阶段。

(3) 在每场比赛后允许替补队员替换。

(4) 舵手由大会聘请。

鼓手、舵手不得参与划手行为。

4、其他事项：

(1) 各单位报名表必须于月0日前以电子版形式发送到区体广新局，邮箱：；联系电话：\_\_。

(2) 各单位领队应于6月6日下午:0到区体广新局会议室(新罗区天平路6号交通综合大厦七层)参加领队、教练会议并进行竞赛抽签。

## 端午节营销方案活动宣传篇五

儿童节：6月01日(星期二)

父亲节：6月20日(星期日)

端午节：6月22日(星期二)

### 二、 快讯档期

5月27日—6月09日 《金色童年，快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽，购物满就送》

部分 端午节促销方案

营销目的

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22日(星期二)。端午节一方面是为了纪念爱国

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，主要是满足人们“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，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

### 三、快讯档期

6月10日—6月24日《端午节靓粽，购物满就送》

### 四、促销主题

- 1、端午节靓粽，购物满就送
- 2、一猜靓粽，超一价格平
- 3、五月端午节，一包粽赛

### 五、促销方式

#### 1、商品促销

##### 一)《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午当天，在各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

#### 1、商品陈列

- 1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌、思念公司等)，制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个;(因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的。)
- 2) 促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟

放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方,以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈)。

3) 除小木屋或小龙舟促销之外,各店在促销期间,应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

### 3、商品特卖

#### 二)活动促销

##### 1、《--猜靓粽,超-价格平》

1)活动时间:6月10日—15日

2)活动内容:凡在6月10日—15日促销时间内,在--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。

##### 3)活动方式

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-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-步的销售立下口碑打下基础。

##### 2、《五月端午节,--包粽赛》

1)我司去年已经举行过,顾客凡响强烈,效果也不错,实施与否敬请公司-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。

### 3、《五月端午射粽赛》

1) 活动时间：6月20日—22日

2) 活动内容：凡在6月20日—22日促销时间内，在各连锁超市—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。

### 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—、二期各40000份，—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，举行包粽比赛；

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

### 七、费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只；

2、《--猜靓粽，超-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，--包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店100只/22店=2200只。

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

## 端午节营销方案活动宣传篇六

微信营销活动节日策划并不那么难，抓住节日特色，突出特点，烘托出节日中人们重点关注的节日代表物品，借助这些代表物品满足人们的某些需求。当然，本文中的微信营销活动游戏策划只是很简单的建议，可以根据节日特色继续深挖细化，发掘出更多容易传播的营销推广方法。

微信上传播广泛的小游戏都有一个特点：简单。某段时间大热的围住神经猫刷爆了朋友圈就是利用了广大粉丝热衷攀比的心理，而游戏本身操作简单，甚至谈不上什么趣味性，只是动动手指就能完成游戏，然后取得一个评分，大家热衷比分，这是人的胜负欲在作祟。那么端午节应该做一个怎么样



的小游戏比较简单易于传播?现在市面上微信第三方已经非常多了，开发的小游戏更是数不胜数。所以，找到一个微信游戏开发并不难。我们可以这样设置游戏玩法，现在需要制作一个粽子，制作粽子的原料需要糯米和苇叶，集齐n个原料后得到真的粽子一枚(可以折算成礼金)，集齐的方式为由朋友圈转发，转发的次数越多，越容易获得原料，也就越容易获得礼品粽子。

细心一点就可以发现，端午节和父亲节其实是连在一起的。端午节吃粽子咸蛋，赛龙舟，喝雄黄酒，挂菖蒲等习俗。既然父亲节与端午节一齐上阵，那么策划一期“请父亲吃粽子”的活动既应景又能满足大多数人的“孝心”。

端午节除了粽子之外，另一大特色就是赛龙舟了，国内很多地区仍然保留着赛龙舟等传统节日项目，且受到人民欢迎。所以，做微信营销的运营者们要注意了，在微信上来一次朋友圈赛龙舟小游戏，让大家在端午节一起来划龙舟，游戏模式非常简单。设定一艘龙舟，用手触碰龙舟使其前进，触碰的频率越快，龙舟则前进的越快，最后获得的评分也就越高(与围住神经猫模式类似)，节日感强烈的小游戏更容易受到关注和传播。

屈原是中国最早的大诗人之一，诗词歌赋样样精通，说到这里，你已经知道我要说什么了吧。没错，做一次关于诗歌类的小游戏，选择一个漂亮的古风类模板，粉丝输入后将其变成毛笔字体，真的像自己用毛笔写诗歌一般。很多人都有一个成为文艺青年的想法，所以，借助端午节推出诗歌活动也能够满足很多人的内心当诗人的愿望。

## 端午节营销方案活动宣传篇七

活动时间□201x年6月15日

活动对象： 华商报报名客户 (200人左右， 分为两批)

现场来访客户

前期来访来电客户 (置业顾问回访邀请)

活动内容

(一)线上部分： (华商报宣传)

1、 活动前期的. 新闻预报和参与读者的咨询、 报名；

(二)线下部分： (华商报北线看房直通车)

组织读者参与专门针对小户型的看楼直通车活动；

(三)现场活动： (浓情端午? “粽” 享未来)

目的： 以端午节为噱头， 结合华商报看房团的到场， 通过现场客户参与性小活动， 并以赠送小礼品形式给客户利益点， 使看房团及来访客户愿意长时间停留在销售中心， 营造现场销售气氛。

形式：

2、 购买端午荷包制作材料， 邀请荷包制作老师， 现场给客户制作荷包， 客户更可亲手diy端午小荷包。

3、 外场接待， 在邀请荷包制作老师现场教客户diy荷包的同时， 做茶艺表演， 同时会有演绎四人组配合表演现场弹奏古典音乐， 让客户亲身体会高雅的茶文化， 品评幽香茶味。

4、 现场提供冷饮、 冰激凌、 爆米花， 给客户带来凉爽夏季的感觉。

5、在沃尔玛超市门口请2个环保大使派发环保袋，环保袋内装max未来宣传资料树立max未来节能环保楼盘的公众形象。

更多相关热门文章推荐阅读：

1. 最新端午节营销活动方案
2. 20端午节主题活动方案
3. 最有创意端午节活动策划
4. 2017年端午节活动方案参考大全
5. 2017年端午节活动方案(集锦)
6. 关于2017年端午节活动方案
7. 2017有关端午节活动方案(创意)
8. 2017年端午节活动方案汇集

## 端午节营销方案活动宣传篇八

一、活动目的：

3、通过各项活动，吸引人气，拉动销售，增加商场效益，提升员工士气。

二、活动时间：6月9日—13日

三、活动主题：五·五端午“粽”情重义

四、活动方式：

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)

2、地址：海南三亚市\_\_河西路商场购物广场，邮编□57200;email:略;奖项设置：一等奖(1名)：奖高档衬衣一件;二等奖(2名)：奖领带一条;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:商场一楼总服务台电话: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)

1、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。

## 端午节营销方案活动宣传篇九

为了庆祝端午节，我们将推出一系列美食礼盒，涵盖了各种精美的传统食品。这些礼盒不仅是家庭节日必备的美食，还是送礼佳品。在促销期间，我们将提供优惠折扣和限量福利，让消费者能够在家中品尝传统的端午节美食。

### 2. 端午节主题嘉年华

我们将在端午节期间，在商场内举办一场主题嘉年华，为消费者创造一个欢乐的节日氛围。在嘉年华上，我们将为客户提供传统的端午节游戏，如踩高跷、赛龙舟等。同时，我们也将为客户提供各种美食、特色手工艺品和小礼品。

### 3. 线上折扣和优惠活动

在端午节期间，我们将在我们的线上商店举办一系列限时折扣和优惠活动。这些活动中包括主题推荐、特色商品推荐、打折和赠品等。我们还将为消费者提供更多的线上互动，如端午节知识问答、在线分享，还将为参与活动的用户送出礼品。

### 4. 儿童diy主题活动

为了让年轻消费者们更深刻地了解端午节的传统文化和民俗风情，我们还将在店内组织一些儿童diy主题活动，让孩子们亲自动手制作端午节的相关元素。我们相信，这些活动将让孩子们反思自身的文化传承并了解民俗风情。

总之，在这个传统节日中，我们将根据文化意义和消费趋势，整合各种资源，举办各种形式的活动和促销，让消费者感受到浓浓的端午节氛围，同时也能享受到优惠和福利。