

端午营销方案(通用8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

端午营销方案篇一

5月26日——6月23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、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。

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2000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

新锦江新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多

新锦江新口味美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

锦江ktv全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮

锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

“开心唱歌、畅心用餐” 锦江大酒店高贵而不昂贵

“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。

所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

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。

端午营销方案篇二

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。

二、： 6月9日——13日

三、： 五五端午“粽”情重义

四、：

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）

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

最后时段成交。

端午营销方案篇三

呈：酒店领导

致：各部（室）由：市场营销部

时间□20xx年4月27日

事由：关于端午节促销活动方案5月28日（农历五月初五）是中国传统节日端午节，为促进酒店经营收入的提升，酒店拟以端午节为契机推出华天粽促销活动，具体内容如下：

一、活动目的：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。

二、活动主题：华天粽端午情

三、活动时间□20xx年4月28日-5月28日四、促销措施：

二）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20xx0元以上，享受8.5折优惠，赠送标准套房一间。三）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

其它各部门共计12万元，具体任务安排主要是综合各部门人员编制的百分比在所剩任务中所占的.百分比计算，部门计时工和前后台部门的工作性质和对客联络关系密切情况，以及20xx年粽子销售任务实际完成情况调整安排，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。

端午营销方案篇四

都江堰邀您来过端午

20xx年6月9日—6月11日

都江堰景区、青城山景区

（一）呆萌熊猫邀你舞动端午

端午节，呆萌可爱的熊猫人偶将排列在都江堰景区大门前，随着神曲“小苹果”一同摇摆，与功夫熊猫模型相映成趣，真假熊猫共同卖萌，邀请游客朋友们一起与憨态可掬的人偶大熊猫同跳小苹果，与功夫熊猫模型合影留念，把熊猫故乡都江堰，阿宝故乡青城山的概念深深植入每一位观众脑海，并通过自媒体等方式传播出去。

责任部门：营销中心

（二）八仙邀您过端午 青城迎宾送祝福

活动时间：26月9日—6月11日

上午10:00—10:20

活动地点：青城前山景区建福宫大门

活动简介：道教创使人张天师率八仙纷纷降临青城山，迎接

远道而来的游客。

责任部门：前山处

（三）仿古大巡游 开城迎端午

活动时间：6月9日—6月11日

上午10:00—10:50

活动地点：都江堰景区、老城区

活动简介：端午小长假期间，“灌县古城”宣化门城楼前将举行游人喜爱的仿古迎宾开城仪式，身着古装的礼仪官、武士和仕女将在鼓号齐鸣后向客人致欢迎词、献美酒、送蜀锦，开启古城门，欢迎八方宾朋进城，带游人一同穿越古城的历史时空。一声声清脆的’锣声渐次响起，在两列威风凛凛的武士簇拥下，行进在队伍中间的郡守李冰缓缓向前走来，庄严中透出和蔼，并不时抱拳向路边的行人打招呼，使人不禁联想起古秦盛世的场景，游人可与巡游的队伍进行互动合影，微信、微视发起，呼朋唤友共参与。

责任部门：阳光公司

（四）秦韵古舞展演

活动时间：6月9日—6月11日

活动地点：南桥广场

活动简介：在华夏舞蹈的艺术长河中，秦舞以其清新、苍劲、壮美的艺术风格独领风骚。在历经秦文化洗礼与沉淀中得以升华，向世人展示了汉民族舞蹈艺术的泱泱风采。都江堰，从先秦走来的著名水利工程，是先秦聪明才智的体现。在这里上演秦韵古舞规矩雍雅舞风洋溢着感性、豪放、质朴的艺

术魅力。

责任部门：营销中心

（五）仙姿古韵太极舞

活动时间：6月9日—6月11日

活动地点：都江堰景区南桥广场

活动简介：青城太极舞，融太极的刚柔飘逸和舞蹈的清爽华丽而成，无论听觉和视觉都将给人耳目一新的感觉，是将中国青城太极元素与现代流行排舞相结合的成果。春节期间，景区舞蹈演员将通过展示具有太极元素的柔美舞蹈，演绎出太极的灵动飘逸，让更多的人对太极之乡青城山产生兴趣。

执行单位：阳光公司

（六）青城天师剑

活动时间：6月9日—6月11日

活动地点：都江堰景区南桥广场

活动简介：青城山是中国道教第一个流派天师正一教的发祥地。由于青城山地处西蜀，空气清新，被喻为“神仙都会”。故多个道教流派人士均到过青城山修炼，青城派剑术被誉为全国四大剑派之一，历代青城山道士均有习剑术者。近代，青城山还流传七星剑、飞剑十三剑、二十四剑等。由此演绎出的青城天师剑，通过现代舞蹈的编排更显青城之魅力。

执行单位：阳光公司

（七）档案影像图片展

活动时间：6月9日

活动地点：都江堰景区南桥广场

活动简介：在都江堰景区南桥广场，来一段时光的穿梭。由都江堰市委宣传部、市档案馆一同举办的《岁月走过的痕迹，留下影像的灌县》历史图片展，将在6月9日这一天展示都江堰岁月的痕迹。

端午营销方案篇五

酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)：(由_总负责)

(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餐饮。

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。

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。

1. 宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)。
2. 报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)。
3. 海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

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. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

端午营销方案篇六

xx县xx银行网上银行、手机银行(客户端)、微信银行、圆鼎卡用户。

二、活动时间

20xx年6月5日-20xx年6月18日。

三、活动主题

浓香粽情感恩父爱

四、活动内容

1、一重礼：圆鼎卡用户消费有礼

活动期间，我行圆鼎卡新老客户凡持卡在徐州贵和百货商

场□xx县燕山华联超市消费满2笔或消费金额满288元，即可获赠毛巾礼盒一套。名额有限，先到先得(限前100名)。每个客户限领一次。

2、二重礼：手机银行、网上银行新用户交易有礼

活动期间，首次开通并使用xx县xx银行网上银行、手机银行(客户端)转账、缴费成功的客户，即可获赠精美礼品一份。礼品规则设置如下：

(1)粽子礼盒一个，限端午节当天前100名。

(2)30元移动充值卡，限前100名(和粽子礼盒活动不可同时参加)。

以上奖品，每个客户限领一次。

3、三重礼：省级微信银行关注有礼

活动期间，

(1)、凡关注江苏xx银行微信银行并成功绑定圆鼎卡并成功无卡取款一次的.客户，即可获赠10元手机话费。名额有限，先到先得(限前500名)。每个客户限领一次。

(2)、所有关注江苏xx县xx银行微信银行并成功绑定圆鼎卡的客户，均可获得一次抽奖机会。奖项设置为：

一等奖：10名，60克银条一个

二等奖：200名，30元移动充值卡

三等奖：1000名，10元手机话费

4、四重礼：圆鼎卡、手机银行(客户端)、网上银行动户有礼

凡20xx年1-5月份没有发生过交易的银行卡、手机银行(客户端)、网上银行客户，活动期间，只要发生一笔金额超过100元的交易即可获赠20元手机话费。(限前500名每个客户只能领一次。)

端午营销方案篇七

1、买粽子送咸蛋、购物折扣券

购买30元以上粽子或咸蛋送价值3元的咸蛋以及8折单品当日折扣券一张。

购买100元以上粽子或咸蛋送价值10元咸蛋以及7折单品当日折扣券一张。

顾客在使用折扣券进行交付的时候，询问顾客购买这一物品是否与端午节有关，是否是为了过端午节而选择买这个物品，为什么，并告诉他们，他们的回答将以匿名的形式在超市广播中播放（折扣券上已经注明该活动方法）。如果确与端午节有关，则在折扣券上记下原由。

2、超市广播播放“你的端午怎么过？”节目

在超市广播中介绍端午节的来历。播放从顾客那里搜集到的、有趣的回答以匿名的形式播出。并且在广播中播放从超市员工中搜集到的类似的关于在本超市选购物品用于庆祝端午节的回答。

从而一方面告诉顾客大家都在怎么过端午节，另一方面提醒顾客端午节来了，我们都可以买点什么来过端午。

1、媒体

在音乐交通广播频道等类似的交通通讯媒介，每天滚动播出促销广告，时间为端午节前30天，每天播出10次，15秒/次。

2、站内广播

从卖场开业到打烊，不间断播放“你的端午怎么过？”节目，介绍端午节的来历，介绍促销活动简况，播放从顾客那里搜集到的、有趣的回答以匿名的形式播出。并且在广播中播放从超市员工中搜集到的类似的关于在本超市选购物品用于庆祝端午节的回答。节目时间每次5~10分钟，每次间隔5分钟播放音乐。

3、卖场布置

1) 场外：

a.在超市大门入口处、寄存处，用万通版制作端午促销活动宣传。

b.在墙柱上进行包装，贴端午节的彩页

2) 场内：

a.在整个卖场上空，悬挂粽子、咸蛋公司提供的宣传悬吊品和活动自制悬吊品等。

b.在粽子区，即折扣券发放区，用幕布、万通版、自贴纸等着重制作活动宣传以及粽子、咸蛋公司的促销宣传。

4、其他支持

卖场一楼药品店让利15%特价销售。

团体购满3000元或购买粽子或咸蛋数量达20盒，可享受免费送货。

- 1、媒体广告费：0.6万元
- 2、咸蛋、小礼物系列赠品：6万元
- 3、场内、场外布置费：0.5万元
- 4、折扣券制作：0.1万元

共计：7.2万元

1、媒体广播频道的.15秒广告，由公司委托可靠广告公司制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容；预定在促销活动开始前三天完成。

2、场内广播的广播稿由市场部来提供和实时更新。

3、场内、外布置的具体设计应市场部、企划部负责，公司可以制作的，由美工负责，无能力制作的，由美工联系外单位制作，最终的布置由美工来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置于促销活动开始前一天完成。

4、采购部负责引进粽子、咸蛋厂家，粽子厂家收取500元以上促销费，咸蛋厂家收取300元以上促销费。同时负责制订粽子、咸蛋价格及市场调查计划，在促销活动开始前半个月完成相关计划。

端午营销方案篇八

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