# 最新中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行(11篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-08-23

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇一**

通过节日的氛围推销自己

提高公司知名度

为节日后的人气奠定基础

二、思想

中秋佳节是中国的传统节日在这城市和乡村并肩流行的节日来说，可谓是各个商家都费尽心思去创造价值的大好时机。并且，中秋过后马上是国庆，国庆的长假更是在一年当中难得的一次促销机会。

两个节日的相续到来，是我们的一大转折点。我们必须要让顾客在我们这里得到些价值，所以说创建口啤和创建活动之后的人气是我们中秋，国庆活动的主要目的，在加强内围服务质量、演出阵容、优惠赠送配合外围的宣传广告，相信会给消费者一种新的感觉。便于我们的品牌形象，更好的在消费者中良好传播。

三、现场布置

中秋、国庆都是中国人民的传统节日，在布方面不能另类和实在要以大众化，以喜庆方式为主，以红为主，为了减少布成本，可能用些中秋，国庆都要以用别的布景。

1、周边以弹力为主，主要是补一些空荡之处，使整场变得比较丰满，不会显得单调。

2、大门外悬挂条幅条幅内容：普天同庆贺华诞，牵手团圆渡中秋。(舞台周边，顶部，可用一些渡金球，vcd碟片悬挂，以补助灯光的折射，增加现场灯光的效果。)

3、周边的天花板上可以悬挂一些灯笼(刀旗\\宫灯)，渲染中秋节的氛围，到国庆节时可以取下，等到春节时再可利用。

4、在国庆节可以悬挂一些大小国旗，增添祖国生日的氛围

5、在进门口可以做大型宣传画，注明节日的活动内容

6、在场所显眼处，悬挂“中秋节快乐”“庆祝国庆”的字样

7、大门进门口节日奖品摆放陈列

8、楼梯口及显眼处张贴广告

四、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，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在本店聚餐可享受5-6折(根据本店的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815(临汾地区以内)，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受5-6折(根据酒店的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。最好是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(上面要印上本店的名称、电话、地址)。

5、活动的时间定于农历8月10日-20日。

五、活动优惠

所有消费者在9月28日前预定或充值可得公司赠送特色小吃一份

1：安排厨师各推出2道“中秋——国庆”特色菜肴或点心

2：中秋节当晚每台位，包厢送月饼一份

3：消费满200元送面额50元的等值消费券一张

4：凡消费赞助酒品或饮料一瓶送当晚对奖券一张

5：对有消费能力和潜力的客户及部分小姐赠送咖啡券

6：要求酒品或饮料赞助商对当晚消费相应酒品或饮料的消费者赠送小礼品

7：9：00-------17：00的消费者，可得中秋月饼一份和特色小吃一份

六、奖品设置

9月 28日：价值1800元(赞助商礼品或者其他)

10月1日：价值1800元(赞助商礼品或者其他)

10月2日：价值 800元(赞助商礼品或者其他)

10月3日：价值 800元(赞助商礼品或者其他)

七、广告宣传

外围

1、条幅 20条

2、气模3个

2、宣传单8000份(夹报5000份)

(沿街发放，沿街张贴3000份)

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍本店的最新活动。

内围

1.服务员宣传

2.海报

活动需要购买和定做的物品：

月饼 400个 灯笼30个 国旗30面 小国旗100面 吊旗 50个 广告用品若干

条幅20条 宣传单：8000份 内围宣传广告若干

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇二**

一、活动目的：同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

二、活动主题：月舞中秋、缘聚大商

三、广告词：

月圆金色中秋、佳节好礼相赠

花好月圆、大商情深

月明如水、大商如家

佳节共赏月如水、大商献礼表真情

四、活动时间：x月xx日周日周二

五、商场超市中秋促销活动内容：

大厦盛宴山城、尽享中秋美味

请食品业种全力联系供应商主推知名月饼如、好利来、阿美莉卡、康富月饼等著名品种，全力推出各种风格的月饼包括京式、广式、苏式、台式、滇式、港式 、潮式、徽式、桂花等月饼;口味要含盖甜味、咸味、咸甜味、麻辣味等;五仁、豆沙、冰糖、黑芝麻、火腿等馅心要齐备。同时对月饼礼盒、名烟名酒名茶进行 强力推荐(建议各品类中找出一款做超低价，吸引消费)。中秋也有吃桂花糕、饮桂花酒、吃桂花鸭的习俗，食品业种可考虑引入此类特色食品满足不同需求。

同时建议公司发动全员广泛联系大宗团购，团购额在5000元以上、或两个以上单位购买且超过4000元的设立逐级奖励办法。食品业种务必将 中秋节气氛强势烘托出来，建议形成中秋食品一条街。商品要琳琅满目、选择要多种多样，要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、 全面的购物新感觉。

2、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺。本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品。要求以上穿品业种各自至少推出20个知名品种 的上市新品，作为本次活动的主打商品。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌的火爆上市，同时针对夏季内衣开展底价特卖会 ，全场劲甩，营销部将在dm广告重点宣传。会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠2折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员 要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

3、电器器宇轩昂：活动期间电扇、热水器、特价手机、低配置电脑、数码商品、部分小家电等超低价销售。活动期间分期购家电刷中银卡满5000元送 一套

同时作好9月中旬家电节的备货准备，将家电节做成全城轰动的大活动。如考虑一起做中秋促销方案另附。

4、家居、床品业种：床品业种主推秋冬款品牌床品，全场开展时尚床品购物节、针对十月结婚的情侣提供附加服务。如婚纱照、定婚车、婚庆礼仪、典礼酒 店、出行旅游都可享受超低折扣。同时与新进供应商洽谈有无做打品牌、占市场的意向，可推出特价商品用以吸引消费者，营销给予重点宣传。同时夏季商品开 始特价销售，也可考虑推出xx品牌的特卖会或几家联合的大型特卖会。

5、会员活动：(1)教师凭教师证免费领取大商会员卡。(2)教师凭教师证持会员卡购物双倍积分。(3)活动期间累计购物前20名且卡内积分超过200分的会员赠 奥运珍品挂件一个。

6、浓情xx大厦、礼献中秋

活动期间累计购穿品满300元送xx品牌特制月饼一份，以此类推多买多送。持教师证加送红酒一瓶。

六、商场超市中秋促销活动要求：

1.本次活动迎合中秋主题，以食品业种为主，请食品业种落实好商品。紧抓今年月饼类食品的趋势，引进各种品牌、各种口味的月饼，同时关注相关商品作成 大规模、大声势的促销活动。

2.各穿品业种认真落实商品。折度必须落实到位，参加的商品必须为主品牌、颜色款式务必新颖。

3、商品信息请于8月28日14：00前上报，上报商品突出重点，有针对性。

七、中秋促销广告宣传：

1、《xx日报》9月1日-3日、8日-10日每天名片大

2、《xx晚报》9月11日13日每天彩色封底名片大广告。

3、《广播电视报》9月3日、10日彩色通栏。

4、《xx日报》9月8日黑白通栏。

5、电台、电视台9月月1日连续播出。

6、正门小幅商品信息喷绘。

7、商场天棚吊旗1000张(建议购买宫灯，每年都可以用且商场气氛突出)。

8、将食品业种美食kt板门加以改动，制作成中秋食品一条街

9、正门led9月1日播放。

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇三**

中秋节快要到了，上海金笔达庆典策划公司提供一个商场超市中秋促销活动策划方案共朋友参考。

同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

二、活动主题：

月舞中秋、缘聚大商

月圆金色中秋、佳节好礼相赠

花好月圆、大商情深

月明如水、大商如家

佳节共赏月如水、大商献礼表真情

x月xx日周日周二

1。xx大厦盛宴山城、尽享中秋美味

请食品业种全力联系供应商主推知名月饼如、好利来、阿美莉卡、康富月饼等著名品种，全力推出各种风格的月饼包括京式、广式、苏式、台式、滇式、港式 、潮式、徽式、桂花等月饼;口味要含盖甜味、咸味、咸甜味、麻辣味等;五仁、豆沙、冰糖、黑芝麻、火腿等馅心要齐备。同时对月饼礼盒、名烟名酒名茶进行 强力推荐(建议各品类中找出一款做超低价，吸引消费)。中秋也有吃桂花糕、饮桂花酒、吃桂花鸭的习俗，食品业种可考虑引入此类特色食品满足不同需求。

同时建议公司发动全员广泛联系大宗团购，团购额在5000元以上、或两个以上单位购买且超过4000元的设立逐级奖励办法。食品业种务必将 中秋节气氛强势烘托出来，建议形成中秋食品一条街。商品要琳琅满目、选择要多种多样，要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、 全面的购物新感觉。

2、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺。本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品。要求以上穿品业种各自至少推出20个知名品种 的上市新品，作为本次活动的主打商品。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌的火爆上市，同时针对夏季内衣开展底价特卖会 ，全场劲甩，营销部将在dm广告重点宣传。会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠2折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员 要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

3、电器器宇轩昂：活动期间电扇、热水器、特价手机、低配置电脑、数码商品、部分小家电等超低价销售。活动期间分期购家电刷中银卡满5000元送 一套

同时作好9月中旬家电节的备货准备，将家电节做成全城轰动的大活动。如考虑一起做中秋促销方案另附。

4、家居、床品业种：床品业种主推秋冬款品牌床品，全场开展时尚床品购物节、针对十月结婚的情侣提供附加服务。如婚纱照、定婚车、婚庆礼仪、典礼酒 店、出行旅游都可享受超低折扣。同时与新进供应商洽谈有无做打品牌、占市场的意向，可推出特价商品用以吸引消费者，营销给予重点宣传。同时夏季商品开 始特价销售，也可考虑推出xx品牌的特卖会或几家联合的大型特卖会。

5、会员活动：(1)教师凭教师证免费领取大商会员卡。(2)教师凭教师证持会员卡购物双倍积分。(3)活动期间累计购物前20名且卡内积分超过200分的会员赠 奥运珍品挂件一个。

6、浓情xx大厦、礼献中秋

活动期间累计购穿品满300元送xx品牌特制月饼一份，以此类推多买多送。持教师证加送红酒一瓶。

1。本次活动迎合中秋主题，以食品业种为主，请食品业种落实好商品。紧抓今年月饼类食品的趋势，引进各种品牌、各种口味的月饼，同时关注相关商品作成 大规模、大声势的促销活动。

2。各穿品业种认真落实商品。折度必须落实到位，参加的商品必须为主品牌、颜色款式务必新颖。

3、商品信息请于8月28日14：00前上报，上报商品突出重点，有针对性。

1、《xx日报》9月1日-3日、8日-10日每天名片大

2、《xx晚报》9月11日13日每天彩色封底名片大广告。

3、《广播电视报》9月3日、10日彩色通栏。

4、《xx日报》9月8日黑白通栏。

5、电台、电视台9月月1日连续播出。

6、正门小幅商品信息喷绘。

7、商场天棚吊旗1000张(建议购买宫灯，每年都可以用且商场气氛突出)。

8、将食品业种美食kt板门加以改动，制作成中秋食品一条街

9、正门led9月1日播放。

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇四**

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

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇五**

酒店营销是一门研究饭店在激烈竞争和不断变化的市场环境中如何识别，分析，评价，选择和利用市场机会，如何开发适销对路的产品，探求饭店生产和销售的最佳形式和最合理途径，目的就是以最少的劳动耗费取得最大的经济效益。一个老板的商业意识直接或者间接的决定着一个酒店的未来发展前途。

农历八月十五日，是我国传统的中秋节，也是我国仅次于春节的第二大传统节日 。八月十五恰在秋季的中间，故谓之中秋节。我国古历法把处在秋季中间的八月， 称谓“仲秋”， 所以中秋节又叫“仲秋节”。中秋节将要来临，结合本酒店的实际情况和中国传统的民族方俗，为了更好的开展酒店销售服务工作，达到经济效益与社会效益双丰收，特制定此方案。

一、目标市场分析

本酒店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，这要求酒店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。

二、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(建议使用这种办法)或者直接降低价格的办法。

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(下面有说明)的价格不要偏高，人均消费控制在20-30元(不含酒水)。

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(但要针对酒店的纯利润来制定)。

三、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，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受5-6折(根据酒店的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815(临汾地区以内)，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受5-6折(根据酒店的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。最好是酒店直接联系一下这些人。

4、由于本酒店暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

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

6、活动的时间定于农历8月10日-20日。

四、推广策略

1、在酒店的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告(户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式)。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4、\_\_网站\_\_上做个弹除框广告或者比较大的flash动画广告或者是banner。网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证15万人。

五、其它相关的策略

保安必须要保证酒店的安全;对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性(以后可以细化这个内容);在大厅里放一些品位高的音乐;上菜的速度必须要快;大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

六、效果预测

如果推广和相关的服务到位，收入最少是平时收入的1.5倍以上。

七、其它建议

1、在服务大厅配备电脑，随时保存一些重点顾客的资料。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库(关键是顾客的名字和手机号码)，为以后的推广服务(以后可以细化这个内容)。

3、尽快做好酒店的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出酒店的特色，颜色以暖色调为主，主页最好要一个大的flash动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。通过网络营销(最大的优势是受众范围大，花费少)增强酒店的知名度。

猜你喜欢

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇六**

活动主题：喜迎中秋节、欢度中秋节

活动内容：

一.中秋月饼大展销

活动方式：

1.展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

2.推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元….

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3.现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影,为了让顾客去除这种心理,现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

二.“把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。

2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。

3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

三.月圆“十分”大抢购

活动时间：

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

\*事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

\*注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

\*此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

四.喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天)

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

\*可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

\*最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

五.特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1.月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2.月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

4. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家;凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1.中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作,推出购物满300元送八折优惠券,或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券.

2.中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇七**

活动目标：

1、在观察、表达图片资料的过程中，理解、学习诗歌。

2、感受诗歌的情境，尝试分主角有表情地朗诵诗歌。

活动准备：实物投影图片供教师操作，图片资料有月亮(各种表情、可移动)、云朵、电视机、小朋友(可移动)、小床等。

活动过程：

1、倾听教师朗诵诗歌，引起兴趣。

(1)欣赏教师操作教具、朗诵诗歌，感受诗歌资料。

(2)根据幼儿的问题进行讨论。

2、在图片的提示下，学念诗歌。

(1)再次欣赏教师朗诵并轻声跟念。

(2)尝试在图片的提示下朗诵诗歌。

3、分主角朗诵诗歌。

活动二：欣赏歌曲《八月桂花遍地开》

主要涉及领域：艺术

活动目标：

1、了解歌词资料，初步学唱歌曲，并能用歌声表现民歌的欢快风格。

2、在学会秧歌舞的基础上，创编舞蹈动作来表现歌曲。

3、轻声演唱，和大家声音坚持一致。

活动准备：幼儿学习过秧歌舞。

活动过程：

1、欣赏歌曲，交流感受。

2、理解歌曲资料，学唱歌曲。

(1)再次欣赏歌曲。

指导语：歌里唱了什么?再仔细的听一听。

(2)在提问和重点欣赏的过程中，解决学唱歌曲中的问题。

(3)团体演唱歌曲。

3、在学会秧歌舞的基础上，创编舞蹈动作表现歌曲。

(1)交流秧歌舞的动作。

(2)自由跟随歌曲进行舞蹈。

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇八**

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

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。

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇九**

活动主题：

喜迎中秋节、欢度中秋节

活动内容：

中秋月饼大展销

活动方式：

1、展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

2、推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元…。

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3、现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

二、“把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1、钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。

2、在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“--商厦祝您中秋节快乐”。

3、凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

三、月圆“十分”大抢购

活动时间：---

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

-事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

-注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

-此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

四、喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天)

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

-可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

-最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

五、特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1、月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2、月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3、月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家;凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1、中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

2、中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇十**

农历八月十五日，是我国传统的中秋节，也是我国仅次于春节的第二大传统节日。八月十五恰在秋季的中间，故谓之中秋节。我国古历法把处在秋季中间的八月，称谓“仲秋”，所以中秋节又叫“仲秋节”。中秋节将要来临，结合本酒店的实际情况和中国传统的民族方俗，为了更好的开展酒店销售服务工作，达到经济效益与社会效益双丰收，特制定此方案。

一、目标市场分析

本酒店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，这要求酒店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。

二、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(建议使用这种办法)或者直接降低价格的办法。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价相结合的办法。

3、中秋节的套餐(下面有说明)的价格不要偏高，人均消费控制在30-50元(不含酒水)。

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(但要针对酒店的纯利润来制定)。

三、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，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受5-6折(根据酒店的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受5-6折(根据酒店的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。最好是酒店直接联系一下这些人。

4、由于本酒店暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动。相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

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

6、活动的时间定于农历8月10日至20日。

四、推广策略

1、在酒店的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告(户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式)。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4、----网站上做个弹除框广告或者比较大的flash动画广告或者是banner;网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广，广告的受众最低要保证15万人。

五、其它相关的策略

保安必须要保证酒店的安全;对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性(以后可以细化这个内容);在大厅里放一些品位高的音乐;上菜的速度必须要快;大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

六、效果预测

如果推广和相关的服务到位，收入最少是平时收入的1.5倍以上。

七、其它建议

1、在服务大厅配备电脑，随时保存一些重点顾客的资料。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库(关键是顾客的名字和手机号码)，为以后的推广服务(以后可以细化这个内容)。

3、尽快做好酒店的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出酒店的特色，颜色以暖色调为主，主页最好要一个大的flash动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。通过网络营销(最大的优势是受众范围大，花费少)增强酒店的知名度。

**中秋节营销方案文案 中秋节营销方案银行篇十一**

自古以来，中秋节不仅是小家团圆的日子，更是举国欢庆的时刻。从时令上看，中秋是“秋收节”。从渊源上看，我国古代就有春祭日、秋祭月的礼制，中秋又叫“祭月节”。祭月的风俗始于魏晋，盛于唐宋，甚至被定为国节，烧斗香、放天灯、走月亮、舞火龙……中秋活动极大地丰富了起来。一个民族把宇宙天象最完美的时刻与农事巧妙结合，把月圆之夜作为举国同庆的节日，使得原本纯粹的自然现象有了丰富的人文寓意。

一、活动目的

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。通过中秋节系列商品促销活动，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

20--年-月-日——20--年-月-日。

因本次中秋节在一周之内，因此，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题

“花好月圆人团圆中秋送礼喜连连”。

四、活动内容

“欢乐中秋，情浓意浓”。

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、“华联送情意，中秋礼上礼”。

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

3、“欢乐幸运颂”。

幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本商场购物满-元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，-元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐实惠颂”。

中秋节假期，每天推出一款超惊爆价。节日装饰让顾客能感到实实在在的实惠。

5、“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--的会员卡变成随身必带的物品之一。

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