

2023年商场中秋节促销活动策划方案 中 秋节商场促销策划方案(实用5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

商场中秋节促销活动策划方案篇一

国庆节、某商场八一店五周年店庆：

活动时间：9月28日(周五)1月7日(周日)

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

活动内容：

(一)穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

(二)购物某商场，尽享意外惊喜国庆购物不花钱

时间：2*年1月1日7日

凡当日单店购物满3元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机

会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有2个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖1章，即时开奖。

(三) 国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理保险卡一张，每日每店5个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为22元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加1元赠送办理保额为632元的意外伤害保险(成本3元)。

b2系列：加1元赠送办理保额为281元的交通意外伤害保险(成本3元)。

c1系列：加2元赠送办理保额为1553元的意外伤害保险(成本5元)。

c2系列：加2元赠送办理保额为54元的交通意外伤害保险(成本5元)。

详细规则另附

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1元(包括超市)的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b□顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖1(赠品已领)章。

c□保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店1天共需约：2张均价35元 = 约7万元

顾客加购可回收：2张均价13元 = 约26万元

4店总费用约44万元，预计1天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约.4%

喷绘写真：约4元

(四)真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送(仅限某商场八一店)

活动时间：9月26日(周三)9月3日(周日)

(1)7折以上商品再送大礼

当日累计满3元(包含3元)至5元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠15份。

当日累计满5元(包含5元)至8元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠8份。

当日累计满8元(包含8元)以上，赠价值12元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠4份。

- 1、超市、特价及特例品牌除外，
- 2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。
- 3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

(2)花好月圆同欢喜 新人购物礼上礼

凭2*年结婚证至5f购婚庆产品

鳄鱼、博洋、皮尔卡丹、水星均有购物赠礼活动

至2f购珠宝饰品

百惠珠宝、金戈尔、瑰宝均有赠礼活动

新意浓浓，刷出好心情

活动时间：2*年9月12日至9月28日

地点：某商场商城、某商场购物广场、某商场八一店、某商场北园店、某商场华信店

活动期间，刷招商银行信用卡：

商场中秋节促销活动策划方案篇二

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，**大使帮你亲自送到家。（**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：*月*日---中秋前一天

2、地点：活动仅限深圳市区

3、活动准备：

a□安排一定量的运输车与“中秋大使”。

b□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。

c□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。

d□对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

e□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。

但主要得依短息批量发送为基本宣传方式

2、精确性：短信广告最大的特性就是直达接收者手机，“一对一”传递信息，强制阅读，时效性强，100%阅读率！在媒介与人接触的有限时间中，能提高人与广告的直接接触频率。

3、瞬时轰动效应强：它具有其它任何一个广告媒体无法比拟的瞬时轰动效果。

4、低成本：短信广告的发布费用非常低廉，与传统媒体动辄上十万甚至上百万的广告费用相比，短信广告的成本几乎可以忽略不计。而通过短信平台提交短信广告，比直接用手机发短信息更便宜，大大降低了广告主的广告发布成本。

商场中秋节促销活动策划方案篇三

1、负责：董事会成员、总经办、企划部。

2、成员：各部门负责人

9月6日至9月30日

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

庆中秋，迎国庆，送大礼！

（一）、场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；外墙悬挂巨幅：宽：高=10x13m□宣传活动内容；在门上方悬挂大红灯笼8个。

（二）、场内布置：

- 1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。
- 2、在一楼大厅设立一个大月饼（由采购部洽谈）。
- 3、在一楼入口处设立一座牌坊，在收银台后侧陈列月饼一条街，在月饼一条街上端悬挂吊牌，烘托月饼一条街气氛。
- 4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼300个。
- 5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗（各一面）；吊旗1000张。
- 6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。
- 7、中厅中央吊一个大型（2、5米宽）的.灯笼（用kt板制作），在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

1□dm海报宣传（具体操作明细见附表）；

2、电视媒体宣传：

a□宣传内容：月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容；

b□时间：9月20日26日；

c□费用收取：

d□宣传形式：动画图片加文字。

3、场外巨幅、展板宣传；

4、场内播音宣传；

5、社区各人流密集处以小条幅宣传，内容□“xx购物广场祝全市人民中秋节快乐”

活动一、购物满20留住快乐瞬间

活动时间：9月1——9月30日

活动内容：一次性在本商场购物满20元以上可凭电脑小票在商场入口处靓新新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：

一等奖：奖价值288元摄影套餐

二等奖：奖价值198元摄影套餐

三等奖：奖价值98元摄影套餐

详情请到新娘婚纱摄影咨询处咨询。此项活动奖品由靓新娘婚纱摄影赞助。

商场中秋节促销活动策划方案篇四

目的：通过月饼的大量陈设和新颖的设计布局，会吸引顾客的购买欲望，从而制造人气，带动整个食品区乃至商场的整体销售。

时间：9月12日——9月28日

地点：商场二楼

要点：

- 1、策划部在9月11日之前设计制作大型月饼精美堆头。并在堆头周围陈设传统文化氛围浓厚的现场宣传设施。
- 2、采购部、超市部有计划地陈列各种品牌月饼，保证货源充足、品类丰富。
- 3、服务中心在活动期间播放关于中秋节的播音问候和传说、由来等内容。

目的：制造富有地域特色和民族语言文化的噱头，吸引消费者注意力，唤起消费者的家园意识，丰富我商场的文化营销模式，着力营造“眼球经济”，带动消费市场的发展。同时提高商场亲和力，塑造企业品牌形象。

时间：9月10日、17日、24日晚7：30

地点：商场舞台

要点：

1□20xx年9月1日服务中心开始接受报名登记。报名者需年满10周岁，性别不限。报名无须购物。报名者需事先接受服务中心方言调查，测试合格即可报名。

2、参与者无须购物，必须在现场比赛表演时，用纯正家乡方言朗诵经典白话散文或者诗歌一首(字数在500字以内)。散文、诗歌内容由我商场统一提供。

3、我商场组织5人评委小组，在当日比赛现场进行参赛人员打分。设置：“最震撼效果奖”、“最具创意奖”、“最具潜质新人奖”、“最绘声绘色奖”。分别颁发荣誉证书一本、奖金200元(购物券)。其余未中奖选手给予纪念品。

4、报名人员以一些具有代表性地域方言为主，如东北话、湖南话、四川话、河南话、陕西话、广东话、客家话、云南话等第。可以当场报名参赛，商场内部员工可以参加。

目的：举办提高客单价的活动，给予顾客真正的实惠，提高顾客忠诚度，有力拉动百货区和超市区销售。把真正的实惠给到顾客手中，这是最直接、最简单也是最有效的营销方法。

时间：9月1日—9月9日

地点：商场大堂

要点：

1、顾客在金港湾百货三四楼百货区(限服装区、皮鞋、皮具)消费满50元，或在超市区消费满60元，即可凭单张电脑小票到活动现场加一元换购水晶富士苹果一斤。

在百货区消费满100元，或在超市区消费满80元，即可凭单张电脑小票到活动现场加一元换购2.5升巨炮可乐一支。

在百货区消费满150元，或在超市区消费满100元，即可凭单张电脑小票到活动现场加一元换购3公斤金威高效能柠檬洗衣粉一包。

在百货区消费满200元，或在超市区消费满150元，即可凭单张电脑小票到活动现场加一元换购烤鸡一只。

在百货区消费满500元，或在超市区消费满60元，即可凭单张电脑小票到活动现场加一元换购。

顾客不能享受累积优惠换购。只能在现有的基础限制内进行换购。

2、百货部负责专柜部分商户的活动期间销售额扣点洽谈，一般在5—10个点为宜，并对营业员进行针对性活动宣传培训，做例会现场抽调问答，保证活动普及面。

3、采购部负责换购商品的赠品洽谈和货源供应。收银部负责换购商品的现场收银。

防损部负责活动现场的秩序维护。服务中心负责活动的播音宣传。

目的：举办提高客单价的活动，给我商场的主要消费对象——外来人群以节日问候，提高我商场的亲和感，带动整体销售。

时间：9月21日——9月26日

地点：服务中心

要点：

1、顾客在金港湾任何区域消费满100元及100元以上，即可凭单张电脑小票在服务中心领取精装月饼一份(2个)。

2、电脑小票不可累积，当天有效，一张小票只能参加一次月饼兑换。

3、采购部保证月饼赠品数量并且保证质量。

4、百货部、收银部、超市部负责一线人员西瓜派送的活动须知的顾客主动宣传。

目的：制造新闻噱头，使之成为本地中秋节活动的一大看点。

时间：9月15——28日

地点：商场一楼中庭

要点：

1、采购部联络商户免费赞助，制造特大月饼一只。直径在1.8米左右，内装数百小月饼。注明制造商品牌名称或者我商场名称，放置在一楼中庭显要位置。在9月14日完成。

2、策划部制作一个专门的玻璃展柜，负责大月饼的广告宣传与月饼由来等等节日内容，并安排在中秋节当晚在广场舞台上分给顾客食用，并穿插游戏和小型演出。

3、防损部负责大粽子的陈列安全维护和分食活动现场秩序。

目的：提高内部员工士气和归属感，类似的放松活动也有助于提高工作积极性，让顾客看到我们企业的活力和内部文化、企业面貌。

时间：9月28日晚上23：00——0：30

地点：广场舞台

要点：

- 1、策划部在9月26日之前向各部门征集节目并认真排练，内容包括演唱、舞蹈、朗诵、讲笑话等形式。每个部门提供节目不得少于一个。
- 2、活动期间，采购、食品、生鲜等相关部门准备足量的饮料、啤酒、食品等praty消费用品放置在舞台边的桌子上，各部门员工都可以在活动现场饮用消遣。
- 3、防损部将活动现场用围栏围起，所有的休闲椅放置其中，供内部人员使用。
- 4、人事部现场发放月饼。并全部员工一起分享“月饼之王”。
- 5、策划部准备足量的卡拉ok碟片，并调试好音响系统，准备背投电视和小电视，供内部员工现场演唱用。
- 6、人事部给9月份过生日的员工现场在舞台上发贺礼，生鲜部提供大蛋糕一只现场祝贺，由总经理现场致辞，向大家表示节日的问候和长期的辛苦工作表示慰问。
- 7、活动期间顾客也可以适当参加表演。

目的：推广婚纱摄影专柜形象与销售，提高整体销售额。

时间：9月19日——30日

地点：商场摄影专柜

要点：

- 1、活动期间，顾客在3、4楼百货区购物满98元，即可到一楼钟爱一生(巴黎春天)摄影专柜享受“5a超值省钱专案”活动。
- 2、活动内容包括免费赠送移动挂画、1元拍婚纱照、婚礼免

费服务等项目。

3、服务质量需百货部严密监督，避免欺骗行为和顾客投诉。

4、具体活动内容操作由钟爱一生(巴黎春天)摄影专柜实施操作。专柜老板自行设计详细dm发放，印刷费用由专柜负担。

目的：拉动销售，汇聚人气，展示员工风采。

时间：9月29日晚

地点：一楼中庭或广场

要点

1、9月10日，挑选内部符合身高和气质条件的女员工8名以及适量男员工，组成“金港湾宝贝”团体，策划部聘请具备专业素质的人员进行台步训练和礼仪培训，并申请公司给予每人每月50元购物券的职位津贴，在今后的营销活动中均可借调“金港湾宝贝”进行专项推广活动以及服装品牌推广秀活动演出。

2、百货部负责向巴黎春天征求婚纱服装及化装配合。现场舞台将会向顾客展示其品牌形象。

3、防损部负责活动现场安全秩序维护

目的：继续用传播传统文化的方式，使顾客在享受物质文明的同时，精神生活也得到满足。

时间：9月25、26日、27日

地点：西瓜街区域、服务中心

要点：

1、客无须购物即可参加猜谜活动，每人最多限制参加一条猜谜。内部人员不得参与。

2、活动期间，策划部每天制作纸条灯谜300条(毛笔书写)，在月饼街堆头的顶篷上张贴陈列，顾客如果要猜某条灯谜，只需记住字谜号码，到服务中心说出答案即可。如正确，即可获得小礼物，错误则没有礼物。猜中纸条灯谜奖品：礼品一份。

1、车身条幅10面楼体大条幅一面。

2、9月23——27日晚间桥头电视台主题广告播放。

3、彩色dm快讯2期。各20000份(4p分三个活动时期在大门口派发即可)

商场中秋节促销活动策划方案篇五

星光唱响——城市的心

20xx-9-24——20xx-10-7

1、本活动把中秋和国庆两个销售旺季合并在一个活动周期，一方面两个活动可以相互造势，节省媒体投入资源，更重要的是利用活动的连续性，隐匿竞争对手对我们的阻击，并在xxxxxx形成节日的相应氛围。

2、结合xxx业态综合特征，中秋国庆营销活动更多的以参与性、娱乐性、时尚性为主，尽量淡化商品折扣的效应，尽量丰富购物中心综合业态形象。

按照xxxxxx目前的营业额度，平日，节假日，活动第一阶段，平日销售额约34万元，预计活动期间销售额增长幅度平日不低于10%，节假日销售额约48.9万元，预计活动期间节假日

销售额不低于20%，即活动16天销售额约达到660万元。

商品促销

1、月圆折更高！

xxx环球影城中秋节当天5元票价；

餐饮9月25日推出“月圆情更浓”套餐系列，家庭套餐、情侣套餐、朋友套餐，各餐馆和排挡部分区域参加。

娱乐城买10赠5，推出中秋特别优惠场。

2、星光唱响，城市的心！

9月26日——10月7日□xxxxxx商品类每满xxx元减xxx元（公司不承担任何由于满减造成的利润损失）。

为了提升气氛，可以探讨抽奖的相关活动，费用另计。

xxx环球影城、餐饮、娱乐等项目推出国庆特辑。

公关演艺类活动

1、星光唱响，城市的心——王蓉走进xxxxxx暨xxxxxx搜酷城开业典礼。

2、中秋国庆礼品一条街

月饼区

9月15日开始，在xxx步行一街南区至中兴广场区域以超市堆头形式，举行中秋礼品展销会，摆放超市经营的月饼品牌，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。

现场制作月饼：现在的月饼质量已成为众多消费者心中担心的问题，即使商场的产品也不例外，可以联系超市供应商现场制作月饼，以现做现售形式，一方面可以让顾客消除对月饼质量问题的担心，另一方面可以可以提高顾客对商场的信任度。

礼品区

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。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…。

餐饮美食区

中秋节到来，吃更是必不可少的，在步行一街展示月饼的同时，重点打造吃的概念，重点宣传二街的以吃为主的餐馆，通过氛围布置宣传，尝试推出中秋节团圆饭套餐（具体由各餐馆定制）。

娱乐区

邀请娱乐城将其小型的可以灵活搬动的一些游艺项目，搬到活动现场的娱乐区，购物满额可以免费娱乐，增加现场的互动感受。

影城可以把一些大片的宣传形象dp点安排到街区的指定位置，

丰富整个一条街的活动内容。

文艺演出区

中兴广场，在9月24日中秋季前一天晚19：00—21：00组织市老年艺术团进行迎中秋歌舞文艺表演，26日晚上□xxxxxx员工文艺演出。费用控制在500元以内。

氛围营造

(1) 中秋礼盒一条街

(2) 天下美食一条街

由餐饮部提供精品菜系，可部分展览，外加现场制作、免费品尝等项目；

场地提供50米

(3) 时尚娱乐

由娱人码头提供部分小型机器，放置一街，可免费娱乐吸引人气，场地提供约50米

以上几大块的整体氛围将由营销部统一设计制作，须由各部门配合的是超市的堆头及总体尺寸，各相关单元的商品信息及实际所需的物品是否自备（象美食的展台等）

3、中秋画月

现在，实现这一梦想的机会来了□xxxxxx举办的“中秋画月”活动，让你有机会实现梦想。拿起你手中的笔，融入你丰富的联想，画出你心中的月亮，让这轮中秋的明月永远留在人间！还犹豫什么？赶紧来参加吧！

活动方法：用简洁明快的线条画出你想象中的中秋明月，带有传奇，夸张色彩的更好。可以适当配以文字说明或者诗歌、散文。图片大小不限，但必须是原创作品。（电子稿和手绘稿均可）

作品发表□xxxx步行街一街、中兴广场活动时间□20xx-9-15—25日

活动评选：9月20日——9月25日

奖项设置：

最佳原创设计奖1名，奖励价值999元精美礼品一份；

最佳顾客认知奖3名，奖励价值299元精美礼品一份；

最佳创意火花奖5名，奖励价值99元精美礼品一份；

参与奖若干，奖励xxx城精美雨伞一把。

4、放飞蝴蝶放飞希望

10月4日是世界动物日，保护动物就是保护我们的家园，届时在xxx城中兴广场举行大型蝴蝶放飞活动，美丽的蝴蝶带着我们的希望飞上蓝天，与我们共同祈祷更加美好的明天！

5、大型文艺展示

9月15日——25日，中秋礼品一条街。

9月24日、26日，中秋文艺晚会（职工专场、专业演出团队一场）。

9月26日——30日，婚庆、司仪展示。

10月1日——10月7日，经济型轿车展示□xxx一街）。

10月1日——10月7日，中兴广场文艺演出，每天排期。（另附）

预算情况：

媒体推广费用

媒体名称时间次数/规格价格备注

xx信息9、141/2（一次）4000礼品一条街开街

xx信息9、241/2（一次）4000中秋活动

xx信息9、281/2（一次）4000国庆活动

xx晚报9、281/2（一次）5000

交通频道————每天六次，15秒广告；6720（280/天）

电视台————根据情况，每天三次，每次30秒4000（450元/天）

合计28520

奖品费用

奖项价格数量备注

最佳原创设计奖999元精美礼品一份

最佳顾客认知奖299×3名=897元精美礼品一份

最佳创意火花奖 99×5 名=495元精美礼品一份

参与奖若干名精美雨伞一把

合计：2391元

物料费用合计：5800元

总计：36711元