

# 中秋节商场活动策划方案(汇总5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 中秋节商场活动策划方案篇一

- 2、 横联：欢度佳节；
- 3、 外墙悬挂巨幅：宽：高=10\*13m□宣传活动内容
- 4、 在门上方悬挂大红灯笼8个
- 5、 可以适当在商场门口附近摆放中秋相关的货品和装饰来吸引人流。

## 中秋节活动方案二：场内布置

- 1、 分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。
- 2、 在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈)；
- 4、 在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼300个。
- 5、 在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面)；吊旗1000张。
- 6、 楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。
- 7、 中厅中央吊一个大型的灯笼，在大灯笼下方吊方块字

样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

中秋节活动方案三：买30元送10元现金券

活动时间：9月1日—9月30日

活动内容：凡一次性在本商场超市区购物满30元送价值10元的百货现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：

- 1、现金券只能在百货部指定专柜使用；
- 2、现金券在9月18日至10月7日期间消费有效；
- 3、现金券不设找零，不兑换现金；
- 4、购买百货满98元时使用一张，满196元时使用2张，以98为整数倍递增，多买多用。
- 5、现金券盖有本公司财务印章均为生效；
- 6、本次活动的最终解释权归xx购物商场。

中秋节活动方案四：中秋月饼大展销

此项活动的费用以及奖品由业务部负责洽谈提供，供应商负责承担

活动时间：9月1日—9月20日

活动内容：

- 1、9月1日开始在一楼堆头展销月饼、礼篮。

## 2、 买月饼送礼品

a□活动期间一次性购买月饼一盒可凭单张电脑小票到服务中心领取可乐一支，每天限送150支，每人限送一支；数量有限、送完为止！

## 中秋节商场活动策划方案篇二

今年9月25日是中秋节，距离10月1日仅仅5天，又值9月28日某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，同时为了应对某某10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、提升某商场品牌形象和应对某某10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：9月21日(周五)——10月7日(周日)

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。

## 中秋节商场活动策划方案(五)

### 中秋节商场活动策划方案篇三

中秋节是中国的传统节日，每逢中秋节前夕，商场会举办庆祝中秋节的活动，以此来促进消费。那么中秋节商场活动方案怎么策划呢?以下是小编为大家准备的中秋节商场活动策划书，欢迎大家前来参阅。

#### 一、活动目的

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。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。

#### 二、活动时间

20xx年xx月xx日——xx月xx日

#### 三、活动主题

同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩

#### 四、活动内容

欢乐中秋，情浓意浓，欢乐在，情浓意更浓

1□20xx年中秋美食节月饼展

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。

## 2□20xx年滋补保健品

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。

## 3□20xx年名酒名特产荟萃展

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。)

## 4、送情意，中秋礼上礼

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)

## 五、活动配合

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。

## 六、广告制作

制作页面为大4k□8p□费用约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

### 一、促销目的

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。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20xxml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：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松

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xx月xx日——xx月xx日)，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，时间为活动期间，每天播出16次，15秒/次。

## 2、购物指南

在商场的“购物指南”上，积极推出各类的促销信息。

## 3、店内广播

从卖场的上午开业到打烊，每隔两个小时就播一次相关促销信息的广播。

## 4、卖场布置

### (1) 场外

a□在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传；

b□在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势；

c□在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅；

d□在入口，挂“购物广场 禧中秋”的横幅。

### (2) 场内

a□在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛；

b□整个卖场的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗；

d□月饼区的上空挂大红灯笼。



## 5、其他支持

保健品进行让利15%的特价销售。

团体购满3000元或购买月饼数量达20盒，可享受免费送货。

## 四、促销费用

媒体广告费：1、2万元

可口可乐系列赠品：6万

场内、场外的布置费：0、6万

月饼费用：6万

共计：13、8万人民币

## 五、具体作业

1、交通频道的15秒广告，由公司委托广告制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容；预定在xx月xx日完成。

2、购物指南由采购部负责拟出商品清单，市场部负责与\*\*晚报印刷厂联系制作；具体见该期的制作时间安排。

3、场内广播的广播稿由市场部来提供，共三份促销广播稿，每份均应提前两天交到广播室。

4、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置在8月18日完成。

5、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取500元以上的促

销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月5日前完成相关计划。

6、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于xx月xx日前完成。

7、防损部负责卖场防损及防盗工作。

8、生鲜部负责自制精美月饼的制作。

## 六、注意事项

2、若在交通频道上的宣传不能达到效果时，可选择在报纸等其他媒体上进行补充宣传；

3、市场部应进行严格的跟踪，对出现的任何异样及时进行纠正。

4、店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

## 一、活动时间

xx月xx日—xx月xx日

## 二、活动目的

超市在这美好的秋季与您相约[]xx月xx日“花好月圆人团圆、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。

## 三、活动主题

花好月圆人团圆 送礼喜连连

## 四、 卖场陈设

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。

## 五、 活动内容

一次性购物满60元，可抽“仲秋礼券”1张，120元2张，单张小票最多限3张；

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵5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5元、3元、2元使用。(此券限活动期间使用)；已买断的酒为使用品牌。

a 类保健品或酒 此券可抵2元

类保健品或酒 此券可抵3元

c 类保健品或酒 此券可抵5元

## 六、 注意事项

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。
- 7、 兑奖时间□XX月XX日——XX月XX日

## 中秋节商场活动策划方案篇四

通过月饼的大量陈设和新颖的设计布局，会吸引顾客的购买欲望，从而制造人气，带动整个食品区乃至商场的整体销售。

9月12日——9月28日

商场二楼

- 1、 策划部在9月11日之前设计制作大型月饼精美堆头。并在堆头周围陈设传统文化氛围浓厚的现场宣传设施。
- 2、 采购部、超市部有计划地陈列各种品牌月饼，保证货源充足、品类丰富。
- 3、 服务中心在活动期间播放关于中秋节的播音问候和传说、由来等内容。

制造富有地域特色和民族语言文化的噱头，吸引消费者注意力，唤起消费者的家园意识，丰富我商场的文化营销模式，着力营造“眼球经济”，带动消费市场的发展。同时提高商场亲和力，塑造企业品牌形象。

9月10日、17日、24日晚7：30

## 商场舞台

1□20xx年9月1日服务中心开始接受报名登记。报名者需年满10周岁，性别不限。报名无须购物。报名者需事先接受服务中心方言调查，测试合格即可报名。

2、参与者无须购物，必须在现场比赛表演时，用纯正家乡方言朗诵经典白话散文或者诗歌一首(字数在500字以内)。散文、诗歌内容由我商场统一提供。

3、我商场组织5人评委小组，在当日比赛现场进行参赛人员打分。设置：“最震撼效果奖”、“最具创意奖”、“最具潜质新人奖”、“最绘声绘色奖”。分别颁发荣誉证书一本、奖金200元(购物券)。其余未中奖选手给予纪念品。

4、报名人员以一些具有代表性地域方言为主，如东北话、湖南话、四川话、河南话、陕西话、广东话、客家话、云南话等第。可以当场报名参赛，商场内部员工可以参加。

举办提高客单价的活动，给予顾客真正的实惠，提高顾客忠诚度，有力拉动百货区和超市区销售。把真正的实惠给到顾客手中，这是最直接、最简单也是最有效的营销方法。

9月1日—9月9日

## 商场大堂

顾客不能享受累积优惠换购。只能在现有的基础限制内进行换购。

2、百货部负责专柜部分商户的活动期间销售额扣点洽谈，一般在5—10个点为宜，并对营业员进行针对性活动宣传培训，做例会现场抽调问答，保证活动普及面。

3、采购部负责换购商品的赠品洽谈和货源供应。收银部负责换购商品的现场收银。

防损部负责活动现场的秩序维护。服务中心负责活动的播音宣传。

举办提高客单价的活动，给我商场的主要消费对象——外来人群以节日问候，提高我商场的亲和感，带动整体销售。

9月21日——9月26日

服务中心

1、顾客在金港湾任何区域消费满100元及100元以上，即可凭单张电脑小票在服务中心领取精装月饼一份(2个)。

2、电脑小票不可累积，当天有效，一张小票只能参加一次月饼兑换。

3、采购部保证月饼赠品数量并且保证质量。

4、百货部、收银部、超市部负责一线人员西瓜派送的活动须知的顾客主动宣传。

制造新闻噱头，使之成为本地中秋节活动的一大看点。

9月15——28日

商场一楼中庭

1、采购部联络商户免费赞助，制造特大月饼一只。直径在1.8米左右，内装数百小月饼。注明制造商品品牌名称或者我商场名称，放置在一楼中庭显要位置。在9月14日完成。

2、策划部制作一个专门的玻璃展柜，负责大月饼的广告宣传

与月饼由来等等节日内容，并安排在中秋节当晚在广场舞台上分给顾客食用，并穿插游戏和小型演出。

3、防损部负责大粽子的陈列安全维护和分食活动现场秩序。

提高内部员工士气和归属感，类似的放松活动也有助于提高工作积极性，让顾客看到我们企业的活力和内部文化、企业面貌。

9月28日晚上23:00——0:30周二

## 广场舞台

1、策划部在9月26日之前向各部门征集节目并认真排练，内容包括演唱、舞蹈、朗诵、讲笑话等形式。每个部门提供节目不得少于一个。

2、活动期间，采购、食品、生鲜等相关部门准备足量的饮料、啤酒、食品等praty消费用品放置在舞台边的桌子上，各部门员工都可以在活动现场饮用消遣。

3、防损部将活动现场用围栏围起，所有的休闲椅放置其中，供内部人员使用。

4、人事部现场发放月饼。并全部员工一起分享“月饼之王”。

5、策划部准备足量的卡拉ok碟片，并调试好音响系统，准备背投电视和小电视，供内部员工现场演唱用。

6、人事部给9月份过生日的员工现场在舞台上发贺礼，生鲜部提供大蛋糕一只现场祝贺，由总经理现场致辞，向大家表示节日的问候和长期的辛苦工作表示慰问。

7、活动期间顾客也可以适当参加表演。

推广婚纱摄影专柜形象与销售，提高整体销售额。

9月19日——30日

商场摄影专柜

- 1、活动期间，顾客在3、4楼百货区购物满98元，即可到一楼钟爱一生(巴黎春天)摄影专柜享受“5a超值省钱专案”活动。
- 2、活动内容包括免费赠送移动挂画、1元拍婚纱照、婚礼免费服务项目。
- 3、服务质量需百货部严密监督，避免欺骗行为和顾客投诉。
- 4、具体活动内容操作由钟爱一生(巴黎春天)摄影专柜实施操作。专柜老板自行设计详细dm发放，印刷费用由专柜负担。

拉动销售，汇聚人气，展示员工风采。

9月29日晚

一楼中庭或广场

- 1、9月10日，挑选内部符合身高和气质条件的女员工8名以及适量男员工，组成“金港湾宝贝”团体，策划部聘请具备专业素质的人员进行台步训练和礼仪培训，并申请公司给予每人每月50元购物券的职位津贴，在今后的营销活动中均可借调“金港湾宝贝”进行专项推广活动以及服装品牌推广秀活动演出。
- 2、百货部负责向巴黎春天征求婚纱服装及化装配合。现场舞台将会向顾客展示其品牌形象。
- 3、防损部负责活动现场安全秩序维护



继续用传播传统文化的方式，使顾客在享受物质文明的同时，精神生活也得到满足。

9月25、26日、27日

西瓜街区域、服务中心

1、客无须购物即可参加猜谜活动，每人最多限制参加一条猜谜。内部人员不得参与。

2、活动期间，策划部每天制作纸条灯谜300条(毛笔书写)，在月饼街堆头的顶篷上张贴陈列，顾客如果要猜某条灯谜，只需记住字谜号码，到服务中心说出答案即可。如正确，即可获得小礼物，错误则没有礼物。猜中纸条灯谜奖品：礼品一份。

1、车身条幅10面楼体大条幅一面

2、9月23——27日晚间桥头电视台主题广告播放

3、彩色dm快讯2期。各20000份(4p分三个活动时期在大门口派发即可)

## 中秋节商场活动策划方案篇五

中秋节快要到了，下面小编为大家带来了商场中秋节活动策划方案，欢迎阅读参考。

一、活动主题：欢乐中秋购物节 兴隆天天抽大奖

二、活动时间：9月9日——9月18日(10天)

三、主要活动：

## 活动一：购物50元，天天循环抽大奖

1、活动时间：9月9日—9月18日

2、活动内容：活动期间，顾客在本站购物累计50元，即可凭信誉卡换取奖券一张，100元换两张，依此类推，多买多换，中秋节抽奖活动方案。顾客凭奖券可参加每日晚6点举行的循环大抽奖。一张奖券，多次中奖机会。

3、奖项设置：

一等奖：三洋全自动洗衣机一台，每天10台，10天共100台。

二等奖：美的电磁炉一台，每天20台，10天共200台。

纪念奖：立白桶装洗衣粉一台，每天100桶，10天共1000桶。

4、中奖者自中奖之日起3日内领奖有效。

5、中大奖者须缴纳20%的个人所得税，兴隆商城代收代缴。

6、本次活动最终解释权归兴隆商城所有。

## 活动二：中秋月饼节

1、国饼十佳礼盒：北京稻香村、北京好利来、上海杏花楼、西安米旗、广州酒家、广州莲香楼、中山百威、成都天伦、新疆麦趣儿、香港荣华十大品牌月饼汇聚其中，买一盒就可以尝到全国十种名优品牌月饼，规划方案《中秋节抽奖活动方案》（）。

3、9月8日晚6点，“欢乐中秋购物节”隆重开幕式。

4、9月18日晚18：30——20：30“中秋之夜”大型歌舞晚会。

5、9月9日至9月17日名优月饼厂商大型露演及专场演出。

6、河蟹展、名烟名酒展、水果展

活动三：相关促销活动：

教师节百货商场送好礼。

- 新婚大行动——婚庆家电月、金店、男女装、床品婚庆献厚礼。

- 9月9日兴隆鞋城99元=200元购鞋大行动。

- 秋装全面上市。

二、活动时间：9月14日至9月15日

三、中秋节策划方案——活动目的.： 借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

四、中秋节策划方案——活动主题： 庆中秋，迎国庆，送大礼！

五、活动口号：略 六、中秋节活动方案——场景布置：

(一)、场外布置： 大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；外墙悬挂巨幅：宽：高=10\*13m□ 宣传活动内容；在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)、场内布置：

1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

- 2、在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈);
- 4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼;宫廷灯笼300个。
- 5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面);吊旗1000张。
- 6、楼梯护栏以金黄色绒布围边,同时加强对电梯口布置。
- 7、中厅中央吊一个大型(2、5米宽)的灯笼(用kt板制做),在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”,在从再加上其它的装饰物。

## 七、中秋节活动方案——宣传策略

1□dm海报宣传(具体操作明细见附表);

2、电视媒体宣传:

a□宣传内容:月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容;

b□时间:9月20日26日;

c□费用收取:

d□宣传形式:动画图片加文字。

3、场外巨幅、展板宣传;

4、场内播音宣传;

5、社区各人流密集处以小条幅宣传,内容□“xx购物广场祝全

市人民中秋节快乐;中秋大宗购物热线: \*\*”

八、活动策略:

活动一、购物满20留住快乐瞬间

活动时间: 9月1--9月30日

活动内容: 一次性在本商场购物满20元以上可凭电脑小票在商场入口处靓新新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置: 随便你定