# 中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划(二十四篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-08-24

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇一**

【心茶会主题】秋月

春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪。

若无闲事挂心头，便是人间好时节。

来看看内心那一轮明月吧，此时恰恰有缘，关乎月，关乎心，分享你的感动，分享生命感悟。

现场互动版块：

1)心茶会

2)橘子树文化攻略图义卖

3)橘子树心灵书籍漂流

请橘粉们带着自由的心，加入橘子树心茶会现场，让你的心就此放飞烦扰，在秋夜里，在月色下，体验心与自然的契合，一期一会，安于当下，结识更多有缘人。

特别提醒：请带上你喜欢的书参加现场橘子树心灵书籍漂流环节，写上你的心愿，现场换得一份触动你心的爱心片语，开启一次新的心茶之旅。

【主办】橘子树传统文化交流中心上海一圈

【时间】9月21日17：00–22：00

【地点】陆家嘴金融中心绿地广场(浦东新区陆家嘴东路160号)

【费用】免费

【交通】2号线陆家嘴站下，3号口出，左拐走5分钟即到。

【报名方式】

【活动背景介绍】

【活动小建议】

1)现场互动从7点开始依次举行，准时到达可加入。

2)爱茶者，可自备好茶。

3)自备茶具者，请报名时说明自带茶具。

4)现场有售卖食物、饮料，也可自己携带。请注意保持现场环境的整洁，爱护绿地。

5)因此活动地点是户外绿地，现场活动需席地而坐，所以请大家加衣，着长裙和长裤会比较方便参加互动，也可预防蚊虫叮咬。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇二**

案例1：“每逢佳节倍思亲，您的爱心我传递。”

活动期间，凡是在我店消费满300元的客户，我店将赠送您一盒月饼一张贺卡，并免费为您邮递到您指定的任意地点，来传递您对家人朋友的“爱心与思念”。这是我们给某著名鞋业专卖店，针对其消费人群外地人口居多的特征而设计出的中秋促销活动。该活动最终大获成功，创造出当地最高的单天销售记录。

其实当地在中秋期间买东西送月饼的商家并不少，但是能加贺卡并替客户免费送到指定地点的却只有我们一家，事后统计，每盒月饼加邮递的成本是90元，平均每销售350元送出一套，实际上就是在打7.5折销售。这个活动成功的关键在于，我们发现随着人们生活水平的提高，买月饼自己吃的人已经非常少了，几乎都是作为礼品送朋友和家人的，月饼更多的含义已经不再是食品，而是一种代表“爱心和思念”的礼品，其实每个人都有“爱心和思念”的情感，尤其是那些常年在外打工的游子，但有时候是因为传递这种情感的方式太麻烦、太复杂而被淡化，当我们能够制造出这种轻松的传递方式的时候，多数人是愿意参与进来，表达这种“思念和爱心”的。

设计出这个促销方式的灵感是来源于笔者一位做电子商务的朋友在历年的中秋节不是简单的给员工发月饼，而是给员工家人邮递月饼并写感谢信的方式。

案例2：“年龄=折扣你的折扣你做主。”

活动期间，只要出示能证明你生日的有效证件，您那一年出生的就可以打几折，比如：86年出生的，打86折，51年出生的，就打51折。这是笔者给某时尚女装品牌“三八”节设计的促销方案，该活动由于事前宣传到位，在当地的引起了众多的议论，事中货品准备又充足，也同样取得了巨大的成功。这个促销方式充分利用了人们爱占便宜的心理，用自己可以定价的策略大大的调动了客人参与的热情，从而达到了倾销库存、加大正品销售的目的。事后证明，最终销售的产品大部分集中在6~7.5折，几单5折，没有出现4折，原因很简单，因为40年左右出生的人已经快70岁了，很难出来凑这个热闹。设计出这个促销方式的灵感是来源于某化妆品在电视销售中利用现场观众的年龄做折扣促销的一次活动。

从上述的两个案例中我们不难发现，这种能够出奇制胜的策略都是参照或模仿了其他行业的促销方法。所以，要想制定出与众不同的促销方式并不难，抓住下面几个核心就行：

第一，把自己变成更多其它行业的会员，美容美发、快捷酒店汽车租赁等等，你会从他们的销售策略中得到很多启发。

第二，平时多看其它行业的广告，看完后问自己一句：“这个方法我能用吗?”

第三，出差时多留意本行业和其他行业的促销活动，有时即使是同行用过的方法，只要换个地点，在本地也非常好使。

能够帮助你设计出“出奇制胜”策略的核心其实就是2句话18个字：“在其他的行业找感觉，在不同的区域学策略。”

以下是一些中秋节珠宝促销活动主题：

1、百元摸大奖，团圆礼无限

在珠宝店的中秋活动期间只要消费满百元就可以参与抽奖活动，100一次，20xx次，依次类推。 奖项则是：亲戚团圆礼，朋友团圆礼,老师团圆礼等。

2、双9会员日，大奖等你拿

9月9日会员独享会员价，购物送双倍积分。同时有幸运大摇奖活动，送家电，送手机及精美的小礼品。

3、感恩教师节，免费送会员

中秋节珠宝促销活动前期的教师节，老师可以持教师证免费办理会员，享受会员优惠价。

4、猜灯谜购物减免

在中秋珠宝活动期间，凡是购买满1000元以上的消费者都有机会获得一次猜灯谜的机会，猜中就可以获 得购物减免xx元的机会。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇三**

一、活动主题:情迷中秋月——大型灯谜活动

二、活动时间:9/8—9/12

三、活动地点:商场一楼中厅

四、活动内容:

活动期间，凡在本商场一次性购物满50元(含50元以上)即可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美礼品一份;每天限送礼品200份，先到先得，送完即止

(一)、活动细则:

1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满50元(含50元以上)，即可参加猜灯谜活动;猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。

2、 每天送出奖品200份，数量有限，送完即止。

3、 顾客凭有效的销售小票先到一楼中厅兑奖处核实参加活动资格,再到谜语悬挂处选择谜语.

4、每张谜面编号(1至200号)，顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次,仍猜不中者将取消兑奖资格;如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。

5、猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜。(采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量)

6、营运部安排3名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品;并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

(二)、活动配合:

1、 营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长1名，并负责活动期间场内突发事件处理。

2、 防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。

3、 策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。

4、 物管部：中厅及活动现场布置。

5、 服务台：作好顾客咨询工作。

6、 其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

(三)、现场物料及人员分工：

工作内容完成部门完成时间

活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪策划活动全程

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管9月21日21点前

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间

协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程

五、整体费用：

序号项 目数 量项目简介总 价(元)

1西大门活动喷画1张3.24\*6.65 m 345

2兑奖台2张公司资源0

3工作人员坐椅3张公司资源0

4彩纸600张 600

5灯笼200个公司资源0

6麦克笔10支黑色200

7奖品600份已有300份6000

8不可预计费用 1000

费用总计：8，145元整

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇四**

一、活动目的：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。

二、活动时间：

20xx年9月18日——20xx年10月8日

今年中秋在国庆之前，过了团圆中秋节再过国庆。所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

1、20xx年中秋美食节——月饼展

“欢乐在华联，情浓意更浓”

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2、20xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消費者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相當丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋補保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期間的销售。

3、20xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本來就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售額的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

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。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、dm

制作页面为大4k、8p，费用约为0.6万。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇五**

中秋佳节历来是酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强酒店外在形象，加深酒店在消费者心目中的印象。

一、活动目的

中秋节是我们民族仅次于春年的欢度盛会，中秋结束后马上迎来又一个小长假。对于酒店来说更是一次难得的促销机会。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

欢度中秋

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。

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)。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

20年\_月\_日—20年\_月\_日

八、广告配合方式

1、背景音乐：以中秋为主题。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、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，以达到的效果。

九、前期准备(\_月\_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)

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇六**

一、活动目的：

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。

二、活动时间：

xx年9月23日——xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1、xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2、xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消費者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相當丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋補保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期間的销售。

3、xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本來就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售額的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

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。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、dm

制作页面为大4k、8p，费用约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇七**

一、活动目的

1、 把握中秋节促销商机，通过活动内容和活动对象创新避开“价格比拼”和“客源争抢“的恶性竞争，并给予顾客新鲜感，刺激其消费欲望;

2、 提升网店浏览量，吸纳新客源;

3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度;

二、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：情系中秋，礼表爱意

三、活动时间

20xx年8月14日-------8月16日(中秋节)

四、活动对象

针对20-------30岁的女性顾客。

五、活动内容

“情系中秋，礼表爱意”特惠活动

1、满100送10元钱的优惠券，可以用这10元券在小店进行消费。

2、一次购物满100加2元送项链，购物满200加5元送丝巾。

3、购物满150元钱免费送货，赠送免费的精美礼品盒。

4只要是本店会员，都可以通过在本店购物积分，然后找积分换为我所卖的产品。

5、购满300元可以赠送假日购物券，节假日购物积分双倍。

6、活动期间，凡是情侣顾客， 获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品。

六、活动宣传：

1、 宣传重点时间：活动前2天;中秋后1天;

2、 宣传手段：

a、qq群b、博客、发帖c、旺旺群.

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇八**

一、活动目的

本次促销主要是以中秋节月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售。预计日均销量在促销期间增长\_%~\_\_%。

二、活动时间

20\_\_年\_月\_\_~\_月\_\_日

三、活动主题

团团圆圆过中秋

四、促销活动安排

活动一：

1、买200以上中秋月饼送电影票一张。

2、买300以上中秋月饼送价值50元超市电子劵一张。

活动二：

活动期间，在超市消费后，每张打印出来的电脑小票的底部会随机出现“中”、“秋”、“快”、“乐”某一个字，集齐四个字即可兑换中秋大礼包一份!

中秋大礼包可定为：品牌月饼一盒+10元超市券+2张电影兑换券。

活动三：

月圆之夜，惊魂10分钟!活动期间，超市区特别推出“10分钟抢购”活动，场内所有正价商品一律8折优惠!与速度比拼，抢到就是赚到!月饼也参加哦!

五、整合促销

(一)广告

在内部电视广告中，隔天滚动播出促销广告。

(二)宣传推广

1、制作宣传单页，积极推出各类促销信息。

2、公众微信号推广宣传活动信息。

3、从卖场的上午开业到打烊，每隔一个小时就播一次相关促销信息的广播。

(三)卖场布置

1.场外

(1)在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传。

(2)在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势。

(3)超市门口可悬挂气球或拉竖幅，挂“\_\_超市庆中秋”的横幅。

2.场内

(1)在主通道、斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛。

(2)卖场陈列尽量有创意，吸引眼球。

六、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.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。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇九**

一、活动主题:情迷中秋月——大型灯谜活动

二、活动时间:9/8—9/12

三、活动地点:商场一楼中厅

四、活动内容:

活动期间，凡在本商场一次性购物满50元(含50元以上)即可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美礼品一份;每天限送礼品200份，先到先得，送完即止

(一)、活动细则:

1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满50元(含50元以上)，即可参加猜灯谜活动;猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。

2、 每天送出奖品200份，数量有限，送完即止。

3、 顾客凭有效的销售小票先到一楼中厅兑奖处核实参加活动资格,再到谜语悬挂处选择谜语.

4、每张谜面编号(1至200号)，顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次,仍猜不中者将取消兑奖资格;如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。

5、猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜。(采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量)

6、营运部安排3名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品;并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

(二)、活动配合:

1、 营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长1名，并负责活动期间场内突发事件处理。

2、 防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。

3、 策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。

4、 物管部：中厅及活动现场布置。

5、 服务台：作好顾客咨询工作。

6、 其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

(三)、现场物料及人员分工：

工作内容完成部门完成时间

活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪策划活动全程

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管9月21日21点前

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间

协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程

五、整体费用：

序号项 目数 量项目简介总 价(元)

1西大门活动喷画1张3.24\*6.65 m 345

2兑奖台2张公司资源0

3工作人员坐椅3张公司资源0

4彩纸600张 600

5灯笼200个公司资源0

6麦克笔10支黑色200

7奖品600份已有300份6000

8不可预计费用 1000

费用总计：8，145元整

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十**

一、活动目的：

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。

二、活动时间：

xx年9月23日——xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1、xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2、xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消費者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相當丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋補保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期間的销售。

3、xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本來就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售額的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

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。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、dm

制作页面为大4k、8p，费用约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十一**

“我们的节日——中华经典诵读”活动是中宣部大力倡导并组织开展的优秀传统活动，为继承弘扬优秀传统文化，丰富学生生活，培养学生以爱国主义为核心的民族精神，三年级二班决组织开展“迎中秋、庆国庆”经典诗文诵读主题班队活动，具体方案如下：

【活动地点】三年级二班教室

【活动时间】9月29日下午第三节课

【活动形式】以诗文朗诵为主要活动形式的班队活动

【活动内容】

一、“月圆”话中秋

1、“画”中秋：中秋佳节，圆圆的月亮悬挂夜空，全国的家庭都在其乐融融地过中秋，你家的\'中秋以往是怎样度过的?请把它画下来。

2、“诵”中秋：查找几首“悬挂”着中秋明月的诗歌，大声朗读成诵，然后寻找一段美丽的音乐，来个配乐诵诗。

3、“百度”中秋：月亮在每个月不同的时间里有不同形状，我们的祖先对不同形状的月亮是怎样称谓的?动手去网络上搜集一下吧!

二、“国庆”话祖国

1、“中华诵”：收集爱国诗词并加以诵读。

2、“中华赞”：拍摄一组反映身边“爱祖国爱家乡”为主题的人或事。

3、“中华情”：每位同学观看一部爱国电影，写一篇观后感;或读一本爱国书籍，写一篇读后感。

【诗文朗诵内容参考】

中秋篇：中秋诗文童谣，如《春江花月夜》、《十五夜望月》、《月下独酌》、《月夜忆舍弟》、《望月怀远》、《中秋》、《中秋旅思》等。

国庆篇：爱国、励志诗文童谣，如《乡愁》、《蝶恋花答李淑一》、《水调歌头》、《木兰诗》、《再别康桥》、《少年中国说》、《有的人》、《满江红》、《爱我中华》、《假如我是作家》、《沁园春雪》、《黄河颂》等。

【活动要求】

1、将活动消息和要求以作业的方式提前布置给学生，让学生做好充分准备。

2、采取个别朗诵、小组朗诵、全班朗诵等形式，确保每个孩子都能参与活动。

3、班里选好小主持人。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十二**

一、 活动背景：

1、节日由来：中秋节又称月夕、秋节、仲秋节、八月节、八月会、追月节、玩月节、拜月节、女儿节或团圆节，是流行于中国众多民族与东亚诸国中的传统文化节日，时在农历八月十五;因其恰值三秋之半，故名，也有些地方将中秋节定在八月十六。中秋节始于唐朝初年，盛行于宋朝，至明清时，已与元旦齐名，成为中国的主要节日之一。受汉族文化的影响，中秋节也是东南亚和东北亚一些国家尤其是生活在当地的华人华侨的传统节日。自20xx年起中秋节被列为国家法定节假日。国家非常重视非物质文化遗产的保护，20xx年5月20日，该节日经国务院批准列入第一批国家级非物质文化遗产名录。中秋节是中国三大灯节之一，过节要玩灯。但中秋没有像元宵节那样的大型灯会，玩灯主要只是在家庭、儿童之间进行的。

2、活动回顾：上一届“唐韵中秋”活动的基本回顾、图片等。

3、针对人群：金字塔原理

对于现在上海市的市民来说，了解并且对那些中国传统习俗有研究的人属于一小部分，这部分的人群市场比例很小，对于这些东西的风俗习惯了如指掌;其次是中间人群，这部分人比学者的数量多，但是和本地市民相比数量就明显少了很多，也是本次我们活动主要的服务对象人群(受众);最后是国内的广大人民群众，这部分人群数量最多，对于中国的传统节日有一定了解，但是不想学者或者研究者一般精通，有认知空缺。也是本次活动的服务对象之一。

二、 本届活动内容

1、观看月饼制作过程，由知名品牌的月饼师来现场亲自制作各类馅儿的月饼，让包括中国人在内的所有参观者都对月饼制作有直观认识，并且每一个来客都可以现场挑选自己喜爱的口味的月饼一边吃，一边喝桂花酒，一边赏月(天气晴朗)。

ps：如条件允许，可现场加入赞助商售卖月饼的摊位。作为赞助回报。

2、由于中秋佳节时天气还比较炎热，故可给每一位参观者发放折扇，一边攀谈，一边赏月，一边扇扇子也别有一番滋味。

3、分三个区域(江南区，东北区，国外区)使参观者了解不同地域的不同习俗，并且由英语讲师讲解各个习俗的典故，配上中大型的配图，使观众可以对中秋节有更加深入的了解和认识。

4、乐器演奏民谣。建议琵琶、古筝、二胡等，配以中秋佳节的氛围相得益彰。

5、现场放置100个孔明灯，作为三大中国灯节之一，自然在中秋之夜少不了放飞孔明灯。我们将100个孔明灯发放给前100位入场游客，并且在老师指导下亲手制作，写下心中美好祝愿放入灯内，在活动行将结束之时放飞。至此活动圆满落幕!

三、 活动流程

1、前期宣传：dm单页派发，发送邀请函等，报刊报道

2、场地选择与物料制作搭建

3、活动中的执行

4、总结

四、赞助回报

露出方式放置地点数量回报

大型背景板 主要活动地点放置1块 现场活动直接露出

易拉宝 活动场地四周 40个 现场活动直接露出

宣传单页 活动前期派发 20xx张 使市民和外国友人了解并知晓活动

邀请函活动前期派发 200份重要观众了解并知晓活动

现场售卖(月饼) 活动现场/ 使受众可直接现场购买赞助商产品

折扇活动现场派发 1000只 折扇页面上露出

现场糕点师服装活动现场 2件 糕点师服装上露出

月饼制作台活动现场 2台 台面直接露出

孔明灯活动现场派发 100只孔明灯纸巾面直接露出

五、 公司简介

1、 公司介绍

2、 过往公司所参与并且执行的一些活动

3、 谢谢合作

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十三**

与明星共用团圆大餐

时间：9月14日晚17：00—— 18：00

地点：国贸大厦二楼金牛厅、万盛兴酒楼、景阳楼、旅游大厦环境布置：餐厅以及大堂的环境布置，尽量突出“祥和、团圆、喜庆”的中秋佳节氛围用餐特色：

1、9月14日当天，制作一个特大月饼，白天放在大堂展示，营造节日团圆气氛。正式用餐前设一大香案，将月饼放上香案，请酒店总经理和明星代表上来切开大月饼，并宣布团圆餐开始。

2、餐厅中间设一主桌(10人左右)，供参加团圆餐的剧组及明星用。原则上每个宾馆邀请一个剧组。

3、根据游客的需要，制作出经济等、温馨等、豪华等的团圆宴标准，并分别提供菜单，所列菜单中菜名须有“团圆”寓意，具体由酒店落实。我公司统一宣传，具体订餐由旅行社自行与各酒店联系，订完为止。

注：其它酒店可推出有特色且符合中秋含义的菜单来吸引游客。

中秋节活动方案策划参考-月饼商家中秋节活动方案

1、推出“优质服务月”活动，提供月饼免费包装服务、月饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

促销商品要求

1、 月饼要求：

1)月饼品种要集中体现在当地大众喜爱的品牌、有不同的风味、品牌月饼商开发的新品种，价位分高中低三个档次，满足不同阶层顾客的消费需求;

2)要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。

3)8月25日前完成月饼礼篮一条街。

2、 礼篮要求：

1)本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。

3)空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4)自选礼篮商品价值200元以上可免费赠送10元礼篮。

3、 烟酒要求：

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“月饼、礼篮”一条街当中。

3)烟酒促销商品：长城红、人头马、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王，好日子等品牌商品

4、 冲饮、保健品、茶叶

1)冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。

2)建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

5、 糖果、饼干、水奶

1)糖果、饼干、水奶在中秋时期销售也将有较大幅度的需求量。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

2)糖果、饼干促销商品可选嘉顿糖果、徐福记、金莎朱古力、德芙巧克力、伊利牛奶、蒙牛牛奶等品牌商品

2、 南北干货，多选礼品装多推介

3、 粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十四**

结合本餐厅的实际情况和中秋节民族传统习俗，为了更好的开展中秋节促销活动，达到中秋节餐厅经济效益与社会效益双丰收，特制定如下餐厅中秋节促销活动策划方案。

一、活动目的

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题

“中秋同欢喜，好礼送不停”

三、活动对象

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间

9月\_\_日——9月\_\_日

五、活动形式

打折;赠送;抽奖

六、活动具体内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十五**

一、活动目的:

1、以“国庆节、中秋节”为契机,通过策划一系列活动,进一步宣传企业的整体形象,提高企业的知名度和美誉度;

2、通过中秋、国庆八天长假,限度的提高人流量、提升人气、扩大专卖店的销售业绩;

二、活动主题:

举国欢庆六十三年立马派送九重礼

三、活动时间:

四、促销活动内容的设计:

1、一重礼:进店免费礼

无需购物,进店就有礼。活动期间内所有顾客凭单页进店登记后均可免费领取精美礼品一份。促销说明:活动期间礼品发放数量限前

30名进店的消费者(预计10天300个)。商家可自行选择,建议商家在中秋前可用月饼代替礼物。

2、二重礼:国庆特价礼

惊爆价,立马优悦车型\_\_1900\_\_\_\_元/辆,立马200车型\_2100\_元/辆

(推出两款特价车,不参与其他礼品及服务活动),每天限购10辆。本数量仅供参考,商家可以根据自身情况自行申请。

3、三重礼:中秋团圆礼

(特价车除外)

月饼是中国人中秋不可或缺的象征团圆的礼物,又因中秋在国庆之后,可以以月饼作为礼品,更显得贴近时节和氛围。立马商户可和一些超市和商店协商,购车时以月饼为礼物送出,到活动结束后再结账。也可由商户自己视情况而定。月饼档次不能太低,在利润范围内尽量保持月饼的档次,根据店里面的低利润车型送月饼。

4、四重礼:购车豪华礼

(特价车除外)

根据不同价位段的车型设立不同的礼品赠送,售价越高利润相对越大。针对购买高端车型的客户,在保证利润的范围内,送豪华大礼包。大礼包可由沙滩椅、购物蓝、打气筒、防盗锁、头盔、电磁炉

(商家自己购买)等自由组合成多个不同大礼包。

⑴、高端价位车型

(如公主马八代、立马喜运、追风马、劲悦、立马鸿运等)的赠送豪华大礼包一个

!礼品建议:沙滩椅、购物蓝、打气筒、防盗锁、头盔、电磁炉;

⑵、中高端价位车型

(如立马追梦、立马劲驰、公主马五代、双喜马、立马风锐、立马300、立马700等)的赠送大礼包一份!礼品建议:沙滩椅、购物蓝、打气筒、防盗锁、头盔;

⑶、中端价位车型

(如立马风行、立马a梦、阳光马三代、好运马二代、金鹰马等)的礼品建议:购物蓝、打气筒、防盗锁、头盔;

⑷、中低端价位车型的礼品建议:打气筒、防盗锁、头盔。

5、五重礼:中秋红包礼(代金券后附)

凡是在活动期间的每天上午10点和下午16点准时派发中秋红包礼,红包礼50至200元不等,红包派发方式从面额200元发至50元,先到先得。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十六**

一、活动主题

“沟通才是全家福”，买手机就送全家福!

二、活动目的

拉动销量，抢占市场，为下半年销量做铺垫。

三、活动时间

9月12日——9月21日

四、活动形式

购买指定手机，赠送存储卡、全家福片制作卡。

五、活动内容

1、在促销活动期间，购买指定的手机系列，即可获得大容量存储卡一张。

2、每天头10名顾客，均可获得影楼24寸全家福制作卡一张，先到先得。

六、活动注意事项

1、宣传要提前进行，为正式促销做强有力的铺垫。

2、陈列和形象要做到新，馨，心。

3、要跟促销员讲明促销主题及促销整体策划及目的，并做适当培训。

4、每天促销结束要做总结，根据头天的情况来改善促销活动。

5、做好记录，写好报告，为促销评估做数据支持。

以上是一个简单的中秋手机促销方案的案例，不同的手机，不同的公司，情况不同，要根据实际情况来做个销，本站另外提供了一份中秋手机促销方案：

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十七**

1、推出“优质服务月”活动，提供月饼免费包装服务、月饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

促销商品要求

1、月饼要求：

1)月饼品种要集中体现在当地大众喜爱的品牌、有不同的风味、品牌月饼商开发的新品种，价位分高中低三个档次，满足不同阶层顾客的消费需求;

2)要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。

3)8月25日前完成月饼礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1)本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。

3)空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4)自选礼篮商品价值200元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“月饼、礼篮”一条街当中。

3)烟酒促销商品：长城红、人头马、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王,好日子等品牌商品.

4、冲饮、保健品、茶叶

1)冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。

2)建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

5、糖果、饼干、水奶

1)糖果、饼干、水奶在中秋时期销售也将有较大幅度的需求量。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

1)糖果、饼干促销商品可选嘉顿糖果、徐福记、金莎朱古力、德芙巧克力、伊利牛奶、蒙牛牛奶等品牌商品

2、南北干货，多选礼品装多推介

3、粮油，建议：金龙鱼、金象米，自有品牌米。

4、日用、家杂、调味品正常特价

5、水果要求：

1)季节水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提。

2)做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、李、黑美人西瓜、香蕉等。(以上水果可不做特价或做少量特价)

3)生鲜部提前和供应商做好沟通工作，，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量。

4)门店要加强礼篮水果的验收。生鲜部负责准备水果礼袋和水果礼盒。

10、其他生鲜商品要求：

1)中秋两档期快讯都要有1—2个品种做为“牺牲商品”亏损销售，以吸引客流。每个品种促销时间3天

2)三鸟、水产需有特价支持。

促销活动

气氛装饰及企业文化部份

月饼一条街

促销时间：9.15——9.28

活动内容：

各店组织月饼一条街，进行气氛布置。

l操作指引：

ü月饼一条街位置由店内自选。

ü制作大型喷绘画多幅，置于大门口及买场须装饰地方。

ü各门店月饼一条街入口处放置拱门一个，拱门的设计与制作由企划部负责。

ü月饼一条街上空悬挂中秋pop，两边钢丝上悬挂灯笼，。每个堆头上空用彩带拉成交\*彩结。

ü气球若干，组成图案，吊在天花上。(或有企划部拟定多种方案予以参考)

特别说明：店主管根据现场面积大小，组织月饼一条街或堆头陈列。

花好月圆喜临门

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

ü由企划部联系为各店联系邮政邮寄快递服务与联系制作“喜”袋

ü凡一次性购满98元(必须含月饼或烟酒商品)可到服务台获赠‘喜’袋一个(具祝福语填写栏)，送完即止

ü各服务台还可为获赠“喜”袋的顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)

ü书写该活动指引pop在服务台及月饼一条街明显位置悬挂张贴

ü计划确定后企划部向门店提供邮政代理服务操作指引

l操作指引：

ü符合条件的顾客凭小票到服务台可获赠‘喜’袋一个

ü服务台人员顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)

ü收银员注意提醒顾客有此活动。

ü各店注意顾客邮寄商品范围不得超出邮局规定范围。

团购送现金

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

活动期间，团购客户，可按购买金额送现金。

l操作指引：

ü团购客户赠送现金金额比例由采购部提供，并由采购部出操作指引。

ü散装月饼和盒装月饼均可赠送。

ü顾客凭电脑小票到服务台领取现金。

ü服务台设立登记本进行登记，具体操作办法由财务部出。

l收银员在顾客付款时，必须进行提醒。

意外惊喜剪剪剪

活动时间：8.25-10.05

从中秋第一期dm快讯(8.25)至国庆档dm快讯的三期中主推以印花形式优惠顾客.详细操作分解请参阅8月促销企划案.

l活动内容：

ü采购部提供20个低价商品作为印花商品进行促销

ü企划组根据印花商品清单制作邮票式手招单张(或附在dm底面)

ü顾客剪下印花，并凭印花按优惠价购买指定花商品

l活动说明：

ü印花商品正常陈列

ü采购部提供印花商品清单

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十八**

一、 活动时间：

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。

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、隆、奖” 3个字 奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d.欢乐奖 集齐“盛、隆、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\*6元/条\*26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张\*10万=1万元

吊旗：2.5元/张\*1000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取。

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。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇十九**

一、活动目的：

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。

二、活动时间：

20xx年9月23日——20xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

本文来自  中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

（本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。）

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1、20xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2、20xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消費者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相當丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋補保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期間的销售。

3、20xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本來就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售額的增长。（烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。）

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。（礼品建议为红酒、打火机等时尚物品）

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

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。）

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、dm

制作页面为大4k、8p，费用约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇二十**

一、活动主题:情迷中秋月——大型灯谜活动

二、活动时间:9/8—9/12

三、活动地点:商场一楼中厅

四、活动内容:

活动期间，凡在本商场一次性购物满50元(含50元以上)即可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美礼品一份;每天限送礼品200份，先到先得，送完即止

(一)、活动细则:

1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满50元(含50元以上)，即可参加猜灯谜活动;猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。

2、 每天送出奖品200份，数量有限，送完即止。

3、 顾客凭有效的销售小票先到一楼中厅兑奖处核实参加活动资格,再到谜语悬挂处选择谜语.

4、每张谜面编号(1至200号)，顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次,仍猜不中者将取消兑奖资格;如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。

5、猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜。(采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量)

6、营运部安排3名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品;并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

(二)、活动配合:

1、 营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长1名，并负责活动期间场内突发事件处理。

2、 防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。

3、 策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。

4、 物管部：中厅及活动现场布置。

5、 服务台：作好顾客咨询工作。

6、 其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

(三)、现场物料及人员分工：

工作内容完成部门完成时间

活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪策划活动全程

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管9月21日21点前

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间

协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程

五、整体费用：

序号项 目数 量项目简介总 价(元)

1西大门活动喷画1张3.24\*6.65 m 345

2兑奖台2张公司资源0

3工作人员坐椅3张公司资源0

4彩纸600张 600

5灯笼200个公司资源0

6麦克笔10支黑色200

7奖品600份已有300份6000

8不可预计费用 1000

费用总计：8，145元整

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇二十一**

一、活动主题:秋“悦”·礼

二、活动时间:

三、活动地点:一楼北3号门

四、活动对象:活动期间前来购物的消费者

五、活动目的

中秋佳节，月圆之时，团圆之际，古有寄语“但愿人长久，千里共婵娟”;十一国庆，盛世之时，庆典之际，举国上下，共庆华诞。在这中秋国庆双节期间，透笼国际商品城配合“团圆·庆典”的节日主题，选择进店有礼、购物有礼、分享有礼的营销方式，达到扩大宣传，降低成本的活动目的，在提高消费者消费热情的同时，加大消费者的参与度，让消费者能够更深入的了解透笼国际商品城，扩大商场在消费者中的影响力。

六、活动内容:《月圆中秋》

进店礼--乐享中秋送好礼凡9月27日中秋节当天前来透笼国际商品城购物的消费者，即

1透笼国际商品城·企划部中秋国庆营销方案可到活动区域领取精美礼品一份，数量有限，送完即止。

活动礼--全民争当万人“谜”

凡9月22日-9月28日期间前来透笼国际商品城购物的消费者均可参加猜灯谜活动，我们将在活动区域上方悬挂灯笼，并在灯笼下挂有带编号的灯谜，消费者可任意选

3个灯谜，记住编号和答案到工作人员处核对，全部猜对即可获得精美礼品一份(27日中秋节当天发月饼，22、28日发小礼品)。每日仅限150名，送完即止。

购物礼--尝鲜果切水果赢积分送好礼

凡9月22日-9月28日期间前来透笼国际商品城购物的消费者均可免费品尝我们准备的水果和月饼，和我们共享团圆，同时满88元的消费者，凭当日购物小票即可参加“水果忍者”体感游戏，消费者可凭积分换取相应礼品。数量有限，送完即止。

微信礼--乐拍庆团圆评选“最暖全家福”

凡9月22日-9月28日中秋节期间与家人一同前来透笼国际商品城购物的消费者，凭当日购物小票均有机会参与“乐拍庆团圆”活动，活动期间我们选用拍立得相机为前50组家庭拍摄全家福，现场拍摄，即拍即得。同时顾客也可参加“最暖全家福”微信投票活动，参与形式为扫描微信二维码加关注，并将活动链接转发至朋友圈，每组家庭需为自己取个温暖的名字，仅限30组家庭。投票时间为9月29日8:00-10月4日13:00。投票结束后于10月5日9:00根据票数公布5名获奖名单。获奖顾客可于10月5日-10月7日到活动区域领取精美大礼一份。

预热广播稿尊敬的顾客朋友们!为感谢您对透笼国际商品城一直以来的支持与厚爱，我们将于9月22日至10月7日期间推出“秋悦·礼”系列活动，活动期间进店有礼、购物有礼、分享有礼，详情请见商场内展架。我们欢迎您与家人前来享中秋迎华诞，祝您中秋国庆双节愉快!

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇二十二**

一、活动目的：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。

二、活动时间：

20xx年9月18日——20xx年10月8日

今年中秋在国庆之前，过了团圆中秋节再过国庆。所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

1、20xx年中秋美食节——月饼展

“欢乐在华联，情浓意更浓”

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2、20xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消費者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相當丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋補保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期間的销售。

3、20xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本來就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售額的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

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。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、dm

制作页面为大4k、8p，费用约为0.6万。

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇二十三**

一、超市中秋活动方案的目的

超市中秋促销活动是以中秋月饼的消费来提升超市的销售，有利于稳定现有顾客，提升超市在商圈范围内的形象。预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

二、超市中秋活动方案的内容

1、买中秋月饼送可口可乐

买100元以上中秋月饼送355ml可口可乐2瓶。(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20xxml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、当日单张小票满59元，可任意到活动区进行飞镖选购奖品一次;满99元，可飞镖选购奖品2次;满129元以上，飞镖选购奖品3次。赠品主打月饼。

三、超市中秋活动方案——超市布置

(1)超市外

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“超市 贺中秋”的横幅。

(2)超市内

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、整个超市的上空，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。

四、超市中秋活动方案——活动费用

中秋活动系列赠品：6万

方案场内、场外的布置费：0.8万

月饼费用：6万

共计：12.8万人民币

五、超市中秋活动方案——工作安排

1、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。行政部做好采购协调工作;预定场内布置在8月18日完成。

2、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取800元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月8日前完成相关计划。

3、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于8月18日前完成。

4、防损部负责超市防损及防盗工作。

5、生鲜部负责精美月饼的制作。

商场中秋节活动策划方案

活动主题 ：赏月，吃饼，娱乐中秋

活动时间 ：20xx.9.6 19：00——21：00

活动地点 ：综合楼左侧草坪(建工楼对面)

活动立意 ：月圆，家远，人圆

1丰富同学间交流，营造团圆气氛，体会中秋主题，共同分享中秋节的喜悦

2进一步加强同学们的集体观念，培养团队意识，同时展现学生们的个性才能，

活动准备 ：胡春艳负责购置月饼、水果、零食;黄志鸿负责借数码相机;郑素芳 对奖品(毛巾.棋.画等)进行编号，供在活动中受过惩罚和在灯谜、拉歌比赛中表现突出者任意选择。

活动流程 ：

一：赏月，分发月饼，感受中秋节的美好含义(可以给家人打电话，表达我们的美好祝福)

二：简单介绍关于中秋节的来历、意义等相关信息(李静负责)，可同时请大家说出以前过中秋时的情形，与同学们共同分享幸福与乐趣。

三：互动小游戏

1.拍七令 从1-99报数，但有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍下一个人的后脑勺，下一个人继续报数。如果有人报错数或拍错人则受惩罚(说真心话即受罚者任意选择男女各一名同学，请他们提问，并做真心回答;或者接受其他同学的任意提问，从中选三个问题并做真心回答，两种任选其一。主持者可适当要求发问者提比较尖的问题)

2.成语接龙 整个活动一开始大家就已经围成一个圈，这个游戏开始的时候，由主持人选择一个开头的人说出第一个成语，然后一个接一个的顺时针顺序接下去，说出来的成语要是上一个人的成语最后一个字当第一个字，(比如我说四喜发财，你就要说出一个以财开头的成语，比如财大气粗，然后就是以粗开头如此类推 )谁在10秒或者20秒钟内没说出来，就受惩罚 (惩罚：就是饶着大家跑一至三圈，再跑的过程中，主持人会说出几个指令受惩罚的人就要按照指令去做，比如主持人会说停，你就要停下来，说学猫狗叫你就要学猫狗叫，学僵尸走路你就要学僵尸走路等等。)

四：猜灯谜(附：题目，答案另附)

1同心改革为祖国 猜一字2一弯月照枝头亮，两颗星悬天下明 猜一字 3心已决断不宜迟 猜一字4休把旁人抬太高 猜一字

1天黑之前闲不着 打三字常用语 2乌云遮不住太阳 打日常用语二3童年时光已忘怀 打七字口语 4搬家 打七字常言一 5卷帘人道雨过天晴 打七字常言一 6两色茄子分开放 打六字常用语 7推开又来 打一字 8八面透风 打一六字俗语 9善飞者必飞珠峰 打一句唐诗 10彼此各有一半 打一字 11东征西讨 打一字 12北京午夜 打一动物 13卷帘人道雨过天晴 打一七字常言14夜夜看落花 打一礼貌用语

五：拉歌游戏(或个性表演)

届时男女同学随意分成两组，对面而做，一组出一节目后，另一组出一节目，当然主要是拉歌咯，不过也可以表演其他节目(请主持人注意带动活动气氛哦)

六：活动金费

1月饼、水果等费用胡春艳尽早完成

2.奖品一部分是上年留下的，另一部分还得另购

七：活动组织及后勤服务

**中秋节促销活动方案主题 企业中秋节促销活动方案策划篇二十四**

一、活动目的：

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，又赢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。

二、活动时间：

\_年9月23日——\_年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1、\_年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——月饼大联展”，集中推出月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2、\_年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

3、\_年名酒名特产荟萃展

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

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。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、制作页面为大4k、8p，费用约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

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