

# 最新中秋月饼营销活动策划方案(实用6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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 中秋月饼营销活动策划方案篇一

随着中秋节这一中华民族传统节日的到来，许多商家瞄准中秋商机，围绕月饼和其他中秋礼品做足文章。我们立足于“稻香村”这一糕点龙头企业，抓住中秋节这一有利时机，力图实现品牌月饼促销新形式的发展，制定这一促销策划设计。

- 1、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。团圆月，团圆情，“稻香村月饼”送家中。
- 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。

(一) 宏观的市场因素对企业有很大影响，而且这种影响因素企业无法控制。企业只能研究宏观环境及其变化，寻找对

自己有利的机会，才能占领市场，获得较大的经济利益。

宏观环境因素主要有：

- 1、人口因素：中秋时节，合家团圆，消费者比较集中，有利于商品促销。
- 2、经济因素：金融危机之时，拉动内需，刺激消费。
- 3、社会和自然因素：中国人民重视这个传统的节日，在文化气息的带动下，也掀起了一场消费风暴。

（二）“顾客就是上帝”，只有我们促销的产品满足了消费者的需要，赢得消费者的信赖，才能中秋时节，家人团聚，“稻香村月饼”给您带来幸福美满。

2、消费者需要的服务水平：在竞争相对激烈的中秋月饼市场，消费者对产品追求物美价廉，稻香村月饼老字号已经有各种的市场优势。满足需要提高服务水平。

3、消费者购买能力分析：消费者追求能够满足其最大需求又物美价廉的商品，我们促销立足于低价，优质，真正为顾客带来实惠，也适应了顾客的购买力。

4、消费者消费环境分析：消费者在众多月饼促销活动中，选择的余地很大，我们会在促销过程中最大限度地提高促销环境，改善服务质量，是消费者在促销中真正感受双赢。

## 中秋月饼营销活动策划方案篇二

主办单位：“中环城”项目组

策划执行：安徽房产网

活动时间：20\_\_年9月3日 星期六

活动背景：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。

快乐时刻。

## 线下部分(线下执行)

### 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”将携手安徽房产网隆重推出“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“20\_\_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：安徽房产网论坛、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“安徽房产网策划执行”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)

□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

## 中秋月饼营销活动策划方案篇三

中秋节的主题当然就是月饼了，那么月饼促销活动的开展又应该要怎么制定相关的方案呢？中秋节月饼促销活动方案是小编为大家整理的，在这里跟大家分享一下。

1、市场需求量：

据今年中国商业联合会9月14日在京发布的一份报告显示，受原材料价格上涨影响，今年月饼销售价格平均涨幅在10%左右。其中，销售价格在200元/盒以下的中、低档月饼占主流，约占总体月饼市场的八成多。报告显示，今年我国月饼市场总体运行平稳，买方特点仍然突出，预计月饼产量在25万吨左右，销售额140亿元左右，市场总体需求量增幅不大。

## 2、影响和制约因素

第一，生产成本增加：今年以来由于各方面的原因，月饼生产相关原辅料普遍上涨导致成本比往年增加。

第二，品牌竞争激烈：由中国月饼网可知目前比较有名的月饼品牌有克莉丝汀、哈根达斯、元祖、可颂坊、马哥孛罗、杏花楼、香特莉、宜芝多、面包新语、85度c月饼、星巴克、冰淇凌、新雅、来伊份、功德林、德芙、新侨、香港荣华、红宝石、五芳斋及一些地方品牌等等。

第三，销售形式多元化：包括跨区域销售、大型商厦超市销售、餐饮与酒店销售、代理商销售、电子商务及速递销售、团购等。

第四，宏观政策严格：这几年以及近期一些食品安全事故频发，国家相关部门对月饼的生产和包装作出了一些严格的规定。

1、月饼是一个季节性很强的产品，其售卖期不超过一个月，真正的销售高峰期也就是在中秋节前十天左右。

2、月饼的用途一般有这几个方面，消费者自己食用、送礼、企事业单位作为福利发放。

3、产品的品牌和分类众多，可谓是三六九等。

由于受中秋节吃月饼这个传统文化的影响，月饼几乎是一个老少皆宜，没有年龄、收入、身份、地位、地区限制的商品。但是不同的消费者的购买目的和购买不同，因此要针对不同层次的消费者制定不同的销售策略。

月饼定价必须根据不同购买目的以及不同收入层次的消费者来差

别定价。我们可以将产品分为不同的级别，如 高档，主要针对是高消费人群或者是送礼一族的；中档，主要是针对中等消费人群；低档，主要是一般消费群体和广大普通消费者，这一部分群体基本是自己食用。

一般商品分为批发和零售。月饼也不例外，对于批发，坚持每一个同一级别的城市只设一位批发商或这是代理商。零售主要是各大城市的专卖店、商场、超市等。

近年来由于一些商家的恶意炒作，市场上屡屡出现天价月饼；由于由于送礼之风盛行，商家抓住消费者的这一心理，在月饼的包装上大做文章。月饼的华丽极具艺术风格的包装备受送礼一族的青睐，对于这类人来说月饼应经完全失去了它本来的文化内涵和寄托思念之情的性质；对于一般普通大众来说只能“望月兴叹”适合于他们购买的月饼产品质量得不到很好地保障，很多消费者怨声载道。

极力渲染传统文化，使月饼销售与企业文化相互融合。

- 1、返璞归真，重新塑造月饼寄托相思、思念之情的文化形象。
- 2、紧扣环保主体，引导绿色消费用最经济的包装 追求最好的效果 让利于消费者。
- 3、个性化(主要是指网络销售平台)、层次化销售。

4、严格执行国家相关单位对月饼的安全规定。

1、针对市场分析和策划过程中可能存在的各种风险，以及在实际生产和销售过程中出现的各种问题，及时进行修正，尽量使风险降到最低。

2、财务部门做好成本预算，包括广告、策划、公关、销售等各个环节的成本核算。

## 中秋月饼营销活动策划方案篇四

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礼物，美味不容错过。

20xx香格里拉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、奖励员工的选择，都会令您回味无穷、赞不绝口！

### 福州五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、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。

## 中秋月饼营销活动策划方案篇五

中秋节，农历八月十五，是我国的传统节日之一，与春节、清明节、端午节并称为中国汉族的四大传统节日，自2008年起中秋节被列为国家法定节假日。“八月十五月正南，瓜果石榴列满盘”，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。

### \*\*超市中秋月饼文化美食节

2018年9月11日-24日

举办\*\*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：“\*\*人最喜爱的月饼品牌”评选 与\*\*晚报联合在全市范围内开展“2018\*\*人最喜爱的月饼品牌”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\*\*晚报、\*\*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\*\*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\*\*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。

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。

\*\*晚报1/2版两次。

\*\*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。

## 中秋月饼营销活动策划方案篇六

八月十五中秋节是中国的传统节日，每逢佳节倍思亲，月饼便成了我们馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品。

佳节倍思亲，月饼传真情

- 1、树立xx的人文形象，同时促进销售额的提高
- 2、为顾客提供便利，吸引更多顾客群
- 3、增加企业的知名度和美誉度
- 4、传播企业形象，提升品牌形象力

农历八月初八-----八月十五共八天

各大商场专柜，超市窗口以及各专营店

1、开展团购业务，团购优惠，方便各单位机构发放福利，凡一次性购物金额满1000元以上者，免费送货（5里内）。

2、针对不同人群，研发出各种价位不等的月饼礼盒，是馈赠亲朋，佳节送礼的首选之品

3、购物满180元即赠精美礼盒，或赠送30元代金券一张，可兑换店内任何商品。

4、购物既送精美礼品一份（糖果等精美小礼品）

在各销售地点张贴海报，印发传单，并通过广播、电视等媒体进行广告宣传。

餐厅以及大堂的环境布置，尽量突出“祥和、团圆、喜庆”的中秋佳节氛围

1、9月24日当天，制作一个特大月饼，白天放在大堂展示，营造节日团圆气氛。正式用餐前设一大香案，将月饼放上香案，请酒店总经理和明星代表上来切开大月饼，并宣布团圆餐开始。

2、餐厅中间设一主桌（10人左右），供参加团圆餐的剧组及明星用。原则上每个宾馆邀请一个剧组。

3、根据游客的需要，制作出经济等、温馨等、豪华等的团圆宴标准，并分别提供菜单，所列菜单中菜名须有“团圆”寓意，具体由酒店落实。我公司统一宣传，具体订餐由旅行社自行与各酒店联系，订完为止。