

2023年月饼活动方案策划(模板7篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

月饼活动方案策划篇一

八月十五中秋节是中国的传统节日，每逢佳节倍思亲，月饼便成了我们馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品。

佳节倍思亲，月饼传真情。

- 1、树立xx的人文形象，同时促进销售额的提高。
- 2、为顾客提供便利，吸引更多顾客群。
- 3、增加企业的知名度和美誉度。
- 4、传播企业形象，提升品牌形象力。

农历八月初八——八月十五共八天

各大商场专柜，超市窗口以及各专营店。

- 1、开展团购业务，团购优惠，方便各单位机构发放福利，凡一次性购物金额满1000元以上者，免费送货（5里内）。
- 2、针对不同人群，研发出各种价位不等的月饼礼盒，是馈赠亲朋，佳节送礼的首选之品。

3、购物满180元即赠精美礼盒，或赠送30元代金券一张，可兑换店内任何商品。

4、购物既送精美礼品一份（糖果等精美小礼品）

在各销售地点张贴海报，印发传单，并通过广播、电视等媒体进行广告宣传。

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。

1、9月24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。

月饼活动方案策划篇二

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。

月饼活动方案策划篇三

20xx年9月27日是我国一年一度的中秋节，中秋节是我国的传统节日，中秋佳节庆团圆，这天家家户户都会吃月饼，赏月亮。也是各行的一个促销旺季，一个好的促销活动方案，可以给营销工作带来很大的作用。本博客特地为您准备了几个中秋节活动方案策划参考，供参考。

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：

- 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、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：

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。

操作指引：

月饼一条街位置由店内自选。

制作大型喷绘画多幅，置于大门口及买场须装饰地方。

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。

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。

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：

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

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）

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

计划确定后企划部向门店提供邮政代理服务操作指引

操作指引：

符合条件的顾客凭小票到服务台可获赠‘喜’袋一个

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）

收银员注意提醒顾客有此活动。

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。

操作指引：

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。

散装月饼和盒装月饼均可赠送。

顾客凭电脑小票到服务台领取现金。

服务台设立登记本进行登记，具体操作办法由财务部出。

收银员在顾客付款时，必须进行提醒。

意外惊喜剪剪剪

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.

活动内容：

采购部提供20个低价商品作为印花商品进行促销

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)

顾客剪下印花，并凭印花按优惠价购买指定花商品

活动说明：

印花商品正常陈列

采购部提供印花商品清单

中秋节活动方案策划参考-商场中秋节活动方案

节假日及聚集人气部份

分时间段的活动安排：（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对百货的印象，不断实施消费行为。）

第一周：8月29日—9月5日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：8月29日—9月5日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是百货的上帝，百货的发展更离不开顾客的支持“，为了感谢对百货长期支持而又忠实的顾客，百货超值大回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。（建议由企划部

设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《放心米》。趁此次活动造势推出自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。)

第二周：9月6日—9月12日

惊喜第二重：积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9月12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满?(未定)元加?元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场服务台办理。

第三周：9月13日—9月19日

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：9月13日—9月19日

领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量50份)

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周：9月19日—9月28日

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品(每日限量，先到先得)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)

周六、周日活动安排：

中秋节活动方案策划参考-酒店中秋节活动方案

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。

月饼活动方案策划篇四

八月十五中秋节是中国的传统节日，每逢佳节倍思亲，月饼便成了我们馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品。

二、活动主题

佳节倍思亲，月饼传真情

三、活动目的

1、树立米旗的人文形象，同时促进销售额的提高

2、为顾客提供便利，吸引更多顾客群

3、增加企业的知名度和美誉度4、传播企业形象，提升品牌形象力

四、活动时间

农历八月初八-----八月十五共八天

五、促销场所

各大商场专柜，超市窗口以及各专营店

六、活动内容

- 1、开展团购业务，团购优惠，方便各单位机构发放福利，凡一次性购物金额满1000元以上者，免费送货(5里内)。
- 3、购物满180元即赠精美礼盒，或赠送30元代金券一张，可兑换店内任何商品。
- 4、购物既送精美礼品一份(糖果等精美小礼品)

七、宣传方式

在各销售地点张贴海报，印发传单，并通过广播、电视等媒体进行广告宣传。

八、店内装饰

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

九、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。

月饼活动方案策划篇五

考虑商家承受的能力以及月饼销售的短期效益

中秋节，农历八月十五，是我国的传统节日之一，与春节、清明节、端午节并称为中国汉族的四大传统节日，自2008年起中秋节被列为国家法定节假日。“八月十五月正南，瓜果石榴列满盘”，中秋节有赏月、吃月饼等习俗，月饼作为中秋节美食之一，象征合家团圆和美满幸福。

本活动方案就是在向顾客传播中秋月饼文化的同时，为广大月饼和食品厂商提供一个展示的舞台，为消费者提供一个购买安全、放心、质优价廉月饼的渠道，通过开展一系列文化和促销活动，拉动中秋月饼销售，带动超市中秋节档期客流和销售增长。

- 1、 销售现场pop
- 2、 卖点
- 3、 终端卖场
- 4、 礼卡设计、画册设计、广告设计

1□2□3□a□b4□ 网上sp

依公司企业情况选择

与腾讯等合作，例如在空间或邮箱制作中秋贺卡，标识商家logo

全国连锁的商家适用

5、 联合sp

a□ 不同行业：酒店 中秋节聚餐

b□ 各大卖场

（考虑利润空间大小）

6、7、 活动sp

8、（全国连锁的大商家？）

9、 政府、企业单位、事业单位sp

不管是全国连锁还是地区性质的商家都可以采取，尽量争取

活动1：“爱心月饼拍卖”

与xx电视台合作，举办“爱心月饼拍卖”仪式，现场拍卖特别制作的月饼，出价最高者获得拍卖月饼，最后将拍卖所得捐给贫困学生。

活动2：中秋月饼文化展示

设立月饼文化墙，以展板的形式，让民众了解月饼的起源与沿革，解读从古至今与月饼相关的历史故事，揭开“嫦娥奔月”、“拜月神话”的神秘面纱，同时展示月饼品牌的发展历程及其品牌文化。

活动3：中秋月饼美食展

各大月饼及食品品牌分别推出别具一格的主打品牌，参与“最喜爱的品牌月饼”评选活动及展销活动，让顾客尽情享受美味、优质、健康的月饼。

月饼活动方案策划篇六

金秋佳节是中国传统的节日，每年这个时候，月饼成了馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品，可是由于很多原因，如加班、临时有事、面子问题、要送的人数太多亲自赠送很麻烦等，人们即使很想也只能放弃这份祝福。现今惠州地区各大超市都几乎实行一贯的打折降价或加送其余礼品等促销活动，顾客已经对此失去兴趣。直接面对面的馈赠对于有些人很难表达其情感。

中秋送礼不用愁□xx大使帮你亲自送到家□□xx商场中秋大使为你亲自送上对亲友的祝福，为你解决送礼忧愁)

因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

- 1、通过此活动增加月饼销售利润，并增加其销售额。
- 2、通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。
- 3、为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。
- 4、为顾客传达情感。
- 5、以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。
- 6、增加企业竞争手段，做出差异。

1、时间□x月x日---中秋前一天

2、地点：活动仅限惠州城区

3、活动准备：安排一定量的运输车与“中秋大使”。

2、驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。

3、对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。

4、对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

5、联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

4、活动推广：在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但要进行一定的成本核算方可实施。宣传时应尽量做到语言简洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和最佳运送时间段，最好能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。

2、“中秋大使”的言行代表着商场的荣誉，必须对“大使”进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对“大使”进行教育。

3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现金。

4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。

5、出现拒收或客户不在等情况时，“大使”必须尽快与商场

负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。

6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说明。

7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。如果在月饼售价做调整，卡片也可改为台历等，当然里面要有商场的`有关介绍啦。做宣传嘛。

月饼活动方案策划篇七

在音乐交通频道隔天滚动播出促销广告××—××每天播出16次15秒/次

2、购物指南

在××——××“购物指南”上积极推出各类促销信息

3、店内广播

从卖场上午开业到打烊每隔两个小时就播一次相关促销信息广播

4、卖场布置

(1) 场外

a□在免费寄包柜上方制作中秋宣传；

b□在防护架上对墙柱进行包装贴一些节日彩页来造势；

c□在广场有可能可悬挂汽球拉竖幅；

d□在入口挂“××购物广场禧中秋”横幅

(2) 场内

a□在主通道斜坡墙上用自贴纸等来装饰增强节日气氛；

b□整个卖场上空悬挂可口可乐公司提供挂旗；

c□在月饼区背景与两个柱上布“××月送好礼”宣传；
两边贴上可口可乐促销宣传；

d□月饼区上空挂大红灯笼

5、其他支持

保健品进行让利15%特价销售

团体购满3000元或购买月饼数量达20盒可享受免费送货