

# 最新重阳节的促销方案 超市重阳节促销活动策划方案(精选5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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

## 重阳节的促销方案篇一

恰逢重阳节，是全天下老人们的节日，以下《超市重阳节促销活动策划方案》由本站策划书频道为您精心提供，欢迎参考阅读。

重阳节是中国的传统节日，近年来我国把每年的九月九日定为敬老日，传统与现代巧妙地结合，成为尊老、敬老、爱老、助老的老年人的节日。本次活动要以敬老”为中心，实施一系列的人性化活动，借此活动策划拉近消费者与商城的感情，并通过此项活动，有效促进商城的销售业绩。

### 一、活动目的

通过重阳节超市促销活动的开展，表达对老年朋友的深深祝福。

### 二、活动主题

菊品为尚，情浓重阳。

### 三、活动时间

促销活动时间为重阳节前后九天。

## 四、活动内容

### 1、九九重阳节，金菊贺天伦

(1)活动期间，凡在本超市购物满99元，可凭小票到服务台领取金菊一盆。

(2)活动期间，超市会请医务人员帮中老年人免费测量血压。

(3)活动期间，凡满66岁的老年消费者均可获得超市送出的精美礼品一份。

### 2、重阳购物，好礼不断

重阳节期间，凡购物满99元，送精美礼物一份

满198元，送面值50元的购物卷

满297元，送送面值100元的购物卷· · · · · 依此类推。

### 3、向健康老人、幸运老人送真情

(1)活动期间，每天前10名满66岁的老年顾客可获得超市送出的积分卡和礼物一份。

(2)活动期间，生日的老年顾客可获本超市送出的长寿面一份和生日蛋糕一个。

4、关爱老人送温暖 特价销售保暖衣，凡在10月xx日-xx日，年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

5、免费赠送代金券 凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。(仅限活动期3日内)

重阳节的脚步将近，超市企划要赶紧做好重阳节超市促销活动策划方案，要及时了解重阳节超市促销活动方案的内容以及今年重阳节超市促销活动方案有何新亮点。超市的管理人员要好好把握好此次的重阳节促销活动。

策划书栏目推荐链接：

策划书范文汇总

## 重阳节的促销方案篇二

超市重阳节促销活动策划方案【第一篇】：超市重阳节促销活动策划方案

一、活动目的：

- 1、本次活动主要面向特殊消费群——老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的公众形象。
- 2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的社会知誉度。
- 3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲和力，真正使“重阳节”富有人情味。

二、时间：

2017年10月25日——10月30日

三、主题：

礼敬老人、送上温馨、送上健康

#### 四、活动内容：

##### 1、“重阳节”特价酬宾

保健酒类、保健品类、保健食品类、其它老年用品等

##### 2、保健品厂方促销活动

##### 3、健康是福——“义诊”活动(由保健品厂方提供)

##### 4、老年歌舞表演

重阳节当天晚上开始，在超市外场举行。演员由街道提供，20名，每人送礼品一份(由保健品厂方提供)

##### 5、向健康老人、幸运老人送真情

(1) 满60周岁老人可获得“会员卡一张和赠品一份”(每天限前50名)(赠品由各厂商联合提供)。

(2) 满80周岁老人可获得健康老人礼品一份。

(3) 生日为10月26日(重阳节)的60周岁以上老人可获得幸运老人礼品一份。

##### 6、敬老行动

重阳节当天组织部份团员青年送老人到某酒店就餐。(与某酒店、居委会联合举行)

#### 五、费用估算：

##### 1、广告费

电视台：10月25日——10月30日，3500元

电视报：一期□xx元

dm□一期，8000元

晚报：一期□xx元

合计：15500元

## 2、记者执行费

电视台、日报、晚报记者共4名，每名200元左右纪念品。（由厂商提供）

## 3、演员礼品1000元左右。（由厂商提供）

## 超市重阳节促销活动策划方案【第二篇】：超市重阳节促销活动策划方案

### 一、活动目的：

通过重阳节超市促销活动的开展，表达对老年朋友的深深祝福。

### 二、活动主题：

菊品为尚，情浓重阳；九九重阳节，浓浓敬老情。

### 三、活动时间：

促销时间为重阳节前后九天，即9月26日至10月14日

### 四、活动内容：

1、九九重阳节，金菊贺天伦。

(1)活动期间，凡在本超市购物满99元，可凭小票到服务台领取金菊一盆。

(2)活动期间，超市会请医务人员帮中老年人免费测量血压。

(3)活动期间，凡满66岁的老年消费者均可获得超市送出的精美礼品一份。

## 2、重阳购物，好礼不断。

重阳节期间，凡购物满99元，送精美礼物一份；满198元，送面值50元的购物卷；满297元，送送面值100元的购物券……依此类推。

## 3、向健康老人、幸运老人送真情。

(1)活动期间，每天前10名满66岁的老年顾客可获得超市送出的`积分卡和礼物一份。

(2)活动期间，生日的老年顾客可获本超市送出的长寿面一份和生日蛋糕一个。

## 超市重阳节促销活动策划方案【第三篇】：超市重阳节促销活动策划方案

一、活动时间：10月27日——30日

二、活动目的：

2、本次活动主要面向特殊消费群——老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加超市的公众形象。通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲和力，真正使“重阳节”富有人情味。

三、活动：

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情

负责人：\*\*

活动时间：10月30日（重阳节）

活动内容：

1、金重阳，双重礼。

重阳节10月30日活动当天，前99位年满55周岁的老年顾客，凭身份证及当日购物小票，可到广场领取麦片一袋；凡年满70岁的老人，可免费领取布鞋一双+麦片一袋。

2、向幸运老人送真情。

重阳节当天，生日为10月30日（重阳节）59周岁以上的老人，凭身份证可在正门广场免费领取幸运老人礼品一份。

注意事项：（1）赠品发放人员必须认真登记好顾客的身份证号、小票号、购物金额；（2）保安员必需在赠品发放现场，负责维持秩序。

四、费用预算：

麦片180袋×6元=1080元

礼品50份×8元=400元

合计：1480元

超市重阳节促销活动策划方案【第四篇】：超市重阳节促销活动策划方案

活动目的：

活动方案：

### 一、 关爱老人送温暖 特价销售保暖衣，

凡在10月11日——13日，年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

### 二、 孝敬老人 佳威奖励：

凡在10月11日重阳节当日的子女陪同父母到佳威商城购物，均可得到一张重阳节献礼券一张，凭此券享受购买商品七折一次(每券仅限一次购物，特殊商品不在购买范围之内)。

### 三、 佳节不忘孤寡老人：

组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

### 四、 免费赠送代金券：

凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。(仅限活动期3日内)

场外布置：

制作条幅：99重阳节 \*\*提醒您：常回家看看

制作版面：

- 1、 喷绘重阳节的来历；
- 2、 制作活动内容版面。

超市重阳节促销活动策划方案【第五篇】；超市重阳节促销

## 活动策划方案

九九重阳，在乡间的节俗主要有：登高、赏菊、拜观音、喝菊花酒、吃重阳糕等。

重阳节日虽不大，但因期间缺少宣传主题，所以可将重阳节做为一期手招主题宣传和联系社区做公关形象宣传。

关联商品包括：登山用品、菊花酒、重阳糕、(鸡、鸡蛋、猪肉、白酒等拜观音用品)。可用海报、广播对重阳推出的商品和重阳节小知识做宣传。

一、气氛促销时间：农历九月初一(提前9天)——农历九月初九(重阳节)

二、主题：百善孝为先 重阳乐翻天

三、时间：10月14、15、16日

四、活动：

活动一：苏格重阳有礼

在活动期间，凡在本超市购物满29元的顾客，凭单张电脑小票到顾客服务中心可领取99重阳礼——舒适棉袜一双。

在活动期间，凡在本超市购物满99元的顾客，凭单张电脑小票到顾客服务中心可领取99重阳大礼——暖手宝一个。

活动二：苏格重阳送温暖

1、组织员工在重阳节前给敬老院做清洁卫生。

2、送给敬老院的每位老人电热毯一床。

## 活动三：苏格首届登山节及赏菊会

配合湄江风景管理区组织“苏格首届登山节及赏菊会”。

## 重阳节的促销方案篇三

- 1、本次活动主要面向特殊消费群——老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的公众形象。
- 2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的社会知誉度。
- 3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲合力，真正使“重阳节”富有人情味。

20xx年10月10日--10月17日

礼敬老人送上温馨送上健康——重阳节活动方案

- 2、记者执行费电视台、日报、晚报记者共4名，每名200元左右纪念品。（由厂商提供）
- 3、演员礼品1000元左右。（由厂商提供）

## 重阳节的促销方案篇四

重阳节，又称“踏秋”，我国传统节日。庆祝重阳节一般会包括出游赏景、登高远眺、观赏菊花、遍插茱萸、吃重阳糕、饮菊花酒等活动。下面是本站小编为您精心整理的重阳节酒店促销活动策划方案精选。

一、时间：

20xx.10.9. 星期日（晚自助餐18：00—21：00）

二、地点□xx大酒店西餐厅。

三、活动内容：

- 1 畅享xx大酒店中西式自助餐美食。
2. 自助餐增加重阳节特色糕点等食品。
3. 当晚对用自助餐的老人凭老人证本人可享受半价特惠。
4. 餐厅针对携带老人宾客免费赠送全家福合影一张
5. 收费标准：

人民币148元/人，（1.2米以下的儿童按半价收费）。

一、重阳节活动主题

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人送上温馨送上健康

二、重阳节活动时间

20xx年xx月xx日

三、重阳节餐厅氛围

- 1、为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳—餐厅赏菊会”的主题横幅。
- 2、在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。

3、餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4、在各楼层显着位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

#### 四、重阳节活动背景

重阳节，也是中国的“老人节”。近年的重阳节，逐渐掀起了一股“团圆风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

#### 五、重阳节活动内容

##### 活动一：“情暖金秋”老年点餐特卖

活动期间，餐厅准备好适合老人的套餐，点套餐可进行折扣优惠。

##### 活动二：推出老年专用菜品

重阳节推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。

##### 活动三：你敢来，我就敢送

1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

##### 活动四：举办“百叟宴”

凡年满60岁以上(凭有效证件)的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”(仅限100人)，额满为止。席间，有

民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

活动五：“重阳节”特价酬宾。

保健酒类、保健品类、保健食品类，其它老年用品等统统七折

## 六、重阳节媒体计划

1、发传单

2、通过微信公众号

3、通过媒体发放广告

活动时间□xx年9月6日——xx年9月10日

目的：不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

### 篇三

促销是一种可以为企业展望未来的平台，也是提供信息的良好窗口，所以在使用促销上面，应该把促销的各项功能发挥出来。

有人说，促销这个方式比较简单，简单的任何企业都可以做到，条件、程序、关节、执行等大同小异，所以在促销上往往往下的工夫不深，靠企业的品牌在支撑一下，因此，许多企业在促销环节上，看不到特色的促销。节日促销是企业销售的重头戏，也是促销功力发挥的关键时刻，在一般性的促销任务上，着实需要进行对促销管理、促销执行、促销反馈上有新的突破。

节日促销与一般的促销意义不同，节日根据传统的影响较大，所以更加需要注意节日的各种风俗、礼仪、习惯等民族特点，在商家推出的众多促销手段当中，要细心挑选与品味节日促销的含义，而有些商家促销是有目的的，有些是为了气氛等，跟踪与反馈节日促销的由头与目标是节日促销的最初要点，也是促销的基本保证，为了节日而促销的促销，效果可能只是一种附加的广告效果，甚至更差或者起到反面的展示作用，因此，在节日促销的关口，理性促销与细心促销成为抓住客户的关键落脚点。

下面就节日促销的基本状况与要领阐述一下。

装扮：当节日成为我们生活必要的时候，节日消费随之而滚动，那么这波滚动的销售当中如何引导客户加入其中的消费浪潮，就需要对自己所表达的产品意愿告诉消费者，比如送礼与喜庆的结合，节日折扣与赠品的结合，节日欢庆与特色的结合等等，这就需要对产品与之相关的各个方面进行包装，也就是我们熟悉的装扮，装扮分为技术装扮与服务装扮两种，技术装扮指的是产品、台面的装扮，服务装扮指的是环境、条件、人员等的装扮，所以装扮这个环节的意义非常重要，

如何来运作，需要根据不同的节日与企业、商家而论。

促销产品：产品的装扮需要固定的，而不是随心所欲，要根据产品针对的消费群体、消费目标、消费价值、消费周转期、消费习惯来确定的，产品的消费群体比较简单，符合什么样的人的胃口，大众化就可以了。消费目标主要是产品做什么使用，其中促销的使用含义要明确说明。消费价值经过包装或者装扮后的价值不可太高，要与一般的销售产品持平，也是其中所表达的一种促销意思。

消费周转期一般来看，节日消费周期不会太高，除非是固定使用的产品，但这个不需要装扮，因此，节日消费的产品周期短，装扮尽量简洁明快。消费习惯就比较容易理解，南北差距地域差距将是主要的，因此，考量不同区域的促销方式在产品的包装上需要表现出来，这个就是细节之处。

促销台面：现在的促销台面不仅仅包括产品的地堆、专柜、专卖区域等，而是一项综合的促销平台，所以从平台这个角度看其延伸的区域就非常大了。

企业买下商家的地堆或者专柜的时候，布置好里面的是一般常规的做法，尽量做到醒目、有节日氛围，可以使用多种科技较高的手段来刺激消费者的眼球，声、光、电等包装的增加，将是对台面的最好吸引。而延伸的角度看，促销台面需要有外围的引导，比如门口、导购台、咨询台、引导员等，多处需要标识产品的对象，集中延伸展示才是综合促销平台的着落点。

## 重阳节的促销方案篇五

提高员工劳动技能、服务水平和个人素质；促进转型升级、质量增效，为升四星级酒店打下良好基础；打造企业文化，提高管理水平，创造最佳效益。

迎接建国六十年大庆、掀起酒店创“三优”活动。“创优美环境、创优质服务、创优秀酒店”。

1、滨海大酒店

2、总指挥、总策划人：齐小安。

3、本次活动组长：官惠燕，副组长：于华谦，成员：李惠若、梁英妹、黄观昌。

4、具体分工：官惠燕负责活动全过程的组织、落实、检查和向领导汇报；于华谦负责各部门、区域的卫生检查工作，负责起草员工宿舍管理制度、起草本次活动的策划方案；李惠若负责酒店员工仪容仪表、礼节礼貌、优质服务等的培训工作；梁英妹负责酒店内部管理后勤保障；黄观昌负责酒店的维修保养。

酒店全体员工，各岗位、部门都必须2-5组参加竞赛，不允许以任何理由拒绝参赛，内容为实际技能比赛和本岗位的理论知识竞赛。

国庆节前，为期一个月左右的培训选拔，国庆前两天左右进行竞赛。

1、劳动技能竞赛

第一阶段为学习宣传期，从8月25日至9月1，学习酒店“迎国庆创三优”活动的目的及意义，让员工了解参加劳动技能服务的程序、内容以及活动的意义。

第二阶段为卫生清理和全员培训的准备阶段，时间为9月1日至9月5日。酒店全体员工要配合海南省的爱国卫生运动，对全酒店进行一次彻底的清扫工作，使酒店卫生达到标准要求。于此同时，各负责培训的负责人，要做好人员组织、培训资料等的一切准备工作。

第三阶段为培训阶段，时间从9月5日至9月20日为培训期，主要要求，参赛人员熟练掌握本岗位技能与知识。在此期间，活动小组要对各部门的活动加强管理与检查，确保竞赛活动的成功。在此期间，活动小组要结合酒店与华侨商业学校的合作，促进实习学生的实际操作和酒店员工的理论技术水平，同时组织酒店的文艺娱乐节目，使这次的竞赛活动真正做到“团结、紧张、严肃、活泼”的迎国庆活动。

第四阶段为初赛阶段，时间为9月20日至22日。各部门对本部门所有参赛人员进行初赛评比，推选出优秀技术能手，准备参加酒店比赛。活动小组应积极参加各部门的初赛选拔。

第五阶段决赛阶段，时间为9月22日至9月30日。这期间，各部门将已经选拔的竞赛选手进行心理素质培训并做好参加竞赛的所有准备工作。活动小组要紧密跟进，检查各部门的准备工作是否完备，要确保竞赛的成功。组长要根据实际情况与总指挥确定竞赛日期。

## 2、文艺娱乐节目比赛

### (1) 活动规模和方式

演出节目由各部门自己排练，每个部门2-5个节目，多者不限，由活动小组筛选后(预赛)方能参加酒店比赛。节目应有红色歌曲、流行歌曲、经典歌曲、民族歌曲、情感歌曲；舞蹈、街舞、竹竿舞、海南民族舞、集体双人舞；小品、相声、服装表演、乐器演奏、京戏以及才艺表演(书法、绘画等)。娱乐节目的组织应该由有经验、热心于娱乐的同志来组织、策划。

### (2)、费用开支与后勤保障

本次活动的规模、费用应由总指挥确定后，由分管后勤的负责保障本次活动所需物品采购、会场布置、音响、标语、条幅、贵宾烟、打火机、烟灰缸、饮料、奖金、奖品、工作人

员的到位和全程摄像，并组织2-3名有经验的主持人。

### (3)、文艺娱乐节目的评比

活动小组组织制定娱乐节目的评比打分标准，确定评委，评委熟悉评分标准后，按标准进行评比打分，评出本次活动的单项奖和集体奖的奖项。

## 4、颁发奖金与奖品

由领导对获奖人员进行颁奖。

1、先进卫生集体。通过一个月左右的卫生清扫，活动小组每周进行评比，卫生好的单位可评为先进卫生单位。

2、酒店金牌服务员。标准由活动小组组长与总指挥确定后实施执行。

劳动技能选手分金牌服务员和一、二、三等奖；文娱节目分个人、集体一、二、三等奖。

3、先进集体。被评上一、二、三等奖的部门可评为先进集体。

4、奖励。金牌服务员奖励现金500元，技术能手一等奖300元，二等奖200元，三等奖100，先进集体奖励现金200元。

5、娱乐节目的奖项分1、2、3等奖，奖金同上。

各参赛部门要根据实际操作、理论技术标准，制定评分标准和计分要求并在9月5日前交给活动小组，活动小组依据上述标准与要求，制定竞赛流程，待基本确定后报给总指挥。总指挥签字确定后分发活动小组成员和各相关部门实施执行。

决赛前本次活动小组应征得总指挥批准，邀请中心领导和嘉宾；酒店中层以上领导无特殊情况均要参加。（邀请嘉宾待领

导确定后列出名单由专人邀请)。

待竞赛日期确定后，本次活动小组就要确定有关人员会对会场、场内、场外、主席台进行布置；对参赛人员的名单、参赛顺序，参赛节目，节目顺序进行周密安排，精心准备，以免出错。安排好后再要进行仔细核对，一定做到万无一失。

- 1、主持人开场白、宣布庆国庆六十周年，滨海大酒店劳动技能竞赛和娱乐活动开始。
- 2、主持人介绍主席台领导与嘉宾。
- 3、中心领导致辞。
- 4、酒店领导(本次活动总指挥)讲话。
- 5、应邀嘉宾讲话。
- 6、竞赛开始。
- 7、评委打分
- 8、酒店领导进行小结。
- 9、酒店自编自导自演的节目开始。
- 10、评委打分。
- 11、中心、酒店领导颁奖。
- 12、领导与获奖人员合影留念。
- 13、本次大赛闭幕