

最新中秋月饼营销策划方案(汇总5篇)

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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

中秋月饼营销策划方案篇一

一年一度中秋将近，在这人月两圆的传统佳节，各大酒店纷纷精心推出中秋月饼，一向以选料考究、做工精细、口味香纯、品种丰富、卫生安全、放心品质不仅美在外表，更精其品质。各酒店在推出精美月饼的同时，也制订出适合自己的中秋月饼促销活动方案，以下是小编为您整理的：

20xx年xxxx月饼产品的主要品种和价位：

香月：12盒装，价格为988

尊月：12盒装，价格为768

雅月：8盒装，价格为518

经典至尊典藏盒：4盒装，价格为398

尚月：8盒装，价格为358

秋月：6盒装，价格为258

礼月：4盒装，价格为188

20xxxxxx饼月饼赠送对象：

本品适用于子女送给父母、下级送上级、公司节日礼品团购，公司福利，给客户送礼等等，更是白领及各类人士送自己的最好礼物，美味不容错过。

20xxxxxx月饼月饼促销活动方案：

凡20xx年8月12日前购买均享受六折优惠；8月13日至8月27日购买均享受七折优惠；8月27日以后购买不享受任何优惠。

新世界酒店集团“心月”月饼礼盒促销

在中秋佳节来临之际，新世界酒店集团今年全新呈献两款“心月”精美月饼礼盒。“心月”，外盒古朴端庄，月饼口味纯正，选料上乘。是您馈赠商友或与家人分享的上佳之选，在此祝愿您和您的家人团圆和睦，中秋节快乐！

双黄莲蓉月饼(4粒装)

每盒人民币228元净价

口味：双黄白莲蓉、双黄金翡翠月饼各2粒；

迷你月饼(8粒装)

每盒人民币188元净价

口味：蛋黄白莲蓉、蛋黄金翡翠、蛋黄红豆、凤梨月饼各2粒。

济南索菲特银座大饭店中秋精装月饼礼盒促销

今岁中秋将至，济南索菲特银座大饭店秉承传统和现代创新口味，选用精致独到的原料，潜心研制并推出低糖莲蓉系列及炭烧咖啡月饼。针对不同层次的需求酒店主要推出了两款月饼礼盒：六粒装六种口味，价值人民币148元的“春江花月

礼盒”，价值人民币228元八粒装八种口味的“明湖秋月礼盒”。古朴典雅的礼盒设计新颖，富贵而且奢华，是您馈赠亲朋好友、奖励员工的最佳选择，都会令您回味无穷、赞不绝口！

福州五星级西湖大酒店月饼礼盒超值折扣优惠中5顶

时值至一年一度中秋来临之际，福州西湖大酒店秉承一贯传统，推出多款口味的月饼。

为迎合市场不同需求，西湖大酒店本次共推出包装精美、品种缤纷的六款佳品。品味集传统和创新于一体，既有大众喜爱的香芋花生蓉、栗子、玉米蓉之类，也有集思广益创新的冬虫花蓉、至尊五仁金腿等。在中秋月圆之夜与家人朋友一起在缕缕茶香下品尝精心焙制的月饼，美点与香茗的组合发挥极致，营造出团圆美好的意境全店月饼销售价格均有不同折扣优惠，十盒以上最低可至五折优惠。

西湖大酒店月饼礼券现已销售，在2014年9月10日前订购可享受五三折优惠，大额订购还可享受更多折扣。

中秋是中国的一个传统节日，消费者在这期间比较活跃，容易形成消费热点，

因此这一时期成为商家争取的大好时机。本策划根据各大月饼生产厂家推出的月饼礼品，综合分析消费者市场的各种因素，对月饼产品的投入市场做出了可行性分析及销售建议。

(一)背景分析

据中国社会调查所(ssic)近日公布的对北京等全国近十个城市2000位公众如何过中秋的问卷调查，有53%的被访者表示会去看望自己的领导或工作上的伙伴。如今的老百姓已经不再满足于全家聚在一起吃顿饭这么简单，中秋节的消费趋向有

了一些新变化，有人形象地把这种消费显现称之为：“月光经济”。最近更有人提议把中秋作为法定假日，以便出行购物、走亲访友。虽然这种提议短期内未必会成为事实，但可以预期，每年年中秋将是消费热潮再次兴起的一个节日。

(二) 市场分析

随着人们的物质生活水平的提高、国家政策的规定，特别是舆论的引导下，人们已经不仅仅满足于中秋节大吃一顿，送烟送酒，而是开始追求更加高尚的方式来联络感情，表示欢庆，所以预计以后每年的中秋节消费者的消费将越来越趋于多元化。

月饼作为一种进入普通消费者家庭的不可或缺的、寻常不过的商品，由于兼具传统含义和美食气息，月饼包装的礼品能给人们带来问候的同时，也让人们接受了美食的美味。其发展的趋势是十分诱人，极大的市场空间、丰厚的利润回报、极强的购买力和需求量，使之成为一个永不衰落的朝阳产业。

(一) 产品定位

美味可口、美观大方、具有较高的品位和较强的传统气息，适合赠送亲友、自己食用且价格适中的一种中秋产品。产品将分为高档、中档和低档三种。

(二) 目标市场

月饼作为礼品的`这种产品定位是以大中型企事业单位的集体消费者为主，以及一部分经济收入较好的消费者的综合市场，具体分类如下：

目标消费群体

追求美食的年轻人文化程度较高、热爱消费的老年人一部分

中年人和学生大型企事业单位

产品类别 高档、中档

高档、中档、低档

中档、低档

高档、中档

消费类型分析

一般具有较高的收入，经济独立、喜爱美食

具有较高的文化素养，热爱美食，经济较为充裕，

自己食用、赠送亲友

自己食用，招待亲友

赠送客户、领导，发放员工

(三)销售渠道

2、以各类商场、食品商店为平台，提供相应的广告支持，并给予一定的优惠条件的代销

(四)营销建议

1、由于月饼是一种较为有季节特点的食品，虽然在中秋期间是一种理性消费品，但是平时销售过少，应该建议中秋增大销售队伍，扩大产品宣传途径。 2、争取时间上的优势，先下手为强，力求在中秋前一个星期基本完成大部分订货。

四、机会与问题分析

(一) 机会与优势分析

由于消费者在中秋节时期的消费已经越来越去多元化，并且在中秋节容易形成消费热潮，特别是月饼作为一种传统的中秋消费品，一直能吸引消费者的眼球，引起购买冲动，从而形成明显的消费热点。

(二) 威胁与劣势分析

面对市场上越来越多的月饼销售商，竞争也越来越多，形成的市场也越俩越大。特别是一般销售不可能像一些大型专业厂家一样可以顺利进入大型商场，甚至于拥有自己的专卖店，这是一般销售的最大劣势。

(三) 问题分析

1、面对市场上琳琅满目的月饼种类，怎样使此月饼产品更能吸引消费者的要求？

五、具体行动方案

(一)前期，调研阶段。以我们现在掌握的市场情况着手，针对目标市场，特别是重要目标市场进行跟踪调查，及时了解目标市场信息，研究分析目标市场范围内的需求量及目标市场动向。

(二)中期，分销阶段。派出销售人员，以我们了解到的目标市场信息，对目标客户进行走访、垂询，并在预计机间内完成大部分订货任务。

(三)后期，收尾阶段。通过各种手段，掌握客户的需求情况及意见、建议，争取二次订货，完成销售计划。

六、风险控制

针对问题分析中可能存在的各种风险，以及各阶段调研出现的各种问题，对计划及时进行修正，使风险尽量降低. 加强销售、贮藏、运输等阶段对月饼这一食品安全的控制等。

中秋月饼营销策划方案篇二

1. 月是故乡明, 星湖表浓情!江苏星湖月饼
2. 天伦月饼广告语: 送亲人礼盒推荐——思念一丝一丝, 连成线。
3. 月是故乡明, 情是亲人浓, 一份天伦好礼传达永远的祝福!
4. 送爱人礼盒推荐——海上生明月, 天涯共此时。
5. 伴着一轮明月, 就可以浪漫一生, 天伦月饼——月亮代表你的心。
6. 送朋友礼盒推荐——儿时, 父母是山, 长大后, 朋友是山。
7. 一份天伦礼盒情深意重, 祝你和朋友, 一起分享中秋的感动。
8. 好月饼好利来!这是北京好利来工贸公司在成都打出的广告语
9. 年年中秋到, 家家好利来好利来在石家庄的广告语
10. 吃曙光月饼, 运道自然来。
11. 曙光月饼, 好吃的月饼。
12. 让中秋的感觉更浓一些——曙光月饼月饼年年有, 曙光味道好。

13. 曙光月饼，好月饼!
14. 米旗月饼，献给最爱的人
15. 月光润万物，月饼香又酥——润香月饼
16. 表思亲情!广式中秋月饼
17. 传统风采,回味无穷!广式中秋月饼
18. 月色柔和的凉爽中秋. 广式中秋月饼
19. 十五团圆合家欢,中秋月饼话神仙!江苏星湖月饼
20. 每逢佳节倍思亲,中秋之月大团圆!江苏星湖月饼

中秋月饼营销策划方案篇三

一年一度中秋将近，在这人月两圆的传统佳节，各大酒店纷纷精心推出中秋月饼，一向以选料考究、做工精细、口味香纯、品种丰富、卫生安全、放心品质不仅美在外表，更精其品质。

各酒店在推出精美月饼的同时，也制订出适合自己的中秋月饼促销活动方案，以下是中国吃网为您整理的：

20xx香格里拉月饼产品的主要品种和价位：

香月：12盒装，价格为988

尊月：12盒装，价格为768

雅月：8盒装，价格为518

经典至尊典藏盒：4盒装，价格为398

尚月：8盒装，价格为358

秋月：6盒装，价格为258

礼月：4盒装，价格为188

2011香格里拉月饼月饼赠送对象：

本品适用于子女送给父母、下级送上级、公司节日礼品团购，公司福利，给客户送礼等等，更是白领及各类人士送自己的最好礼物，美味不容错过。

2011香格里拉月饼月饼促销活动方案：

凡2011年8月12日前购买均享受六折优惠；8月13日至8月27日购买均享受七折优惠；8月27日以后购买不享受任何优惠。

新世界酒店集团“心月”月饼礼盒促销

在中秋佳节来临之际，新世界酒店集团今年全新呈献两款“心月”精美月饼礼盒。

“心月”，外盒古朴端庄，月饼口味纯正，选料上乘。

是您馈赠商友或与家人分享的上佳之选，在此祝愿您和您的家人团圆和睦，中秋节快乐！

双黄莲蓉月饼(4粒装)

每盒人民币228元净价

口味：双黄白莲蓉、双黄金翡翠月饼各2粒；

迷你月饼(8粒装)

每盒人民币188元净价

口味：蛋黄白莲蓉、蛋黄金翡翠、蛋黄红豆、凤梨月饼各2粒。

济南索菲特银座大饭店中秋精装月饼礼盒促销

今岁中秋将至，济南索菲特银座大饭店秉承传统和现代创新口味，选用精致独到的原料，潜心研制并推出低糖莲蓉系列及炭烧咖啡月饼。

针对不同层次的需求酒店主要推出了两款月饼礼盒：六粒装六种口味，价值人民币148元的“春江花月礼盒”，价值人民币228元八粒装八种口味的“明湖秋月礼盒”。

古朴典雅的礼盒设计新颖，富贵而且奢华，是您馈赠亲朋好友、奖励员工的最佳选择，都会令您回味无穷、赞不绝口！

福州五星级西湖大酒店月饼礼盒超值折扣优惠中5顶

时值至一年一度中秋来临之际，福州西湖大酒店秉承一贯传统，推出多款口味的月饼。

为迎合市场不同需求，西湖大酒店本次共推出包装精美、品种缤纷的六款佳品。

品味集传统和创新于一体，既有大众喜爱的香芋花生蓉、栗子、玉米蓉之类，也有集思广益创新的冬虫花蓉、至尊五仁金腿等。

在中秋月圆之夜与家人朋友一起在缕缕茶香下品尝精心焙制的月饼，美点与香茗的组合发挥极致，营造出团圆美好的意境全店月饼销售价格均有不同折扣优惠，十盒以上最低可至五折优惠。

西湖大酒店月饼礼券现已销售，在2011年9月10日前订购可享受五三折优惠，大额订购还可享受更多折扣。

凭借10年为企业成功营销策划的实战经验，在中国首先实现了为中小企业低成本，无风险营销策划的公司理念。

我们所有的营销策划工作都能达到或超过中国一流水准，以及为企业创造相当于营销策划费用10-100倍的经济效益，是海源营销策划公司永远不变的郑重承诺。

近两年来中国月饼市场年销售量基本保持在110亿元左右的市场规模。

20xx年受全球金融危机的大环境影响，月饼整个行业将有可能首度出现销售下滑态势。

面对不断增加的市场压力和激烈品牌竞争的`行业格局，月饼生产企业应该更关注消费者的潜在需求，根据不同年龄，不同性别和不同收入消费者的差异化需求，分别推出不同利益点的产品，进行差异化的营销才可能取得更好的市场业绩。

郑州海源企划凭借15年食品行业成功营销策划的实战经验，在对月饼消费者需求进行专业市场调研的基础上，总结出以下提高月饼产品销量的八项营销要素，在此与广大月饼生产企业一起分享与探讨。

一、了解消费需求是提高月饼销量前提条件

消费需求主要一方面是指消费者对月饼产品口味、价格、包装、品牌和色泽等方面的需求；另一方面是指消费者对月饼产品的消费心理、消费习惯、消费目的和购买决策过程等方面的需求。

了解消费者需求的唯一方法就是做专业、科学的消费者市场

调研。

月饼生产企业只有通过科学的市场调研，真正了解和掌握消费者对月饼产品的潜在需求，并不断推出符合消费者需求的月饼产品，才能在当前激烈的市场竞争中处于主动的位置。

二、建立清晰的品牌定位

品牌定位指的是月饼产品品牌在消费者心中留下的位置，当消费者有这种需求时首先会想到你这个月饼品牌，而不是别的月饼品牌。

比如你的月饼品牌在消费者心中留下了最好吃的品牌位置，当消费者嘴馋的时候，首先就会想到购买你这个品牌的月饼吃。

同样当一个月饼品牌建立了月饼生产专家或最贵的月饼品牌定位时，也会分别赢得这两部分消费者的首先购买。

如果你的品牌没有建立自己清晰的品牌定位，那么消费者就很难记住你这个品牌，购买月饼是也很少有机会首先想到你这个品牌。

三、目标消费者不能界定的太宽泛

每个月饼品牌或每类月饼产品都应该有自己的目标消费群体。

根据不同目标群体的差异化需求，分别推出相应的产品满足他们的需求才能获得消费者的认可，所以月饼产品的目标消费者界定不能太宽。

如果哪个月饼品牌的目标消费者群体是18-50岁区间的消费者，我们认为该产品的目标市场界定就太宽了，因为18-25岁的小姑娘或小伙子与41-50岁的中年人对月饼的消费者需求肯定是

不一样的，这两个年龄段的消费者不会是处在同一个消费群体。

四、要提炼出能打动消费者的产品利益点

产品的利益点指的是月饼产品本身的卖点与消费者对月饼产品的买点之间最佳的连接点。

每个月饼品牌都会有自己的特点，但最重要的是要提炼出能打动消费者的产品利益点，并与竞品形成差异化。

产品的利益点找准了，才能触动消费者购买。

五、价格定位不是越高越好，也不是越低越好

月饼产品主要根据是产品的品牌、产品品质和目标消费者需求这三个方面来进行价格定位的。

月饼产品的价格定位不是越高越好，也不是越低越好。

比如你的产品品牌定位为高端产品，产品品质又很好，对准高收入目标消费者诉求，如果你的月饼产品每盒定价在100元以下就是不适合的；反之如果你的产品品牌定位为工薪消费的中低端产品，如果你的月饼产品每盒定价在300元以上也是不适合的。

六、产品包装要演绎品牌的文化底蕴

中秋节在我国有着悠久的历史，唐代中秋节就已成为固定的节日。

《唐书·太宗记》就有“八月十五中秋节”的记载。

所以月饼产品的包装不要做的太花哨，产品包装不仅要体现品牌的定位，更重要的是要演绎品牌的文化底蕴。

七、好的广告语能让消费者一下就记住你

如果你的月饼产品有好的广告语，能让消费者一下就记住你。

有好的产品广告语能帮助月饼生产企业快速传播品牌，而且能节约大量的宣传费用。

月饼产品中有好的广告语的品牌很少。

在郑州海源企划对月饼消费者的市场调研中，当我们问消费者能记住几个月饼品牌的广告语时，绝大多数消费者都回答不出来。

如果你的月饼品牌能创意出“农夫山泉有点甜”这样经典的广告语，一定会对产品的销量起很大的促进作用。

八、打造当地礼品消费的强势品牌

在我国月饼市场虽然有好利来、安琪和稻香村这样的知名品牌，但地方性品牌仍然占据各区域月饼市场的主导位置。

月饼市场礼品消费占据相当大的市场份额，而且有不断增长的趋势。

真正卖高档月饼自己吃的消费者比率很少。

因此对于月饼生产企业来说，打造当地礼品消费的强势品牌是企业赢利的关键。

中秋月饼营销策划方案篇四

1. 月圆天下, 月饼, 你中秋的最好选择.

2. 一份好心情, 月饼, 送给你最真情的人生品味!

3. 天涯共此时千里共婵娟
4. 海上生明月天涯共此时
5. 中秋合家欢佳节大献礼
6. 伴着一轮明月，就可以浪漫一生，天伦月饼——月亮代表你的心。
7. 月是故乡明，情是亲人浓，一份天伦好礼传达永远的祝福!
8. 中秋中国庆，帝牌促销风暴!
9. 月是故乡明，饼表思亲情!**中秋月饼
10. 传统风采，回味无穷!**中秋月饼
11. 月色柔和的凉爽中秋.**中秋月饼
12. 十五团圆合家欢，中秋月饼话神仙!**月饼
13. 每逢佳节倍思亲，中秋之月大团圆!**月饼
14. 月是故乡明，**月饼表浓情!**月饼
15. 月圆中秋，月饼，送给你最真情的相逢.
16. 佳节共赏天上月，月饼，送给你最真情的中秋.
17. 双节连璧、喜庆回馈——共和国生日烛光里的中秋浓情
18. 喜迎国庆、欢度中秋
19. 平分秋色——**月饼迎国庆促销活动

中秋月饼营销策划方案篇五

相关阅读：

中秋节是东亚民间的一个传统节日，起源于中国，为每年农历的八月十五。

按照中国的农历，八月为秋季的第二个月，古时称为仲秋，因此民间称为中秋，又

称秋夕、八月节、八月半、月夕、月节，又因为这一天月亮满圆，象征团圆，又称为团圆节。受中华文化的影响，中秋节也是日本、越南、朝鲜半岛等地的传统节日。

起源：

中秋一词，最早见于《周礼》，《礼记·月令》上说：“仲秋之月养衰老，行糜粥饮食。”但并没有说明是八月的哪一天。

唐朝以后，中秋节才成为固定的节日。传说唐玄宗梦游月宫，得到了霓裳羽衣曲，民间才开始盛行过中秋节的习俗。一般认为，中秋节开始盛行于宋朝，元末朱元璋起兵时以月饼秘密传递“八月十五日杀鞑子(即蒙古人)”讯息，洪武元年(1368年)朱元璋将月饼作为节令糕点赏赐群臣。明清时期，中秋节已经成为中国的一大传统节日。《正德江宁县志》载，中秋夜，南京人必赏月，合家赏月称为“庆团圆”，团坐聚饮称为“圆月”，出游待市称为“走月”。

关于中秋节来源的传说中，嫦娥奔月的故事最著名。该传说在民间有多个版本流传，大致内容是：相传在远古时代的射日英雄后羿娶了嫦娥，并成为帝王，可是他愈来愈暴戾，多番施行恶政，成了大暴君。有一天，后羿从王母娘娘的手中求得到一包不死药，只要吃了不死药，就能长生不老。嫦娥

知道后为拯救苍生免受后羿永远的统治，就把不死药全部吞下，然后变成了仙女，往月宫飞去。百姓们得知嫦娥奔月成仙后，纷纷在月下摆设香案，向嫦娥祈求平安吉祥，由此便逐渐形成了中秋节拜月的风俗。