# 中秋节活动促销主题策划[范文模版]

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-12

*第一篇：中秋节活动促销主题策划[范文模版]?中秋之夜，月色皎洁，古人把圆月视为团圆的象征，因此，又称八月十五为“团圆节”，人们通过在中秋节赏月来寄托情怀，也是人们渴望团圆的美好心情。下面是小编精心推荐的中秋节活动促销主题策划，仅供参考，欢...*

**第一篇：中秋节活动促销主题策划[范文模版]**

?中秋之夜，月色皎洁，古人把圆月视为团圆的象征，因此，又称八月十五为“团圆节”，人们通过在中秋节赏月来寄托情怀，也是人们渴望团圆的美好心情。下面是小编精心推荐的中秋节活动促销主题策划，仅供参考，欢迎阅读！

中秋节活动促销主题策划一

孝敬长辈、尊敬长辈是中华民族的传统美德。是贯彻实施全市老龄事业“十二五”发展规划的承上启下之年。

结合幼儿园的实际情况，浦南中心幼儿园主动开展“敬老月”主题教育，我们通过请“爷爷奶奶同活动”、“民间艺术老人进教室”、“我为奶奶唱支歌（跳个舞）等互动活动，让全体师生体会老人的社会价值，产生孝敬长辈、尊敬长辈是中华民族的美德情愫，教育幼儿懂得感恩，发扬和继承尊老敬老的优良传统。

一、开展亲老敬老宣传教育，努力营造浓厚的亲老敬老氛围

幼儿园领导高度重视，研究制定了切实可行的“敬老月”活动方案，成立了以校长为组长，园长为副组长，结合幼儿园实际情况，各班组以符合本班幼儿年龄段经验的活动展开，以多种形式向老人祝贺节日，努力营造亲老尊老敬老的浓厚氛围。

1、园外悬挂宣传标语，营造宣传教育氛围，在园门口悬挂宣传“爱老从心开始，助老从小做起”的宣传标语，主动向父母宣传“尊老、敬老、爱老”。

2、深入开展《老年法》的宣传教育活动。制作“关爱老人感恩成长”的宣传板报，将宣传内容辐射到社会。

3、组织教师深入学习、宣传《老年法》，把宣传《老年法》与弘扬中华民族尊老爱老敬老助老的传统美德相结合。

二、将“爱老从心开始，助老从小做起”的主题内容渗透到各年龄班幼儿的教育活动中

1、各班启动“敬老月”主题教育，向幼儿宣传“老人节”，让幼儿从小懂得尊老、敬老、爱老。

2、各班在家园专栏，宣传尊老敬老的传统美德；利用父母资源，让幼儿了解长辈照顾和培养晚辈的艰辛，教育幼儿懂得感恩并与幼儿一起以行动去关爱和帮助家庭中、生活周围的长辈。

3、各班通过让幼儿邀请爷爷奶奶进班、请民间老艺人参与手工制作等互动活动，让幼儿体会老人的社会价值，培养幼儿从小养成尊老爱老敬老助老的优良习惯。

4、开展爱老敬老实践活动，通过为爷爷奶奶做一件事：讲一个故事、画一幅画、唱一首歌等互动活动，让老人感受来自孩子的爱心回报。

通过这些活动，孩子们不仅懂得了“索取”含义，更加领悟到了“回报”的珍贵。活动让孩子们体验了人间最美的情感，也是在真挚情感的感召下激发了孩子心中的善良与仁爱。对幼儿来说是一种体验、亲情体会的传递，更是一个祖孙情的沟通桥梁，能感受到家的温暖、温馨，构建和谐的家庭氛围。通过此活动引导幼儿关心长辈、为长辈做一些力所能及的事，更进一步地在活动中培养了幼儿的操作能力、审美能力。

三、结合礼仪教育，帮助幼儿形成尊孝助老的优良行为礼仪

1、学习礼仪教育活动的有关内容，懂得如何才是尊敬老人的行为。

2、在生活中以实际行动“从我做起，从小事做起”，学习文明用语和礼仪。如在公共场所里，给老人让座、优先老人、帮助行动不便的老人等等。

3、我们的亲老爱老行为，对身边的孩子有着身教言传的作用，如：先让老人进屋，先让老人坐下，有吃的先让给老人，这些细小的行为都会影响孩子，他们会不自觉的模仿大人的做法甚至思想。假期外出，坐公交车时，以身作则为老人让座，上楼时，碰到老人，帮他提东西等。在幼儿中组织开展“孝在我家，亲老人”活动，引导幼儿主动参与敬老亲老活动。

中国是礼仪之邦，我们小朋友应该从小学礼、用礼，每一个细节开始，从学会尊重长辈、孝顺老人开始，做一个讲文明、懂礼貌的好孩子。

四、深入宣传，将“敬老月”活动辐射到周边社区

启动“敬老月”活动宣传报道工作，发表有关我园“敬老月”活动开展的报道，将“敬老月”主题活动的教育面辐射到周边社区，扩大教育影响力。

“敬老月”的主题活动只是孩子学会感恩，回报亲人的开始，随着敬老月活动的结束，我们的敬老、爱老行为还要延续，让我们以实际行动、从自己做起、从小事做起，关心、关爱、帮助老人，在孩子幼小的心灵种下“感恩父母，关爱老人”的种子，从而形成优良的尊老行为礼仪。

中秋节活动促销主题策划二

一、活动背景

每年的农历八月十五，作为中国传统的中秋佳节，在这一天所有的中国人都抬头望着一年中最大最美的月亮，寄托自己的思念之情。中秋丰收节，迎来一个又一个节点，勇攀工程高峰的日子，同时也是一个人们对美好生活向往的节日。这一天是对公司一个美好未来的既定，更加是坚定海外员工的信念，大大提高员工的归属感。

二、活动目的借着节日活跃公司气氛，丰富员工业余生活，实现公司与员工间的互动，密切内部的人际关系，活跃身心，使员工能更蓬勃的朝气，更积极乐观的心态、更融洽的关系投身工作，巩固企业文化氛围。

三、活动主题

一轮满月圆虎邦河畔，大风起兮扬华龙风帆。

四、活动时间

今年的中秋节为\_月\_日是星期\_。

五、活动地点

公司食堂

六、活动人员

中方人员及中秋节活动特邀嘉宾

七、相关准备

由行政部负责准备前期活动策划、宣贯。（包含两张海报，内容以伸出单手左右掌心平放如握手状，背景为月亮，越圆越好，代表我们诚挚的邀请每一位员工参与我们的活动。一张贴至中方主营地食堂，另一张贴至中方主营地办公室。）节日活动所需相关物资保障，包括月饼礼盒派送（在周日当天上午由各部门负责人按照行政部提供的中秋节发放月饼名单为准），车辆的接送（如有需求时），中方食堂需要提供一部分未参与或有需要在食堂吃正餐的伙食，场地的整修（需要将场地杂草清理，打除草，除虫药，由后勤负责），硬件设施摆放与规划（需为嘉宾提供三张圆桌），烧烤设备的使用和回收，食物食材的供应（烧烤类：豆角，鹌鹑蛋，鸡心，鸡胗，韭菜，豆腐干，香蕉，土豆，鸡翅，玉米，茄子，牛筋，青辣椒，对虾，罗非鱼等凉菜类：凉拌三丝，油炸/醋泡花生米,酒水类：以啤酒和碳酸饮料为主，各个部门抽调至少二名或以上人员协助行政部后勤准备）场地卫生的清理和打扫，活动当天的摄影摄像素材的收集，后续节日文字报道。

由负责音响的调试和背景的搭设,VCR的制作，宣传海报的制作

八、烧烤晚会及活动流程

1、烧烤晚会（6：00―9:00）

2、放飞孔明灯（9:30―10:30）

放飞梦想，放飞心情，将美好祝福的话语写在即将要升空的孔明灯上，在大家的希冀之中放飞孔明灯。

3、活动结束！

各参与活动组织和准备人员留下来合影，并负责打扫清理现场，活动器材的存放。

中秋节活动促销主题策划三

一、活动目的中秋节是我们民族仅次于春年的欢度盛会，而今年的中秋节的农历日期恰好与国庆节相连。中秋结束后马上迎来国庆小长假。对于酒店来说更是一次难得的促销机会。将中秋节与国庆节结合成一个活动周期，这样是两个活动可以互相造势，另外也可以节省媒体投入资源。降低宣传预算成本。更重要的利用活动连续性，在做好酒店促销的同时带动旅游市场。进一步扩大景区的市场影响力。

二、活动对象

本酒楼的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是私款消费，这要求酒楼在提高档次的基础上必须兼顾那些私款消费者的个人利益。另外注意周边城市的旅行团队。和有能力消费的`自驾游团体。

三、活动主题

与国同庆，共谱天伦

四、定价策略

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折的方式。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

3、中秋节的套餐的价格不要偏高，人均消费控制在20-30元。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到最低价。

五、营销策略

1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼(价格不需要太高)。

2、如果一家人里有一个人的生日是8月15日或者10月1日，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受7折(根据酒楼的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐(套餐不打折扣)。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815或101(寿县、凤台、六安、合肥地区以内)，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受7折的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐(套餐不打折扣)。最好是酒店直接联系一下这些人。

4、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物(上面要印上酒楼的名称、电话、地址、网址)。

六、活动方式

1、客房

活动期间 单标间可享受158元/间/天，含早餐优惠

活动期间入住宾客每间房可获赠餐饮代金券50元

活动期间入住宾客免费赠送果盘一份

活动期间入住行政套房，商务套房免费赠送豪华月饼礼盒/水果拼盘一份

如果宾客生日是八月十五或十月一日的，凭有效证件，客房可享受房间原价的4.5折，含早餐优惠。

每间客房配发由酒店总经理签名的节日贺卡一张

2、餐饮

活动期间推出黄金套餐：

合家团圆套餐：388元

财富团圆套餐：688元

良朋相聚套餐：588元

活动期间在餐饮提前订餐或消费500元以上的免费赠送节日特别菜

活动期间内在餐饮享受节日套餐免费赠送月饼、果盘一份

活动期间凡在本店婚宴达3万元以上的赠送酒店豪华套房(商务套)一间一晚和价值达千元的精美蜜月礼品一份。

建议：餐厅推出具有本酒店特色的关于中秋节菜品，月饼等。

①推销贵宾卡充值;②推销折扣卡办理;

七、活动时间

八、广告配合方式

1、背景音乐：以国庆、中秋为主题。曲目高雅

2、门厅装饰：酒店用气球做彩门装饰，营造热闹气氛。

3、酒店大厅及餐饮大堂悬挂八角灯笼各两个。(节日结束后可以用于元旦、春节等节日)

4、酒店大厅及餐饮大堂布置写真展架各一副。用于突出节日气氛，宣传酒店促销节目。

5、LED显示屏循环滚动播出节日活动主题

6、媒体宣传：寿县电视台、网站、宣传单页、毛集电视台、凤台电视台、百度网页、新浪网页、万景旅游网;

7、提前一周开始宣传，主要以条幅、写真展架、彩色单页、网络宣传、口碑宣传、向新老顾客介绍等多种形式推广，以达到最佳的效果。

九、前期准备(9月1日活动全部准备齐全)

1、促销活动以通知的形式下发到各部门，要求所有工作人员必须了解促销内容及内容

2、加强服务人员的服务意识及操作规范培训。

3、各部门加强节日之前的统筹协调工作。

十、中期操作

营销部：负责活动的宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责活动所需要商品的组织、到位。

财务部：负责活动所需预算资金的到位。

前厅部：对部门人员的通知、培训。并提前向酒店顾客宣传、咨询、解释促销活动内容。

餐饮部：对部门人员的通知、培训。并提前向酒店顾客宣传活动内容和套餐优惠政策。

办公室：负责活动的统筹协调，酒店LED字幕的播出和突发情况的应急指挥。由营销部对节日礼品的发放。

酒店领导：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

十一、费用预算

1、写真展架：60\_2=120元(3个)

2、八角灯笼：

3、彩色气球：(2个)

4、宣传单页：(100份)

总计：

中秋节活动促销主题策划四

能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋、国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额。

一、家庭摄影比赛

活动目的：通过此次摄影比赛，展现\_\_为\_\_人民的生活一直所做的努力，并借此机会，向消费者展现\_\_新城所营造的优美景观资源。

活动主题：通过摄影展现家庭和睦、温馨的幸福生活的主题。

活动内容：向全\_\_市征集以家庭为主题的摄影作品，进行评比，选出优胜者，作品在媒体上刊登。

活动执行：

1.为扩大本次的活动的影响力，充分调动媒体资源，建议本次活动与政府相关部门合办，具体做法为政府相关部门主办，\_\_市摄影协会承办，\_\_作为主赞助商和真正的活动操控方共同举办此次活动。

2.活动从中秋节开始启动，征集作品时间为一个月。

3.在\_\_市各大媒体上发布比赛信息，并以\_\_景观带为参赛者提供摄影场地，暗示参赛者。

4.可安排专业摄影师拍摄展现\_\_景观带的作品参与比赛，作为备用，需要时安排其获取一些奖次，以作为获奖作品刊登于媒体上。

5.奖品设置丰厚，以刺激更多的人参与，一等奖建议设置为30英寸液晶电视一台和\_\_新城vip金卡一张（可享受\_\_购房98折优惠）。

二、中秋联谊活动

活动目的：

通过中秋节这样一个国人非常看重的传统节日，举行一个盛大的活动，于业主进行联谊，展现\_\_优秀售后态度，提升企业的社会美誉度和影响力，同时也可促进潜在客户的购买决心。

活动主题：\_\_业主中秋联谊会。

活动内容：中秋佳节，在\_\_新建好的景观带的\_\_广场上，邀请\_\_新城的业主赏月品茗，共度良宵。

活动执行：

1.活动地点，以\_\_广场为主，向景观带各组成部分延伸。

2.现场布置：

（1）主舞台设置在\_\_广场。

（2）为保护绿地，建议用绿色地毯覆盖绿地。

（3）活动现场周围放置月饼，茶水等饮料食品供参加活动的业主们食用。

3.参与人员：

\_\_业主均有资格参加，但考虑到活动现场的容量，建议在媒体上发布活动信息，注明某时间开始，前100位报名的客户可获得现场参与活动的机会，将会收到\_\_新城发出的邀请函，每张邀请函限三人参加。其余客户可获赠\_\_新城提供的月饼礼盒一份。

4.现场表演，由\_\_新城员工与客户上台表演节目（唱歌，舞蹈等），考虑聘请现场乐队。

5.场活动，邀请到场的业主到舞台上参与一些以家庭为主题的互动游戏。

（1）心有灵犀，父母与孩子分做一长桌两端，中间隔一木板，使其相互看不到，父母面前放置三种食品，由孩子吃其中一种食品，然后表演吃这种食品的表情给父母看，由父母来猜孩子吃的是哪一种食品。

（2）踩气球等一些简单易执行且能很好的渲染现场气氛的活动。

6.奖品设置，现场互动游戏应为所有上台参与者都发送奖品，且优胜者和没有获胜者的奖品差异不大。建议优胜者的奖品为dvd一台，其他为电饭锅一台。

三、西式冷餐会

活动目的：这是一个安排在中秋节现场活动中的一个活动，主要用来吸引客户踊跃参加中秋节的联谊活动。

活动内容：在活动现场为来参与活动的准备西式快餐。让\_\_新城的客户体验一下新鲜的感觉，可以给消费者以\_\_新城不断出新的品牌联想。

活动执行：

1.请\_\_当地西餐厅的厨师来为这次活动服务，可以与其达成协议，在宣传本次活动时，增加他们的曝光，使他们免费为我们服务，或降低服务费用。

2.冷餐会标准为50元/人。

四、中秋送礼

活动目的：增进与客户的关系，提高\_\_新城在客户心目中的美誉度，增强人际传播的效果。

活动内容：为每一位\_\_的客户赠送月饼一盒。

活动执行：

1.可与月饼厂协商，为他们在本次活动中提供更多的曝光机会，获取他们的更为优惠的供应价格。

2.也可考虑与超市联动，赠送超市代金券，更为实惠，但不如送月饼立意好。

中秋节活动促销主题策划五

一、活动时间：中秋节前两天

二、活动目的：

1、初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯。

2、通过了解家乡过中秋的风俗习惯，激发学生热爱家乡、热爱祖国的情感，体会家庭欢乐、生活幸福。

3、通过对节日的了解使学生感受中华民族文化的特点。

4、培养学生搜集，整理，比较，分析和运用资料的能力以及语言概括和表达能力。

三、活动准备：将学生分为六组分课题收集各地中秋节的节日和风俗习惯，以及中秋的相关资料。

四、学校中秋节活动方案

第一阶段：活动准备

1、搜集有关中秋节的名称、由来、中秋灯谜和中秋节的传说故事等等。

2、调查访问身边的长辈，了解家乡过中秋节的风俗习惯。

第二阶段：以班会形式进入活动

一、情境导入

二、进入活动主题，交流感悟第一主题：话说中秋1、中秋节的由来2、中秋节的传说与民间故事3、中秋诗词佳句知多少

第二主题：中秋实践活动1、设计别致、精\_\_\_\_\_\_月饼图案2、举办月饼宴

三、讨论中秋节活动方案1、中秋节就要到了，你们有什么想法吗?谈谈今年打算怎么过中秋节。2、同学们之间交流。

四、小结

**第二篇：中秋节促销活动主题**

中秋节促销活动主题的功效

传统促销方式常常给人呆板的感觉，一种干巴巴的钱与物的交换，简单且枯燥，尤其在这个促销的最佳时机，所有的商家都竭尽所能，如果你的中秋节促销活动主题没有特别之处，能难聚得人气，吸引消费者的注意。但是如果促销有一个好的主题，那么将会给促销活动带来柳暗花明、生机盎然的新景象。名正才能言顺，名字好才能好办事，尤其是在广告信息爆炸、产品信息泛滥的时代，要抢占消费者眼球，的确需要一个好的中秋节促销活动主题概念，好的概念不仅争夺眼球，而且还能俘获人心。

中秋节促销活动主题的选择

中秋节促销活动主题应从推销产品的历史渊源、文化背景、风土人情等方面挖掘，然后对于选定的中秋节促销活动主题上注入一种思想，一种理念，一种象征，那么就会让顾客在消费过程中得到一种精神体验，并在心里上产生一种共鸣。

促销主题所蕴含的文化内容，是指导消费费者节假日活动和购买行为的深层次的东西，自觉和不自觉的都会影响着人们的节假日的消费行为和内容。例如，父亲节，“为了报答父亲累弯的腰”，就会不自觉的影响消费者去消费与父亲腰相关的产品。因此，在这个中秋节中要暗中引导消费者消费行为，中秋节促销活动主题就要切合中秋意境，把自己的产品与中秋佳节的文化联系在一起，与中秋佳节人们的亲情联系在一起，让消费者的消费行为成为体验亲情与文化的行为。

中秋节促销活动主题范例

华润万家：“月圆中秋，礼满万家”，大型主题抽奖促销活动.水井坊：“温一壶月光下酒——水井坊中秋新风尚”，通过与众不同的中秋新风尚体验，雅致演绎中国传统节庆的韵味，从而在高端消费群中展现了水井坊倡导和代表的高尚生活理念。

天梭：天梭特别推出pR50月相腕表，它可以显示月亮的阴晴圆缺。在中秋赏月之时，将此表把玩掌间，岂不乐哉？

西联公司：“天涯共此时西联同牵挂”，助中秋亲情连通。

哈根达斯：中秋推出五款月饼冰淇淋，全球同步上市，同步上市意味着，无论是你身处世界的哪个地方，无论是在纽约、巴黎、伦敦，哈根达斯都可以根据你的订单把你的美好祝愿连同哈根达斯月饼冰淇淋一起送到祖国亲友的手中.大白兔：在全家欢聚的仲秋之夜，在徜徉国庆假期带来的种种喜悦，品尝着“大白兔”奶糖，相信它必将演变成为一种有效的沟通载体，一种甜蜜的象征。

中秋节促销活动主题目的是达到商品文化和节假文化的和谐和融合，顾客在消费过程中不仅是一种物质利益的获取，更有一种文化的交流和精神上的愉悦。因此，对于中秋节促销活动主题如何选择，抓住根本，也就不难设计了。

**第三篇：中秋节商业促销活动策划**

中秋节商业促销活动策划

促销活动这类线下活动还有一个活动前的很重要的一个环节是模拟演示，一般用于一个极具创意性活动，在验证活动可操作性及执行效果时用，这个概念是由梅里互动传媒首先提出，并在行业广泛推行的，也得到了行业的普遍认可。小编整理了中秋节商业促销活动策划，希望对你有用。

一、活动时间：xxxx

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张；

a． 购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元；(此券限活动期间使用)

b． 购保健品或酒(指定商品)可分别抵1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用);已买断的酒为使用品牌。

l 中 秋 礼 券

a 类保健品或酒 此券可抵1元

l 盛

b 类保健品或酒 此券可抵2元

l c 类保健品或酒 此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a．团圆奖 集齐“团、圆、奖” 3个字 奖价值200元的奖品(礼券、现金)

b．喜庆奖 集齐“喜、庆、奖” 3个字 奖价值100元的礼品(礼券、现金)

c．盛隆奖 集齐“盛、垄奖” 3个字 奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d．欢乐奖 集齐“盛、垄奖、团、圆、喜、庆” 7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置：a共100个 ；b共1000个；c共10000个；

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

条幅：10米\*6元/条\*26条=1500元

中秋礼券：元/张\*10万=1万元

吊旗：元/张\*1000张=2500元

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定

1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；

2、中秋礼券的左联由收银员负责收龋

3、吊旗、dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。

4、连锁店负责各门店的条幅。

5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。

6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

**第四篇：中秋节活动促销策划方案**

中秋节活动促销策划方案

为了确保我们的努力取得实效，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是有很强可操作性的书面计划。我们应该怎么制定方案呢？以下是小编精心整理的中秋节活动促销策划方案，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

一、活动时间：

xx

二、活动目的：

盛隆超市在这美好的\'秋季与您相约，9月13日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、活动主题：

花好月圆人团圆盛隆送礼喜连连

四、卖场陈设：

卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、活动内容：

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元;(此券限活动期间使用)

指定月饼品种有：

b.购保健品或酒(指定商品)可分别抵1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用);已买断的酒为使用品牌。

中秋礼券：

a类保健品或酒此券可抵1元

b类保健品或酒此券可抵2元

c类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品(礼券、现金)

b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品(礼券、现金)

c.盛隆奖集齐“盛、垄奖”3个字奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d.欢乐奖集齐“盛、垄奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置：a共100个;b共1000个;c共10000个;

六、商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10米x6元/条x26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张x10万=1万元

吊旗：2.5元/张x1000张=2500元

dm快讯：待定;广告费用：报纸、电视，待定

八、注

1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷

2、中秋礼券的左联由收银员负责收龋

3、吊旗、dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品

4、连锁店负责各门店的条幅

5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜

6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好

**第五篇：中秋节商品促销活动策划**

沃尔玛超市中秋节商品

目录

一、市场背景

二、市场分析

三、促销目标

四、促销定位

1、时间、地点、对象

2、商品信息、品牌信息

五、促销主题

六、促销活动方案

1、活动内容方式

2、联合活动场所

3、时间进度表

七、促销传播方式

八、促销预算

九、注意事项

十、效果展望

一、市场背景 中秋节在我们中华民族历史的长河中，文化内涵已发展成表达美满、和谐、富饶和安康的美好愿望，也成为团结、团圆、庆丰收的象征，但团圆是中秋节最重要的思想内涵。中秋节强调的是团圆，他符合中华民族的伦理观，对构建和谐社会是很有意义一个节日。如果把它的文化内涵发掘出来，我们会发现，原来传统中秋节是这么有意思。中秋节是我国仅次于春节的第二大传统节日。晴朗的夜空中，一轮圆月如金轮玉盘，一家人围坐在一起吃着甜丝丝的月饼，吃茶、饮酒，倾诉着团圆的喜悦，遥祝着远方的亲人。从文化的角度来说，传统节日应该是民族文化的盛典，是民族身份认同的重要符号，是来自历史深处不可磨灭的记忆。传统文化在节日的承载下薪火流传，生生不息。传统节日不仅仅是本民族优秀文化传统的载体，更是增强民族凝聚力和向心力的载体。

二、市场分析

随着行业竞争的日趋激烈，价格已经不再是吸引消费者的唯一因素。市场细分后，高端客户更加看重的是产品的健康程度和新鲜感。随着社会经济发展水平的提高以及市民更加注重生活质量，低脂、低能的月饼将更加受消费者欢迎。由于传统月饼含有较高的糖分及脂肪，有肠胃疾病、糖尿病人、高血压、高血脂、冠心病患者、老年人群不宜多吃。所以，今年中秋，广州各大月饼生产厂家都不约而同地加大了绿色月饼的生产和销售，在不改变传统风味、不影响月饼质量的情况下，降低月饼的含糖量，使月饼向绿色健康方向发展，更易为追求健康的人士接受。另外，在月饼中加入螺旋藻、西洋参等成分的“营养月饼”也成为不少月饼生产企业的“新宠”。

此外，随着年轻一代越来越流行网上购物，电子商务市场发展迅猛，月饼生产企业也开始尝试实体店销售和网上销售联动的新模式。商家纷纷开通网上商城业务，大力建设网购平台，拓展网络销售业务，颇能吸引年轻一代的目光。而各类月饼团购网、淘宝网上的月饼也是品种齐全，存货丰富，网销月饼战硝烟四起。今年以来，月饼生产企业不断创新进取，从营销渠道方面推陈出新，试图抢占新的市场商机。除了传统的销售渠道外，商家近几年在销售渠道创新方面也做了很多功夫，和大型连锁超市合作推广月饼的知名度和提高月饼的销售量。是月饼品牌深入人心取得良好的口碑，为品牌打好基础。

三、促销目标

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋

篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又贏得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

四、促销定位：

1、时间、地点、对象

2024年9月30日——2024年10月7日

各地区沃尔玛超市

沃尔玛全部顾客

2、商品信息、品牌信息

商品信息：口味种类多、低脂、低能、包装精美。

品牌信息：各大著名月饼品牌。

五、促销主题：

“花好月圆人团圆 盛隆送礼喜连连”

六、促销活动方案：

1、活动内容方式

中秋篇

（1）、买中秋月饼送可口可乐

买90元以上中秋月饼送355ML可口可乐2听。（价值3.6元）

买200元以上中秋月饼送1250ML可口可乐2瓶。(价值9.2元)买300元以上中秋月饼送2000ML可口可乐2瓶。(价值13.6元)

（2）、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次。

298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松

98元礼篮：价值40元中秋月饼+ 20元茶叶+加州西梅（3）在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一

块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼

盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套

装礼盒一份。(价值约80元)

国庆篇

（1）、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送!凡在本超市购物满66元以上 的顾客皆有转动幸运转盘一次 的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中 的相应 的奖品。（2）、“欢乐实惠颂”国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在 的实惠。（3）、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质 的不同。让不是会员 的顾客看到会员 的好处，也想成为我们 的会员。要让华联 的会员卡变成随身必带 的物品之一。（4）、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!凡在家纺购物满100元，便可得到20元 的家纺购物券一张。购物200

元可得到两张，以次类推!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

2、联合活动场所

大幅度的宣传中秋促销活动，国庆为辅助宣传方式宣传

（1）场外

a、在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传；

b、在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势；c、在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅；

d、在入口，挂“\*\*购物广场 禧中秋”的横幅。

（2）场内

a、在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛；b、整个卖场的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗；

c、在月饼区，背景与两个柱上布“千禧月 送好礼”的宣传；两边贴

上可口可乐的促销宣传；

d、月饼区的上空挂大红灯笼。

3、时间进度表

1、交通频道的15秒广告，由公司委托告制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容。预计在9月23日前完成。

2、购物指南由采购部负责拟出商品清单，市场部负责与印刷厂联系制作。与期刊同步。

3、场内广播的广播稿由市场部来提供，共三份促销广播稿，每份均应提前两天交到广告部。

4、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。预计在9月28日前完成。

5、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取500元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划。预计于9月24日前完成。

6、正式进行促销活动。9月30日~10月7日

7、核销、评估、结算。10月8日~10月10日

七、促销传播方式

（1）、以售点、卖场等活动场所的海报、宣传单页等地面方式进行告知、在音乐交通频道，隔天滚动播出促销广告。

（2）、从卖场的上午开业到打烊，每隔两个小时就播一次相关促销信息的广

播。

(2)、在沃尔玛购物指南上刊登中秋佳节活动。

（3）、在购物袋上印刷有关中秋佳节活动的图画。

八、促销预算

媒体广告费：1.2万元

可口可乐系列赠品：6万

其他产品：3万

场内、场外的布置费：0.6万

月饼费用：6万

国庆篇费用：3万

共计：19.8万人民币

九、注意事项

1、若场外促销的布置与市容委在协调上有困难的，场外就仅选择在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传；

2、若在交通频道上的宣传不能达到效果时，可选择在报纸等其他媒体上进行补充宣传；

3、市场部应进行严格的跟踪，对出现的任何异样及时进行纠正。

十、效果展望

（1)通过“中秋节、国庆节”为契机策划的一系列活动，让顾客更深的体会到中秋节的喜气，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度;

（2)借助“中秋节”、“国庆节”等节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额。

（3)通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通;扩大企业知名度，进一步树立沃尔玛“关爱社区居民 共建温馨家园”的社

会形象。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找