

2023年端午节营销活动策划书 端午节营销策划方案(优质13篇)

典礼的参与者通常会穿着特定的服饰，进行严肃而庄重的行动。典礼的布置要考虑到场地的大小和特点，以营造出庄重而温馨的氛围。以下是一些典礼的见证者和参与者的感言和回忆，让我们一起聆听他们的故事。

端午节营销活动策划书篇一

某超市端午节期间将开展为期一个月的促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

一、促销主题

品一段历史佳话，亿一颗风味美粽

二、促销目的：

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：

5月16日——6月16日

四、促销商品：

主要商品成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等；

五、促销内容：

(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(5月16日——6月16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，营销策划部配合

(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)

(五)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、营销策划部

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、营销策划部

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

负责人;生鲜部、营销策划部

场外：

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

端午节营销活动策划书篇二

一、活动目的：

每年的“六一”是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商场、超市购物，而儿童的消费带有许多特殊性。通过在儿童节搞本次活动能提高本量贩及分店在少年儿童心目中的影响力，以家庭参与形式借助儿童节来提高成人的消费。以特别的比赛形式来营造“六一节”的欢乐气氛，促进儿童商品的销售。进一步提高.....的知名

度。

二、活动时间：

5月31日——6月2日

三、活动主题：

.. 首届..... 儿童节

四、活动内容：

1、“..杯”征文及绘画比赛——绿色家园

为了庆祝“六一儿童节”，关心我们的地球家园及居住环境。欢迎小朋友前来一展绘画才能、小朋友可以发挥想象，记下（画下）你所认识或所看到的美丽岩城。凡年龄在15周岁以下的小朋友均可参加此活动。小朋友本人或家长可到....量贩或...各分店服务台报名处领取资料、登记报名。5月30日20：00前可将填好的报名表及作品送至米兰春天量贩顾客服务台，即可获赠精美礼品一份，6月2日由专家评出20幅绘画，10幅征文的优秀奖。

优秀奖分年龄段：3——6岁组绘画10名征文5名

7——15岁组绘画10名征文5名

颁奖仪式：

6月2日奇得优秀奖的小朋友将得到米兰春天和xxx公司共同颁发的获奖证书及优秀奖品一份。6月5日——25日优秀作品将分别在量贩、小溪分店、莲花分店、军区分店、凤凰分店进行展出。

2、6元多一件

5月31日——6月2日活动期间，凡到量贩或分店购物满61元的顾客，凭当天

购物小票再加6元，到米兰春天量贩、分店服务台还可获得“XXXX”一件。

3、“六一节”买六送一

5月31日——6月2日在量贩或分店中选择一部分商品进行买六送一活动-----

4、少年儿童才艺秀

参赛方式：

(1) 5月1日——5月30日在量贩、分店购物者，均可参加儿童才艺秀。6月1日晚按报名先后顺序轮流上台表演，6月2日晚对获奖者颁发证书和奖品。

(2) 少年儿童才艺表演内容：时装表演、唱歌、跳舞、武术、讲故事、书法等

您是才童吗？走上米兰舞台，用欢快的歌儿把6月唱，参赛小朋友需自带

vcd或cd□道具，报名时需填写比赛项目及内容。

(3) 比赛按年龄段分3个小组（6岁以下、6~9岁、10~15岁，6月1日初赛每组评出5名优胜者，参加6月2日晚20：00决赛）每位参加者能获得一份礼品，比赛设了丰富的奖品。

初赛：小组入围奖5名

小组参与奖10名

赛：一等奖1名二等奖1名

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

端午节营销活动策划书篇三

品味端午传统佳节，体验”多彩”新鲜生活。

端午节当天，超市将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

活动时间[]20xx年6月5日—6月12日。

- 1、营造节日气氛，从而吸引市民。
- 2、提升品牌形象。
- 3、提高占有率，促进销量。
- 4、使经销商、消费者、本超市达成三赢。

5、直击竞争对手。

xxx(店名) 超市现场

1、《猜靓粽》

凡在6月5日—6月12日促销时间内，在xx超市一次性购物满28元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

活动方式：在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打折价格或不易分辨的厂商粽子，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，使顾客感受到真正的实惠，为节日下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节(xxx(店名) 包粽赛》

(1) 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。

(2) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。获得前三名的顾客可以获取超市200—300元不等的购物券。

3、与”粽”不同

(1) 活动时间：6月5日—12日

(2) 活动内容：凡在6月5日—12日促销时间内，在xx(店名)超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可在付款处获取一对塑料制的小粽子，凭此参加粽内有奖活动。此活动奖品总价值为10000元。

(3) 奖项设置

一等奖：热水器1台/5台

二等奖：自行车1辆/15辆

三等奖：精装粽子1盒/50盒

四等奖：价值20元的精美礼品/80份

五等奖：价值10元的精美礼品/120份

4、现场粽子促销

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。

(2) 结合端午节特点，粽子、皮蛋、盐蛋、绿豆糕等食品提供特价销售，刺激消费者购买欲望。单品80个左右，其中食品40个，非食品15，生鲜20个。部分商品限时限量抢购。粽子、盐蛋皮蛋礼盒端午节前三天采取”大甩卖”销售。

(3) 由粽子供应商提供相关专业粽子制作人员现场制作现场品尝现场销售。

1、针对特定人群：学生和教师，直接享受一定的购物金额折扣或赠送礼品。

2、具体内容：凭学生证、教师证购买多彩促销产品可以有8折优惠或送指定的礼品，每张学生证、教师证只能使用一次。

3、针对普通消费者：赠送礼品，具体内容为购买多彩促销产品9折优惠或送指定的礼品。

4、具体方式也可根据不同区域特点而定。

1、两款端午粽子宣传旗卖场悬挂宣传。

2、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（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。

物质支持：

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只塑料粽模型。

4、pop风格：喜庆、时尚、年轻、有活力，主体用红色。

另外说明数量：每个经销商柜台、专柜根据具体情况而定。

包装：采用促销专用装，风格同pop

人员支持：

1、负责人：统筹、领导、计划、实施、监督、协调、评估此次活动。

2、物资采购：负责此次活动所需物资的筹备工作，保证准时交货。

3、业务市场人员：负责协调经销商、培训促销员、做好终端铺货陈列以及pop宣传资料的及时准确的到位。

4、设计部门：和业务部商讨设计风格、内容，具体负责pop□
货架的设计，准时予以交货。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200
只/20店=4000只。

2□□xxx□店名）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□xxx□店名）包粽赛》活动：粽子散装米每
店30斤/22店=660斤。

4、《与”粽”不同》活动：塑料粽每店300只/20店=6000只，
奖品由赞助商提供。

5、现场促销活动部分的物资与人员由供货商自己提供。

费用总预算

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店500元，
费用约10000元。

2、吊旗费用：10000元。

3、促销总费用：约8万元

1、经销商、业务市场人员、其他渠道汇总意见：根据各自情
况，提供一份详细的促销计划意见书（5月23日完成）。

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
（5月25日前完成）。

3、研究讨论对经销商的折扣方式、促销活动的具体方式、主
题等事务，正式启动促销，活动实施进程（5月27日前完成）

注：经销商折扣：为提高经销商进货铺货陈列，按经销商的销售促销产品业绩予以销售折扣。

4、物资□pop□货架、包装、其他宣传资料等设计制作于5月26日前到位。

5、内部人员培训（业务市场人员、促销员）：就产品知识、促销细节、铺货、货品陈列的具体要求、经销商沟通技巧与细节等做详细说明（5月20日前完成）

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5月10日前完成，对经销商相关人员培训（5月29日前完成）。

此次活动为两条线：一是内部物资筹备、人员协调。二是外部经销商沟通协调。

- 1、对促销的制订、实施、现场、人员、物资等进行有效监督。
- 2、对经销商执行促销决议效果进行监督。
- 3、评估促销活动的销售业绩、形象等是否达到预期效果。
- 4、费用评估。
- 5、促销礼品发放的细则监督，预防被经销商截留。
- 6、对促销业绩进行数据分析。

1、包装：采用特定的促销包装，以和其他正常产品区别开来，建议颜色使用红色，以体现喜庆的节日特点，且红色有很强的视觉冲击力。

2□pop□货架、宣传资料：全部使用红色，进一步增强视觉冲

击力。促销信息要简单明确。

3、所有业务人员、市场人员、经销商业务人员、促销员等要全部进行专题培训，要对进行的促销活动所有细节及相关事项都要掌握。

4、各事务部门须在规定的时间内完成相关事务。

5、完善沟通协调。

端午节营销活动策划书篇四

x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。

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；

采取节日期间相应优惠办法，

5. 充值卡消费优惠办法

端午节营销活动策划书篇五

一、推广形式

酒家从x月xx日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)

(1)绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜。(2)豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃。(3)薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销。

酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

二、店内装饰、气氛

酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2. 用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点。

3. 制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

三、广告宣传

1. 宣传单张(由美工负责制作□xx日前完成)。

2. 报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在xx报和晚报上各做一次广告)。

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。 2. 散客预订工作由中餐营业台负责。 3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责 4. 促销及预订工作由xxx经理全面负责。 一、时间□x月xx日-x月xx日 二、地点□xx大酒店 三、活动目标及活动宗旨：

1、让顾客了解xx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，每现金开房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

送餐饮消费卷20元。七、营销活动效果分析

1、这次策划体现xx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xx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□xx县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责□2□xx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□xx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xxx负责。一、活动背景

利用端午节这个中国几千年来民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店□spa等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

二、活动地点 西餐厅及户外 三、活动对象

内部及外部大客户(约50人，20组家庭)四、活动时间

六、场地分布图 七、活动安排 活动亮点：

1、带香囊虽是端午节的习俗之一，但本市区鲜为人知，可以作为一个亮点突出本次活动；

2、佩五丝是一个比较传统的习俗，考虑家长爱子心切，通过此方法达到看到五丝就想到端午节，想到端午节就联想到艾

力枫社；3、累计卡的运用，累计卡是由一张a4的pvc材质制作的卡片，上有公司logo及端午节活动照片，分成16小块，大小不一，拼成后是一张完整的图片，利用儿童贪玩、好奇心重的心理，达到酒店宣传、活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

优惠政策： 1、增值活动项目

凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐xx元，可享受亲子特价房xx元，可享受餐厅x折优惠。

2、凡在活动期间凡参加xx活动除享受x折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理spa卡可享受x折优惠，另赠送累计卡1张。 4、支付50元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。5、报名参加游泳班、购买游泳卡的客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

7、奖项设路及奖品

端午节营销活动策划书篇六

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(material)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??

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

端午节营销活动策划书篇七

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。

2、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。

3、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。

端午节营销活动策划书篇八

一、小引端午名诗：

七律. 端午

(唐) 殷尧藩

少年佳节倍多情，老去谁知感慨生；

不效艾符趋习俗，但祈蒲酒话升平。

鬓丝日日添白头，榴锦年年照眼明；

千载贤愚同瞬息，几人湮没几垂名。

二, 活动时间：

__年6月8日(星期三)~ __年6月17日(星期五), 为期10天!

三, 活动主题：

又是一年端午情!

四, 活动目的：

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，希望能提高乌海华联超市知名度，吸引人潮，以及提高活动日的营业额。

五, 活动地点:

1华联超市新华店

2华联超市大庆店

六, 活动形式:

1商品特价(定特价商品80~100种)

本期创意以又是一年端午情为活动主题,但是本期活动的商品趋向分为两大主体群来进行特价商品的准备,共分为两个时间段来着手准备特价商品:

第一时间段为6月8日~6月11日(端午节)共计五天的时间,此五天主要以传统端午节为主体思想,准备特价商品.商品重点为节日商品,粽子及包粽子所用物料和用品等!可适当考虑主题商品品质外延,因端午属中国传统的特色节日之一,我超市所售特殊商品皆可作为特价商品的定位选择!(生鲜干散部门为重点)

商品小分类见如下:

另:联系供应商开展一期联商促销,作系列宣传(思念可考虑)开展有影响力的联合促销形式!

其它系列:生肉,熟食品,主食,水果蔬菜等!!

第一时间段商品占比为总商品数的30%,约30种左右!降价力度要求惊爆(低与原售价30%~50%)

季商品为主,外采商品可作花样补充.

商品小分类见如下：

休闲部门：山楂糕，冰糖，棉花糖，果汁系列，红绿茶系列，鲜橙多系列，奶制品系列等(10种)

调味部门：方便食品，油类，肉罐头系列，粉丝，面条类，即食火腿等(10种)

针织部门：半袖t恤，凉席，季节套装，季节鞋类，内衣凉被类等(10种)

百货部门：透气凳，运动水壶，水杯，凉水壶，扇子，季节厨具，保鲜膜等(10种)

日化部门：沐浴露，防晒护肤类，杀虫驱蚊类，纸品卫生类，清洁洗衣类等(10种)

责对待本活动！

2营销活动形式：

(1) 又是一年端午情之我在华联寻屈原！

华联寻屈原分体字样，顾客可参与收集。一次性集齐者赠送精美节日礼品！！(本公司员工不得参加本活动)

(2) 又是一年端午情之亲子陆地龙舟赛

为突出端午节日特色，并加强亲子关系，以促进社会之和谐与美好，特举办此活动，希望各家庭的成员能抽空儿参加！

凡在五月初五端午节当日，在华联超市购物的顾客(无论金额多少)即可能加本活动！

c:活动办法：

将两人捆在一起(两人关系为亲子关系),比比那个家庭组合最先到达彼岸即为获胜!

每回合由两个家庭单位进行比赛!(要求比赛成员必须为家庭亲子关系)

七,宣传形式:

1m快讯5000份

2:店内广播:

光临!华联的真情不会变,华联人的热情不会变,请您关注本期特价商品信息!

特价商品信息:_____

本期促销活动介绍:_____

穿插广播内容:

五月初五端午节介绍)

说,这一个节日在古代,是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载,以及历代相传流行下来的许多端午习俗,五月被视为毒月、恶月,五月初五是九毒之首,所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

端午节营销活动策划书篇九

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。

华天粽端午情

XX年XX月XX日—XX月XX日

（一）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20000元以上，享受8、5折优惠，赠送标准套房一间。

（二）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）。

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

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。）

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。

- 1、酒店正门口悬挂大堂宣传横幅（内容另报）；
- 2、酒店一楼大堂设产品展示台（方案附后）；
- 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。

(共计2388元)

端午节营销活动策划书篇十

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_□六楼__

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，__酒店也特此为您的探亲，访友准备了精美的礼篮粽子。__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“棕”是情，__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“订房送礼蓝优惠卷”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“棕”是情，__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__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) __端午粽10元/个，90元/篮.

3、活动时间：20__年6月4日-6月22日

地点：__酒店一楼西餐厅

预定电话：__