

# 2023年月饼促销方案活动(优质5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 月饼促销方案活动篇一

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促销活动。下面本站小编整理了中秋月饼促销策划方案，供你参考！

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年x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

20xx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。

20xxx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20xx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。

随着中秋节这一中华民族传统节日的到来，许多商家都瞄准中秋这一商机，围绕月饼或其他中秋礼物做文章，安琪这一糕点行业的品牌企业，力图提高品牌知名度，实现品牌月饼促销新形势的发展，以下是本小组进行调查后对安琪月饼公司在沃尔玛超市中秋促销策划的分析报告。

品牌介绍

琪旺月饼有深圳安琪公司出品，安琪生产的月饼广东省占有

率第一，深圳市场占有率及销售额更是连续九年排名第一。按期连续获得“中国食品博览会金奖”、“中国名优产品”、“广东省名牌产品”等众多荣誉，是新加坡上市公司。

## 宏观因素分析

人口因素：中秋佳节，合家团圆，消费者比较集中，有利于促销；社会因素：中国重视传统节日，在文化气息带动下，会掀起一场消费高潮。

## 促销目标分析

此次中秋安琪月饼的促销目标是以中秋月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售，传递给顾客一种团圆月，团圆情的情感，提升企业形象。

## 卖点分析

安琪公司的琪旺月饼的广式月饼制作工艺在20xx年被评为国家级非物质文化遗产，安琪公司的琪旺月饼以与其他品牌月饼的差异化作为卖点，强调国家非物质文化遗产，来倡导支持民族传统工艺，从而引导人们认识月饼品质与口味。安琪公司的这一卖点足以吸引众多消费者，其中最为显著的是注重民族传统的消费者与注重食品安全的消费者，如今中国传统意识越来越淡薄，安琪公司以销售月饼来倡导支持传统工艺这点，拉拢了注重中国传统工艺的消费者。而在食品安全岌岌可危的今天，安琪的月饼能得到国家的认证，无疑是给了消费者一个保障。就这点安琪公司的月饼销售就比其他竞争者起步高一点。

## 卖场分析

安琪公司所选的合作促销卖场是沃尔玛超市，沃尔玛超市是大型超级市场，人流量极大，特别是节假日，逛超市的人会

更多，所以这是一个促进月饼销售的很好卖场。

## 广告宣传分析

在宣传方面安琪公司与沃尔玛合作，把安琪公司的琪旺月饼作为封面推介月饼品牌，放在较为显眼的地方，这一宣传广告又会拉拢不少顾客，因为会有沃尔玛强力推荐的应该是不错的这种心态。

## 价格定位分析

安琪公司的琪旺月饼有7种之多，每种的设计风格都不同，包装盒上的祝福语也不同，价格从68到688不等，价格便宜的针对经济条件较差的消费者，价格较高的针对家庭条件较好或送人的消费者，中间价格所针对的消费者不定，价格安琪公司还印有介绍这七种月饼的彩色宣传报，把价格最实惠的月饼图样印在最显眼的地方，我想是以便顾客能一眼便看到，不置可否，无论销售什么，价格总是大多顾客是否购买的最主要原因，所以这张宣传报上价格最实惠包装精美的月饼礼盒销路无疑会是不错的，但这类月饼针对的消费者一般是经济条件一般或较差的消费者，而价格高的月饼摆在最高最亮的地方，加上精美无比的包装，更显尊贵，这无疑显示了身份的尊贵，所以针对较有钱的或虚荣心强的消费者。

## 消费者分析

在购买月饼的时候，消费者在消费过程中都会有自己的选择心理，所以不能一味的盲目介绍，要根据顾客的需求来推荐，这点琪旺月饼的促销员做的不是很好，她们总是一开始就推销价格较高的月饼，这样大多数消费者就会产生排斥心理，可能会因此丢失一位顾客。大多数消费者都追求物美价廉的商品，而琪旺月饼也推出了一款，可以满足消费者的需要。消费者在购买月饼时选择的余地很大，所以要最大限度的提高服务质量，让消费者在促销中感到双赢。

## 竞争者分析

在这个中秋节，各个商家都瞄准商机一拥而上，特别是中秋节的传统食物月饼，商家更是多，在沃尔玛卖场除了琪旺月饼，还有许多其他品牌的月饼，还有散装月饼，但琪旺月饼制作工艺被评为国家非物质文化遗产而言，就略胜其他竞争者，而且也有其他商家用买一送一的促销手段来吸引顾客，还有散装月饼品种选择多，价格便宜，所以竞争很激烈。

## 促销手段分析

安琪公司对琪旺月饼的促销所用手段有买一箱就送一盒，这种促销手段主要针对买来送人的消费者，还有买满600元就送礼包一个，还有买满68元就可以参加抽奖活动，奖品丰富，买满68元很多消费者都可以接受，又划算又可以参加抽奖，何乐不为呢。所以促销手段的运用还是不错的，就是有点少。

一、活动背景：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。

二、活动主题：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)三、目标人群：因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

四、活动目的：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。

## 五、活动内容：

1、时间：\*月\*日---中秋前一天2、地点：活动仅限惠城区3、活动准备：1、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。

## 六、注意事项：

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。

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。

#### 四. 喜拍“全家福”

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。

#### 五. 特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

4. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

## 月饼促销方案活动篇二

“中环城”项目组

安徽xx网

20xx年9月3日星期六

中环城项目是香港中环集团在合肥投资的继“中环国际大厦”、“中环东方名景”、“中环凯悦”后又一个地标性建筑。总投资金额达28亿元的“中环城”项目坐落于合肥“141”城市战略发展规划的西南副中心，座落于合肥市经济技术开发区，北临繁华大道，东临翡翠大道，南临石门路，毗邻大学城和翡翠湖公园。紧邻规划中的地铁3号线，金寨路高架桥的贯通连接市区，仅需十分钟便可直达老城，中环城距离政务新区、高新区和滨湖新区近在咫尺，南向可直达合肥肥西县城。以“文化”、“资本”和“主题商业”为主要元素的中环城在建成之后，将直接辐射和影响合肥市区、政务新区、经开区以及肥西县，西向间接辐射高新区，东向影

响滨湖新区。在未来的版块规划中，中环城也将联合周边其他项目一起，打造合肥翡翠湖板块“的城市副中心。

中环城，总占地面积约266亩，总建筑面积达70万平米，

绿化率高达40%。一座城，以70万平米城市融合体恢弘矗立在政经核心区位，诉说一段关于终极生活理想。

## 线上部分(线上宣传)

亲情篇：每年的中规中矩的中秋佳节，平庸呆板的月饼盒礼物，是否让你有点厌烦？是否想为亲朋好友亲手送上一份特别礼物，来中环城艺术馆，让我们亲手制作做一份吧！以温情做皮，幸福做馅，在diy中共渡浓情佳节，在互动中感受节日温暖。

趣味篇：巧克力、蛋糕、饼干……各种各样的食品diy风潮过后，月饼diy在今年中秋前悄然兴起。吃惯了传统造型的月饼，自己试着diy月饼，肯定会让这个中秋更有趣味。您可以全家齐上阵，带着宝宝一起来参加活动，让孩子在趣味中体会亲情的温暖以及这一传统佳节——中秋的意义。

互动篇：活动结束后将对来访客户的'的创意月饼进行评选设一、二、三等奖。奖品为“20xx周华健合肥演唱会门票”，让大家在趣味和亲情中互动，努力完成自己的作品。另还有绿色月饼回馈来访客户哦，送完即止，敬请把握！创意篇：你可以妙手生花，可以尽情发挥，可以展现自我，在这里没有拘束，没有规定□diy出属于你自己的'风格和特色。9月3日下午14点，带上你的相机，将照片发送到安房网论坛，我们的平台将留住你创意非凡的快乐时刻。

### 一、活动简介：

为能感谢广大客户对“中环城”项目的长期关注和支持，值

此中秋佳节来临之际，“中环城”将携手安徽xx网隆重推出“月圆中秋情满中环”自制创意月饼亲情活动。中秋，一直是中华民族的传统佳节，赏菊赏月赏秋色是节日里不可缺少的活动，然而品月饼更是少之不得的优良传统。合家团圆，共享天伦，赏美景的同时，一份象征团圆和美的月饼更能为佳节锦上添花。倘若能为亲朋好友自制月饼，或是做出自己喜爱的创意月饼，那么将更会使这本已饱含情意的节日显现出特有的浪漫和温馨。来访本次活动的客户即有绿色月饼赠送，送完为止。另外，活动结束后将对来访客户的创意月饼进行评选，设一、二、三等奖，奖品为“20xx周华健合肥演唱会门票”。

## 二、活动目的：

中形成一个认知概念，为后期营销做客户积累。

## 三、活动主题：“月圆中秋情满中环”

## 四、活动前期准备

a□活动时间及场地：9月3日下午14点中环城艺术馆

b□活动推广：安徽xx网论坛、平面媒体、制作专题视频投放网络、电视或广播媒体(费用较高)

c□现场宣传品制作、印刷

1)条幅或彩虹门宣传(字样以双方协商为准)

2)海报、展板宣传(-展架或易拉宝，海报中体现“安徽xx网策划执行”字样)

3)宣传页、手提袋(可由中环城提供现有宣传品或策划方负责设计)

4) 工作人员现场工作证、来宾登记簿

d□主办方提供活动的场地和与活动相关的物料;e□组合音响、液晶电视、歌曲碟片

播放“中环城”宣传片(主办方提供)

f□相关人员准备: 男女主持人各一名, 活动现场引

开始前, 主持人介绍“中环城”项目。

组织评选团, 在活动结束后对客户作品进行评选, 选出一、二、三等奖, 邀请新闻媒体人员对本次活动进行报道, 以上人员双方共同商定。

五、费用预算:

六、未尽事宜, 双方另行协商

## 月饼促销方案活动篇三

为庆祝此次佳节的到来, 我商场决定开展一次促销活动, 在提升销量的同时扩大名气, 本次活动内容如下:

### 一、促销目的

以中秋月饼消费来带动卖场销售以卖场形象激活月饼销售预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

### 二、促销内容

#### 1、买中秋月饼送可口可乐

买90元以上中秋月饼送355ml可口可乐2听(价值3、6元)

买200元以上中秋月饼送1250ml可口可乐2瓶（价值9、2元）

买300元以上中秋月饼送2000ml可口可乐2瓶（价值13、6元）

2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次

298元礼篮：\_\_香烟+\_\_乐事+价值80元中秋月饼+\_\_\_\_\_

198元礼篮：\_\_香烟+\_\_干红+价值60元中秋月饼+\_\_\_\_\_

98元礼篮：价值40元中秋月饼+20元茶叶+加州西梅

3、在促销期间(\_\_—\_\_—\_\_)在卖场凡购满300元者均可获赠一盒精美月饼（价值20元/盒）

### 三、整合促销

#### 1、媒体

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

## 月饼促销方案活动篇四

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。

## xx超市中秋月饼文化美食节

20xx年xx月xx日~xx日

举办xx超市中秋月饼文化美食节，众多品牌不同款式的月饼，同台竞技百花齐放，让顾客一饱口福的同时，一同品味月饼文化的内涵。

活动1□“xx人最喜爱的月饼品牌”评选与xx晚报联合在全市范围内开展“20xx最喜爱的月饼品牌”评选活动，活动本着“名中选优，宁缺毋滥”和“公开、公平、公正”的原则，报道介绍参展月饼商品品牌的月饼文化。

顾客可以通过xx晚报□xx网参加投票，选出自己“最喜爱的月饼品牌”，活动结束后将从投票顾客中抽出幸运顾客，一等奖1名，奖品为价值1000元月饼礼券，二等奖5名，奖品为价值200元月饼礼券，三等奖20名，奖品为价值100元月饼礼券，纪念奖100名，奖品为价值20元月饼一份。

活动2：月饼免费尝，优惠见报端

活动期间推出免费品尝月饼活动，为光临本超市的顾客提供1000张品尝券，免费品尝月饼。同时举行“月饼特惠剪角”活动，在xx晚报以优惠或现金抵扣的形式刊登“月饼特惠剪角”，顾客只需要将剪角剪下，便可获取月饼优惠券或抵扣现金券机会。

活动3：“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4：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5：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。

活动6：购物赠月饼

活动期间，顾客在超市购物单票满58元、128元、258元以上分别送月饼礼盒一份。地点：超市服务台。

在超市内选择场地搭建展台，统一设计“中秋月饼文化美食节”活动logo□要求各品牌展台规格一致，促销人员规范着装形象。

采购部负责月饼及食品厂商联系。企划部负责场地布置装饰、广告宣传及营销活动执行。

xx晚报1/2版两次。

xx电视台15秒图像专题片。

dm海报50000份。

x展架10个。

吊旗1000张。

店内广播。

免费品尝月饼由月饼厂商赞助。其它活动。

# 月饼促销方案活动篇五

## 一、活动背景：

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。

## 二、活动主题：

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）

## 三、目标人群：

因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

## 四、活动目的：

- 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。

## 五、活动内容：

1、时间：\*月\*日---中秋前一天

2、地点：活动仅限惠城区

### 3、活动准备：

1、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。

## 六、注意事项：

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。

\*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。

## 七、喜拍“全家福”

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。

## 八、特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

4. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地

的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

## 九、其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。
2. 中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。