

# 2023年端午节商场活动方案策划(优质6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 端午节商场活动方案策划篇一

每年农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场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，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

20xx年6月x日—x日

端午节靓粽，购物欢乐送

### 【商品促销】

#### 1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

#### 2、商品陈列

(1) 采购部要求供应商或厂家，制作促销粽子的小龙舟，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。

(3) 要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，6月10日—12日三天除冷柜之外，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等建议各店应在主通道摆放4—6个粽子堆头销售。

## 【商品特卖】

## 【活动促销】

### 1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1) 活动时间：6月x日—x日

(2) 活动内容：凡在6月x日—x日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满88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，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

### 2、《五月端午节，刺激包粽赛》

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。

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传。

2、传单宣传。

3、场外海报和场内广播宣传。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只x22店=4400只。

2、《上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等猜靓粽，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，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤x22店=660斤。

## 端午节商场活动方案策划篇二

达到三高——高利润、高营业额、高知名度

情浓五月天，欢乐过端午。

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在商场前事先分好组。

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

## 活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满xx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛商场随时欢迎您的到来。

## 活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节吃到粽子，我们商场特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

### (1) 提高竞争力

在中国与xx相似的商场很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给xx带来了极高的利润，同时也大大的提高了xx商场的竞争力，使得xx商场在与之处于同样竞争地位的商场之间博得头筹。

### (2) 扩大商场知名度

在中国xx商场的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，商场的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得xx商场在我国的知名度大大的提升，

增加了客源，提高了商品的销售量。

### (3) 提升了商场的形象

商场举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使商场的利润率提高。

(1) 端午包粽大赛预算xx元

(2) 商场内外宣传条幅及海报xx元

(3) pop广告牌x个，x元

(4) 快讯宣传单xx元

共计xx+xx+xx+xx=xx元

## 端午节商场活动方案策划篇三

6月10日—25日

凡在6月10日—25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。

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，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

### 1、《五月端午节，包粽赛》

1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施

与否敬请公司领导定夺；

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。

## 2、《五月端午射粽赛》

1) 活动时间：6月20日—25日

2) 活动内容：凡在6月20日—22日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

4) 道具要求：气球、挡板、飞镖；

5) 负责人——由店长安排相关人员。

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快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯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。

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；

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，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。

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

## 端午节商场活动方案策划篇四

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”、并逐步发展成为零售企业的龙头老大。

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评、从一九xx年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业、现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客、扩散商场知名度树立良好的企业形象。

3、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势：沃尔玛具有很强的规模效应、在一定程度上具有很大的竞争力、而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客

的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

## 端午节商场活动方案策划篇五

5月30日（星期三）——6月6日（星期一端午节）

璀璨童年欢庆六一

- 1、惊爆商品（生鲜类）六一当日
- 2、特价商品（儿童商品专区）
- 3、秒杀商品（限时抢购）端午当日（待定）
- 4、满就送

活动期间，凡在家乐家购物中心超市区购物满61元（不累计），百货区购物满161元，均可到服务台领取儿童精美礼品一份。（多满多得、一次类推）

## 端午节商场活动方案策划篇六

20\_\_年五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、挂艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。

五月初五端午佳节：

一些“福”绿豆；

一些“禄”花生；

一些“寿”瘦肉；

一些“禧”红豆；

再加一份“平安”的调味品；

包成一个“幸福”的\*\*\*\*粽子，送给千家万户！

20\_\_年6月x日—x日

活动期间在现场设免费试吃台，\*\*\*\*为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉

快的端午节。机会难得，请勿错过！

注意现场整洁和卫生；

现场叫卖促销，宣传活动，同时对01处商品进行宣传促销。

（赠品和道具由供应商赞助）

尊老敬老是中华民族的传统美德，本商场将于月日下午14：30—17：30于本商场设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时\*\*\*将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时\*\*\*将把你包的粽子于端午节上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到新一佳送出的精美礼品一份。

活动细则：

01处员工准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

店企划部做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后上传市场营销部。