

# 最新端午节营销活动宣传语 端午节营销活动 活动方案(优秀8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 端午节营销活动宣传语篇一

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。

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

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xx河西路商场购物广场，

邮编：

email:略；

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: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)

## 端午节营销活动宣传语篇二

本次活动以“端午营销”为主题,旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望,传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双

赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

## 20xx端午节期间

以中秋佳节、端午节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“端午营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

### (一) “端午营销产品欢乐送” 优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

#### 1. “端午营销. 自助服务送好礼”

(1) 活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2) 凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完

为止。

活动礼品由各行自行购置。

## 2. “端午营销. 卡庆双节”

(1) 活动期间申请卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元(含)以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

## 3. “端午营销. 速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “端午营销产品欢乐送” 网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“端午营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。
2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。
3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。
4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。
5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

### (三) “端午营销产品欢乐送”社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和端午节的有利时机开展“端午营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2. 结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业

务量，切实提升社区营销经营业绩。

### (1) 积极拓展速汇通业务

xx月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

### (2) 切实促进个人储蓄存款业务

xx月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住端午节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。端午节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

### (3) 有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

### (三) “端午营销. 产品欢乐送” 活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户“十一”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有：

1. 活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。
2. 联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。
3. 端午节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行V客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

1. 客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；
4. 自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。
5. 圆满完成各项业务指标。

## 端午节营销活动宣传语篇三

中国传统的端午节将至，为满足大部分游客利用小假期出游的需求，针对该节气推出应季促销活动，并与酒店资源相结合进行推广，同时更好的帮助贵酒店提高淡季客房销售、扩大市场知名度，再次掀起一波销售高潮，携程大力推出“端午佳节，酒店优惠多重好礼”大型促销活动，现特诚邀您共襄盛举！

促销期间，贵酒店将在携程线上、线下平台等多渠道获得充分的品牌展示！

活动主题：“端午佳节，酒店优惠多重好礼”，期待贵酒店的热情参与？

活动期间预订酒店，入住后享受以下优惠：

- 1) 连住优惠/房价优惠
- 2) 赠送免费加油卡（或凭加油卡在退房时抵扣房费）
- 3) 免费加床+免费早餐
- 4) 赠送端午节特色礼盒（粽子礼盒、雄黄酒等）

以上优惠四选一或可多选，礼盒优惠可以根据酒店实际情况自行选择提供，根据选择的内容不同，促销力度不同。

活动时间□20xx年5月20日-20xx年6月12日

上线时间□20xx年5月20日

3) 线下销售及sem等其他渠道推广



4) 使用“携程消费券”获得返现支持

5) 公关新闻发稿

为了使此次的`促销取得更好的效果，我们会根据酒店提供的促销产品的竞争力，合理安排宣传的道和推荐的力度。

## 端午节营销活动宣传语篇四

中国传统的端午节将至，为满足大部分游客利用小假期出游的需求，针对该节气推出应季促销活动，并与酒店资源相结合进行推广，同时更好的帮助贵酒店提高淡季客房销售、扩大市场知名度，再次掀起一波销售高潮，携程大力推出“端午佳节，酒店优惠多重好礼”大型促销活动，现特诚邀您共襄盛举！

促销期间，贵酒店将在携程线上、线下平台等多渠道获得充分的品牌展示！

活动主题：“端午佳节，酒店优惠多重好礼”，期待贵酒店的热情参与？

活动期间预订酒店，入住后享受以下优惠：

- 1) 连住优惠/房价优惠
- 2) 赠送免费加油卡（或凭加油卡在退房时抵扣房费）
- 3) 免费加床+免费早餐
- 4) 赠送端午节特色礼盒（粽子礼盒、雄黄酒等）

以上优惠四选一或可多选，礼盒优惠可以根据酒店实际情况自行选择提供，根据选择的内容不同，促销力度不同。

活动时间□20xx年5月20日-20xx年6月12日

上线时间□20xx年5月20日

- 3) 线下销售及sem等其他渠道推广
- 4) 使用“携程消费券”获得返现支持
- 5) 公关新闻发稿

为了使此次的促销取得更好的效果，我们会根据酒店提供的促销产品的竞争力，合理安排宣传的道和推荐的力度。

## 端午节营销活动宣传语篇五

要想在众多的竞争者中吸引消费者的目光，就要有自己的独特的地方。这里为大家提供一些针对酒店端午节促销活动有帮助的促销方法。欢迎参阅。

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。酒店端午节营销方案四、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(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

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。

### 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

### 五、价格标准 免费

### 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；

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。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项目。

#### 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元，可享受亲子特价房元，可享受餐厅折优惠。

2、凡在活动期间凡参加xx活动除享受折优惠外，另赠送累计卡3张。



- 3、现场办理spa卡可享受折优惠，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 负责人□xx 1.奖项设路

一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖

2. 奖品：以客户体验产品及赞助商赞助的物品等

## 九、活动职责分工

## 十、活动预算

1、场地布路：

2、食品预算：略

共2页，当前第1页12

## 端午节营销活动宣传语篇六

xx月xx日——xx月xx日

锦江大酒店

- 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。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“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。

- 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。

## 端午节营销活动宣传语篇七

餐厅作为服务大众的行业，在顾客朋友倾家而出，享受节日乐趣，也会举家外聚的这样日子里，餐厅的端午节营销，也要遵循节日营销的原则：

第一，要捕捉人们的节日消费心理，寓动于乐，寓乐于销，制造热点，最终实现节日营销。

第二，方案的主题必须成为人们口口相传的话题，具备口碑效应。

第三，要充分嫁接节日文化氛围，开展针对性的文化营销。

端午节营销不仅仅是一次营销，更是一次文化之旅。要充分挖掘端午节的文化价值，而不单纯挖掘其假日价值。不能将端午节当做一种简单的延续和继承，而是要通过各种与节日相关的、让顾客朋友积极参与的活动，与消费者之间形成互动，这才是餐厅营销的目的。

那么，如何制定一份规范的营销方案呢？

类别：节日促销

背景：借助端午节的节日概念，组织商品在门店开展常规促销活动，通过本次活动对卖场内的气氛进行适当的调整，同时通过一些活动来提高卖场客流量并增进销售额。

目标：

活动时间：\_\_\_\_\_年5月30日

至\_\_\_\_\_年6月6日

费用支出：

单店费用4400元，十店费用合计44000元

策划部门：乘乘市场营销部

总部市场营销部意见及建议：

主题：粽情过端午，香飘五月五

## 活动一、端阳商品龙舟(展销)会

活动时间：5月30日至6月6日

活动内容：在活动期间制作大型的龙船陈列形式推出粽子、皮蛋、以及将绿豆、红豆、糯米、玉米、珍珠米、红枣等散装食品组合在一起进行展销，以端午节的概念对这些食品进行促销。

各店可以自己店面的情况，在活动区域设置相应宣传板来介绍端午节的传统知识，主要有端午节的由来与典故、端午节各地的习俗、端午节的诗词曲以及相关的一些图片等等。

## 活动二、端午特卖场，批量更优惠

活动时间：

第一期：5月23号至5月28号(6天)

第二期：5月29号至6月2号(5天)

活动内容：由厂家提供活动的赞助支持，活动形式为商品分为两种价格，零售单价和批量单价。以厅装啤酒为例，3.5元/厅，批量价(6厅以上)3.2元/厅。

建议商品为包装牛奶、啤酒、水果(苹果/香蕉)、汽水、棒棒冰、鸡蛋、粽子。两期必须进行商品更换，第二期可以加入粽子商品做为活动的商品。

注意事项：所选择的商品为顾客在这个时段内消费数量预计比较大的商品。

费用预算：0元/店

## 活动三、香飘五月五，欢乐新一佳

活动时间：5月30日至6月2日

活动内容：凡在活动期间一次性购物满38元，可以参加一次猜重量的游戏。活动准备三组重量不同的粽子，顾客任意选择一组粽子，并猜测其重量，如果猜测的重量与实际重量相差在50克及50克以内，获奖励5个粽子；相差在150克及150克以内，奖励3个粽子；相差在150克以外，奖励一个粽子。顾客当日小票限当日使用，隔日无效，小票不累积使用。每店每天准备200斤用于活动的促销粽子。

费用预算：200乘2元乘2天=800元/店

注意事项：建议三组粽子的重量分别为700克(1斤4两)、900克(1斤8两);1200克(2斤4两)

活动四、端午“粽”情礼！

活动时间：6月1-2日

活动内容：活动期间凡在一次性购物满48元，可以领取奖品一份，建议选择三种商品可供顾客选择(350ml雪碧、4枚装皮蛋、塑料小盆)，每种赠品各150份，单张小票限领一奖，当日小票限当日领取，隔日无效，小票不累积使用。

费用预算：150份乘3种乘3元=1350元/店

活动五、自助包粽大比拼

活动时间：6月11日上午9：00至10：30

活动内容：在6月11日端午节当天，顾客可参加自助包粽子活动，分8名顾客为一组进行包粽子比赛，在十分钟内能完整包好粽子的顾客，可以按每斤1元/500g的价格购买粽子，每人不超过3斤。同时最先包好粽子的顾客可以获得三斤粽子的奖

品，其余顾客奖励2只(限40名参与)

注意事项：包粽子的地方应选取宽敞的地点，由01处的员工负责安排！

费用预算：250元/店

广告宣传计划及费用：

1) 卖场内气氛布置费用：2000元/店乘10店=20000元

2) 要求店内将活动内容以喷绘、写真的形式在店门口醒目位置公告。活动细则用pop海报的形式公布，店内广播在活动前一个星期开始循环播出。