

中秋节超市活动方案(大全6篇)

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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

中秋节超市活动方案篇一

衣见倾心，大牌礼献中秋

9月14日-9月18日

中秋期间，全场流行服饰名品倾利钜献，200元换500元电子折扣券！先换券再购物，劲享折上折！每天15:00-16:00，一楼中庭中秋“8.15元、81.5元专场”劲爆来袭！看得到的价格，想不到的`质量，猜不到的款式，抢到就是赚到，赶快出手吧！

顾客在一楼服务台即可以200元兑换500元电子折扣券，每人限兑换1000元；

兑换电子折扣券仅接受现金、银联方式支付；

8元均价限时抢购活动结束后随即恢复原价，抢购时需注意人身财产安全。

25000元（专场活动供应商携手让利）

中秋节超市活动方案篇二

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和20xx年一样，中秋节(9月14日)和国庆节(10月1日)相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。因此，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，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

“喜迎国庆欢度中秋”

3)通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通;扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、供应商、员工

- 1) 喜迎国庆欢度中秋
- 2) 月圆中秋情系全鑫
- 3) 情满月圆举国同庆
- 4) 中秋佳节全鑫浓您家乡情!
- 5) 中秋合家欢佳节大献礼
- 6) 望月怀远花好月圆
- 7) 每逢佳节倍思亲全鑫为您送温情
- 8) 礼情款款欢度佳节
- 9) 热烈庆祝中华人民共和国成立59周年!
- 10) 品质、服务、物有所值!
- 11) 关爱社区居民共建温馨家园

中秋节超市活动方案篇三

——进门送钱

进门就送礼金券10元(全场流通)。

凭参加“十月婚典”的有效证件，购穿戴类商品享受7.7折。

钻石婚(60年);金婚(50年);红宝石婚(40年);珍珠婚(30年);瓷婚(20年)的夫妇持有效证件购服装、鞋帽类商品5——9折。

四、感谢婚姻

凡2018年8月1日后领取结婚证的夫妇购穿戴类商品享受8折起。

*9月8日上午聚焦xx广场，百对新人闪亮登场。

*过同心门、走同心桥、饮同心酒。

*管乐齐吹奏，新人联欢会，大型动态秀。

*煽情篇：中秋月饼、红榜产品热卖中;男式西裤全场现价再9折。

*纵情篇：全场品牌皮鞋5折。

*撩情篇：全场小家电8折起，满50元可参加摸奖30——300元。

中秋节超市活动方案篇四

月满中秋，惊喜“拼”出来

9月14日-9月18日

9月14日-9月19日

爱拼才会赢！活动期间，在本商场百货或超市消费（不含自收银专柜），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！

品牌月饼一盒+30元百货券+10元超市券+2张电影兑换券

购物小票自行妥善保管，集齐后即可到服务台兑换礼包；

个人兑换无限制，购买越多，中奖机会越大；

黄金珠宝、钟表首饰、烟酒家电、团购的小票不参与。

费用预估：10000元

5

活动时间□20xx年9月6日-9月8日

活动主题：喜庆购物百万让利

活动内容：

进门就送礼金券10元(全场流通)。

凭参加“十月婚典”的有效证件，购穿戴类商品享受7.7折。

钻石婚(60年)；金婚(50年)；红宝石婚(40年)；珍珠婚(30年)；瓷婚的夫妇持有效证件购服装、鞋帽类商品5——9折。

凡20xx年8月1日后领取结婚证的夫妇购穿戴类商品享受8折起。

9月8日上午聚焦xx广场，百对新人闪亮登场。

过同心门、走同心桥、饮同心酒。

管乐齐吹奏，新人联欢会，大型动态秀。

煽情篇：中秋月饼、红榜产品热卖中；男式西裤全场现价再9折。

纵情篇：全场品牌皮鞋5折。

撩情篇：全场小家电8折起，满50元可参加摸奖30——300元。

中秋节超市活动方案篇五

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优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□x月x日—x月x日每晚7：30开始。

活动内容：

顾客是xx的上帝□xx的发展更离不开顾客的支持，为了感谢对xx长期支持而又忠实的顾客□xx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□xx放心米》。趁此次活动造势推出xx自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另

行制定。)

惊喜第二重□xx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□x月x日—x日x日。

活动内容：喜迎中秋团圆节□xx积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满x元加x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。

惊喜第三重：捷足先登超值送。

活动时间□x月x日—x月x日。

活动内容：活动期间凡在早上9点-9点30分在本商场一次性消费满39元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，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。

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件。

活动时间□x月x日—x月x日。

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满99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99元加1元得散装月饼一个。（限量100份/天）

购物满159元加1元得散装月饼一斤。（限量100份/天）

购物满219元加1元得月饼一斤。（限量50份/天）

中秋节超市活动方案篇六

XXX

中秋节和国庆节两节一起，广大消费者在节日期间难免会走亲访友，而白酒则是馈赠亲友不可或缺的必备品。由于生活水平的提高，消费者习惯了去商场、超市、便利店采购节日所需礼品。市场部希望能够以中秋节为契机，在餐饮、商超和流通领域开展促销活动，全方位出击推动市场，拉动市场销量，为市场旺季的到来做一个良好的开端。

推动xx陈酿白酒的旺季销售，提升产品在消费者心目中的品牌形象。

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

xx超市（xx店、xx店）

（一）活动形式

初步定为买赠形式，分场内和场外（xx超市外）进行抽奖活动。

（二）活动内容

凡在活动时间内购买xx陈酿精品、珍品、尚品、典藏、君尊系列白酒均有优惠。

注：此优惠政策适用于场内和场外，场外可适当增加买赠力度。

（三）xx超市外促销活动

购买xx陈酿盒装任意产品一瓶或者一瓶以上者均可参加一次现场抽奖活动，中奖率为100%。

（四）奖项设置和控制原则

本次促销活动设一、二、三等奖和参与奖

一等奖：赠xx陈酿典藏1瓶。

二等奖：赠xx陈酿精品1瓶。

三等奖：赠xx陈酿小红瓶酒1瓶。

参与奖：赠打火机1个。

（一）活动店的选择条件

1. 活动店规模比较大，地理位置位于居民小区的聚集地，能起到户外宣传的作用。

2. 营业时间的客流量大，能起到店内宣传的作用。

（二）活动店的提报程序

1. 参加活动店由商超主管按照平时的销量表现提报，由销售部评定决定是否进行活动。

2. 评定完成后结果传报相关店面的促销人员进行准备，准备期不少于两天。

3. 批准后三天市场部人员完成促销用物料准备，促销部人员完成人员准备。

4. 活动的前晨会相关人员进行安排：

（1）物料盘点

（2）人员明确岗位要求。

5. 进行相关物品领取。

（三）促销活动的广宣安排

1. 在各大超市显著位置张贴海报（海报上为活动内容）。

2. 在超市的dm刊上刊登优惠活动。

3. 超市内申请堆头，配合促销活动。

4. 超市展架上的爆炸签。

5. 场外摆展台，促销人员穿广告衫进行销售，扩大宣传力度。

（一□xx月xx日前确定各项活动政策，完成报批

（二□xx月xx日前完成各项所需物品准备工作。

（三□xx月xx日正式实施阶段

现场要求：

1. 促销员必须在早晨8点到位。9：30完成现场的`陈列。

2. 现场生动化陈列要求。

每个门店摆台为两组平行陈列，展台外层有关于活动的pop文字说明。

赠出产品必须详细在报表登记。

活动结束后详细盘点货物数量，核对无误人员签字。

（四）人员安排

1. 负责人□xx

商超渠道业务员、临促（负责前期的协调和店面的促销活动）。

2. 市场部人员1名（负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调）。

pop海报。

促销台、空箱子、气球、红色手提袋。

活动礼品：果粒橙、露露、茶礼盒、汇源礼盒、八宝粥。

略

（一）所需奖品申请

一等奖□xx陈酿典藏10瓶。

二等奖□xx陈酿精品20瓶。

三等奖□xx陈酿小红瓶100瓶。

幸运奖：打火机140个。

（二）所需费用

果粒橙：13件 \times 75元/件=975元。

露露：10件 \times 58元/件=580元。

汇源礼盒：40个 \times 38元/个=1520元。

八宝粥：40提 \times 30元/提=1200元。

临促：6个 \times 50元/天=300元。

海报：6张 \times 20元/张=120元。

展台：6个 \times 200元/个=1200元。

气球：2袋 \times 5元/袋=10元。