

最新中秋节商场活动方案策划(大全9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。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

中秋节商场活动方案策划篇一

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。

中秋节商场活动方案策划篇二

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

国庆节、某商场八一店五周年店庆：

活动时间：9月28日（周五）——10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：200*年10月1日—7日

凡当日单店购物满300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。

具体操作如下：

各店设置一个抽奖箱，内有20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1000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500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险（成本30元）。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险（成本50元）。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险（成本50元）。

中秋节商场活动方案策划篇三

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。

中秋节商场活动方案策划篇四

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。

中秋节商场活动方案策划篇五

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。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。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，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。

20xx年9月23日——20xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的的时间定为以上的时间。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩xx”

“欢乐在xx情浓意更浓”

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。（烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。）

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。
（礼品建议为红酒、打火机等时尚物品）

幸运转盘转不停，大礼连连送！

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价，让顾客能感到实实在在的实惠。

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。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！（建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。）

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置dm的制作与发放，活动的监督执行，

制作页面为大4k8p费用约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

中秋节商场活动方案策划篇六

1、各部门职工要熟知本次促销活动的各项内容，并在销售过程中要向顾客积极介绍做好解释推介工作。

活动一：中秋满额送好礼活动（买赠）

20xx年9月13日—21日凡在丰润百货大楼及天天购物广场两店服装商场、鞋类商场、毛衫部累计购物满200元以上，凭当日微机小票即可参加“中秋满额送好礼”活动。

购物满200元赠2l洛娃洗衣液或福天龙塑料盆。

购物满400元赠2.8g汰渍净白无磷洗衣粉或亿星整理箱。

购物满600元赠5kg金龙鱼东北大米一袋或亿星垃圾桶。

购物满800元赠10kg金沙河水饺粉一袋或欧式蒸锅。

毛衫部累计购物满400元以上，即可到两店服务台办理服装鞋类vip贵宾卡一张，持此卡在丰润百货大楼及天天购物广场购买服装鞋类商品正价享受8.8折优惠，特价商品享受9.5折优惠。（9月25日以后凭券换取vip贵宾卡后，凭正式vip贵宾卡使用！）

活动三：免费大抽奖，八月十五送您85支20克银手镯。

20xx年9月13日—21日中午12时，凡年满18周岁的公民凭本人身份证到丰润百货大楼及天天购物广场两店任一服务台即可填写免费抽奖卡一张（每人仅限一张），21日下午两点在天天购物广场门前抽取85名幸运顾客。

无需购物，人人均有中奖机会！

活动四：活动期间，凡在丰润百货大楼及天天购物广场单张小票消费满58

元（含两店超市）送自助采摘游券一张。凭券到两店服务台缴纳报名费15元即可参加由丰润百货大楼和天天购物组织的娘娘庄自助采摘游活动。

3、参与抽奖及买赠活动的工作人员需严格把关，要仔细检验购物凭证是否符合领取条件，做好赠品发放纪录和交接手续，每日营业结束后进行核对、汇总报公管部。

4、活动期间，为将更多的实惠留给顾客，商场惊爆价抢购商品也要礼让顾客，让顾客先买，不允许员工在岗期间参与抢购，避免出现空岗情况。

5、安保部、特价区员工要注意对特价区及发奖处秩序的维护，及时做好对顾客的讲解和引导工作，保证顾客与职工的人身安全。

6、本次活动地点安排：

大楼：在一楼服务台填写免费抽大奖奖券，发放并登记服装鞋类贵宾卡券，

发放赠品。采摘券超市由收银台员工发放，其他部组由各部组织发放。天天购物：在一楼服务台填写免费抽大奖奖券，发放并登记服装鞋类贵宾卡券，发放赠品设在广场门口东侧。采摘券超市由收银台员工发放，其他部组由各部组织发放。

中秋节商场活动方案策划篇七

迎中秋，惠不停

20xx年x月x日-x月x日

2、通过xx周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

各店

活动一：迎双节，惠不停，

x月x日——x月x日活动期在本商场推出系列“迎中秋、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。

2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。

3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20xx年x月x日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限送一面，限量300面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口（附图）。

活动四：“迎中秋”大型文艺晚会演出。

20xx年x月x日-x月x日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

六

□1□dm海报宣传单：

a□dm活动时间□20xx年x月x日—x月x日

b□印量xx张，a3纸4p□105g铜版纸。

(2) 大门口海报宣传。

(3) 商场广播滚动广播。

(4) 卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

中秋节商场活动方案策划篇八

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

活动内容：

中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)活动内容：

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月

饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

中秋节商场活动方案策划篇九

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：1) 月饼品种要集中体现在当地大众喜爱的品牌，有不同的风味，品牌月饼商开发的新品种，价位分高中低三个档次，满足不同阶层顾客的消费需求;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：

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

4, 冲饮，保健品，茶叶

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

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）

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

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

各店注意顾客邮寄商品范围不得超出邮局规定范围

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。