

最新中秋节活动策划方案大学 中秋节创意活动方案(优质5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

中秋节活动策划方案大学篇一

为了庆祝将要到来的中秋节和国庆节，加强学校教职工之间的`沟通了解，使新老师尽快融入到学校这个温暖的大家庭。

9月25日（周二）下午4：15分。

体育馆。

xx□

1□z校长致辞。

2□z唱歌。

3□z介绍近期工会工作重点。

4、抽三等奖。

5、游戏：花好月圆。

6、抽二等奖。

7□z唱歌。

8、抽一等奖。

9、宣布活动结束。

1、三等奖：70人。

2、二等奖：30人。

3、一等奖：20人。

4、安慰奖：170人。

中秋节活动策划方案大学篇二

星光唱响——城市的心

XXXX年XX月XX日——XXXX年XX月XX日

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，并在形成节日的相应氛围。

2、结合x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x目前的营业额度，平日，节假日，活动第一阶段，平日销售额约万元，预计活动期间销售额增长幅度平日不低于%，节假日销售额约万元，预计活动期间节假日销售额不低于x0%□即活动天销售额约达到万元。

商品促销

1、月圆折更高！

x日18:00起，步行街1、2、3街穿着类商品惊喜折扣折（或者满减元，与广场，超市联合进行）。

环球影城中中秋节当天5元票价。

餐饮x月日推出“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！

x月x日—x月x日，商品类每满元减元（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。

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——暨酷城开业典礼。

2、中秋国庆礼品一条街。

月饼区

x月日开始，在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。

可以按月馅料划分陈列区域，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

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

广场，在x月xx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xx日晚上员工文艺演出。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！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。

中秋节活动策划方案大学篇三

今年x月x日是中秋节，为了应对x10周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升x商场品牌形象和应对x10年大庆的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，

利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

活动时间□x月x日(周五)——x月x日(周日)

活动主题：合家团圆渡中秋

活动范围□x商场商城及八一店□x商场购物广场□x店

活动内容：

中秋活动：【超市中秋档期dm海报x月x日—x日同步跟进】

x店中秋同步跟进

活动主题：月饼+红酒x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□x月x日(周五)——x月x日(周二)

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣□x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x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。

中秋节活动策划方案大学篇四

：9月28日(周五)——10月7日(周日)

(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x商场，尽享意外惊喜——“国庆购物不花钱”

时间□200x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。

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□x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x商场以人为本,关心顾客,为树立x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x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220xx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)。

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1000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10天共需约□20xx0张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收□20xx0张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

(四)真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送(仅限x商场八一店)

活动时间：9月26日(周三)——9月30日(周日)

(1)7折以上商品再送大礼

当日累计满300元(包含300元)至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元(包含500元)至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元(包含800元)以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40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。

中秋节活动策划方案大学篇五

XXX

盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9月8日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

花好月圆人团圆盛隆送礼喜连连

卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的’。

中秋档可是销售黄金段，为了快速有效的抢占市场份，向广大客户及潜在客户广发短信

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张；

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元；(此券限活动期间使用)

指定月饼品种有：

b.购保健品或酒(指定商品)可分别抵1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用)；已买断的酒为使用品牌。

1中秋礼券

a类保健品或酒此券可抵1元

1盛

b类保健品或酒此券可抵2元

1c类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值2000的奖品(礼券、现金)

b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品(礼券、现金)

c.盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置□a共100个;b共1000个;c共10000个;

条幅：10米x6元/条x26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张x10万=1万元

吊旗：2.5元/张x1000张=2500元

dm快讯：待定;广告费用：报纸、电视，待定

- 1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷;
- 2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。
- 3、吊旗□dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。
- 4、连锁店负责各门店的条幅。
- 5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。
- 6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。