

重阳节的促销方案(优质9篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

重阳节的促销方案篇一

重阳节，也叫“老人节”。是继“中秋节”之后的另一大中国传统节日。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。今年的重阳节在xx月16日，正处“十一”黄金周和十二月份两个旺季中间，餐厅酒店以此进行主题促销，不仅可以有效避免旺季前后的影响，还可以有效带动淡季的销售额。同时，本着“旺季做强，淡季做大”的原则，还可以借此加强餐饮企业形象力的提升。

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人送上温馨送上健康

20xx年xx月18—21日

- 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—xx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。

活动一

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。

活动二

- 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。

活动三

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xx人），额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

- 1、硬广：晚报周三xx半彩，快报周四半版彩
- 2、软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文

重阳节的促销方案篇二

- 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

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

a□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）

b□满80周岁老人可获得健康老人礼品一份。

c□生日为10月14日（重阳节）的60周岁以上老人可获得幸运

老人礼品一份。

□b□c活动联系一家厂方联合举行，时间可定在重阳节当天晚上，穿插在歌舞表演时进行)

5、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）

1、广告费

电视台：10月8日—10月13日，3500元

电视报：一期□20xx元

dm□一期，8000元

晚报：一期□20xx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。

重阳节的促销方案篇三

重阳节即将来临，有效开展酒店节假日期间的销售工作，提高酒店效益，现结合酒店的实际情况和响应国家的.系列纪念活动、传统民俗等，特制定20xx年重阳节促销方案。

欢聚重阳

20xx年10月xx日x10月xx日

（一）客房

- 1、每天入驻酒店的现付散客前10名可享受没间每晚300元的特价优惠（仅限于标准间）。
- 2、活动期间凡是按门市散客价格标准间568元、单间569元、豪间720元、套房880元入驻的客人，可延房至14:00，送自助餐券1张。
- 3、活动期间以散客价入驻并且连续三天以上者，送红酒1瓶，与条款2不冲突。

（二）餐厅

- 1、活动期间在二楼广源伊品餐厅自助餐厅用餐可享受68元/位特价优惠，每天晚上前5名关注并扫二维码的客人可免费享受自助餐。
- 2、活动期间，散客零点午市可享受菜金7.8折优惠（不含酒水、海鲜、特价菜）。
- 3、活动期间如果用餐客人生日可凭身份证领取1张免费自助餐餐券。包厢享受菜金7.5折优惠（不含酒水、海鲜、特价菜），另赠送长寿面、果盘、红酒1瓶。
- 4、活动期间推出大闸蟹特价每只78元。
- 5、活动期间凡在包厢用餐客人消费满1000元赠送二楼自助餐券1张，以此类推。

6、重阳节当天午市凡在包厢有60岁老人用餐均可打5折，（海鲜、酒水除外）现付客人。

1、由综办做好重阳节微信平台的宣传活动，营销、餐饮、前厅部等做好美团网的积极宣传推广及新老客户拜访、短信群发问候祝福，使用适当的语言，主要介绍酒店最新活动。

2、酒店内部以前厅、餐饮和营销部为主，以部门为单位组织在广大员工中开展宣传推广活动，其他部门员工须知酒店的这些活动，并带动员工做到全员营销。

3、在酒店所有可以宣传本次活动的地方，进行活动宣传，如：前门后led显示频，二楼及包厢电视的宣传等。

1、此活动只限适用于散客散点客人，会议，婚宴，团队客人不予享受；

2、所有优惠活动不能同时享用！

3、享受活动期间优惠的不予开具发票！

重阳节的促销方案篇四

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人，送上温馨，送上健康

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-xx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。

活动一

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。

活动二

- 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。

活动三

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。

活动四、“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

1. 硬广：. 晚报周三10半彩，快报周四半版彩
2. 软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文

重阳节的促销方案篇五

xx医药益生堂、庆云、郭店、斜桥四家门店人员目前面临的共同问题是客户群不足，在当地影响力不够大；除益生堂药店外，其他药店均处于亏损状态；除益生堂外，其他药店普遍士气不高或者素质偏差，缺乏营销意识；在品种结构方面或者员工对品种结构调整的认识方面。

因此，本次活动侧重在塑造企业温情形象，同时，通过让利等形式，让顾客来门店体验我们服务水平的提高和品种结构的调整，增加我们的客流总量。也借此机会，对员工进行一次全面培训，提高营销水平和促销意识。

针对以上要求，特制定本活动策划方案。

时间□xx年xx月xx日

主题：“健康久久、欢乐重阳”

1、来就送，温情鸡蛋送老人。

活动期间，凡年满65周岁的老人，凭本人身份证原件(其他证件无效)，来活动门店填写健康档案的，即奉送温情鸡蛋两枚，并可享受免费健康咨询。

2、百样礼品任你猜！

活动期间，凡购物金额超过18元者，凭小票可参加“百样礼品任你猜”活动。活动规则在摸奖箱中摸出一张纸条，上面写的是什么礼品，就送您什么礼品，并将小票和礼品纸条进行公示。每天限100名。参加本活动需收回小票。主要礼品包括六年根红参或燕窝等。

3、超值换购

在享受其他优惠的基础上，

每购物满18元，加1元，换雪肤莱面贴膜(海洋冰泉醒肤型)1贴，

每购物满28元，加5元，换500ml美露华植物润肤洗手液1瓶，

上述金额可多张小票累计。换购时，不收回小票，仅在小票上进行标识，不影响参加其他活动。

4、十分低价卖

每天上午10点后，每整点后十分钟，对部分心脑血管、感冒用药按照超低价销售。十分低价卖商品见dm单目录。本环节商品不享受其他优惠。

5、多购多实惠

全场参茸、滋补用品、日化用品多购多实惠，购买第二件一折起惊喜价酬宾。本环节商品不享受其他优惠。

6、全场家用医疗器械八折起。

7、免费测血糖、血压，免费用药咨询。

重阳节的促销方案篇六

20xx年10月18—21日

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—xx商场赏菊会”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. 卖场内张贴重阳节主题吊旗。

4. 在各楼层显著位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

(一)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。

(二)活动内容

1. “情暖金秋”老年服饰特卖场

活动期间，在一层共享空间设置老年服饰特卖场。

2. “欢乐九月九，好戏天天有”戏院专场演出

商场附设戏院在活动期间每天推出一场精彩演出，并推出买4赠1的家庭套票优惠，同时向每个定购该套票的家庭赠送1盘小吃。

3. 全场举办“购物重阳节，好戏送不停”活动

活动期间在商场购物，百货类满300元，黄金类满100元的顾客，可获赠戏院精彩演出戏票1张；百货类满600元，黄金类满2000元的顾客，可获赠戏票2张，以此类推。

4. 保健用品、珠宝首饰“购物送福”

在保健用品、珠宝首饰卖场推出开展“购物送福”活动，即

活动期间在商场购买保健用品、珠宝首饰的顾客都将获赠一枚平安符或中国结，以求为到本商场购物的每位顾客及其家庭带来一份平安、吉祥。

5. 免费快递邮寄，贴心服务

商场继续提供以往的优良贴心服务，在卖场购物满600元，即可获赠免费快递服务，不足600元，按市场价格交快递费，也可获得代为快递的服务。为父母身在外地的子女传递重阳爱心。（此政策与第三项政策不可同时享受）

菊品为尚，师德崇高——九九重阳赏菊书画会

活动办法：

1) 重阳节当日，邀请30名本市退休老教师中的书画爱好者观赏卖场内展出的名贵菊花，并在八楼顾客接待室现场泼墨，写菊画菊，书画作品评出一二三等奖，为所有参赛者发放奖品和参与礼品，所有书画作品在卖场展示一周。

2) 在30名退休老教师中选择9位热心老教师担任商场的“诚信监督员”，监督卖场的诚信经营状况。

该活动一方面沿袭了重阳节登高赏菊的传统，另一方面也展现了商场“尊师重道，以文兴商”的企业形象。

1硬广：晚报周三10半彩，快报周四半版彩。

2软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文。

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。

重阳节的促销方案篇七

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。

活动时间：重阳节当日

活动方案：

凡在重阳节当天，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。

凡在重阳节当日的子女陪同父母到商城购物，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)。

组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

重阳节当日凡到我商城年龄在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。

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。

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。

菊品为尚，情浓重阳。

促销活动时间为重阳节前后九天。

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。

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情——珍重阳节主题联谊会

备选主题：

九九重阳节，康圣一日游

人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

2、通过在联谊会现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。

3、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

10月26日之前（10月26日重阳节）

主要邀约子女不在身边的顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们现场购买的重要因素。

四、活动重点环节、卖点及亮点

1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。（九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗）

2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。

3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；

- 4、吃重阳糕或蛋糕；
- 5、现场促销政策非常优厚；（“敬老套餐”各公司自定）
- 6、购货顾客均可参与现场抽奖。
- 7、诗词游戏；（有奖问答）

1、在原开会条幅的基础上，会场悬挂中秋节条幅：

“九九重阳享健康，人间百善孝为先”

“父爱如山，母爱如水，一珍健康天下父母”

开场前：循环播放《开场短片》

8：30—8：50：主持人上场，介绍活动主题，介绍重阳节的传说、来历

8：50—8：55：共饮菊花酒或菊花茶

8：55—9：00：员工表演

9：00—9：20：诗词游戏

9：20—9：35放映《核酸专题片》

9：35—9：45：播放《媒体证明》短片（任选“东方时空”、“焦点访谈”、“时空连线”其一）

9：45—9：50：保健操（让老年朋友活动一下筋骨）

9：50—10：00：播放《老顾客访谈》短片

10：00—10：15：吃重阳糕或蛋糕

10: 15—10: 20: 主持人宣布促销政策

10: 20—11: 30检测、促销、抽奖、颁奖

各地区根据本地区实际情况、顾客的需求情况，自行设计抽奖奖品。可以是公司的产品，也可以是日常实用的产品。主要目的是为了吸引顾客的购买率和宣传公司的新产品。

1、工作人员统一工装。

2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。

5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。

6、会场纪律由会场总监负责监督记录。

重阳节的促销方案篇八

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。

20xx年10月2日

一、关爱老人送温暖

特价销售保暖衣，凡在10月2日-5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2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

广告制作版面

1、喷绘重阳节的来历

2、制作活动内容版面。

九九重阳，美发店亲情回赠

重阳节的促销方案篇九

重阳节，又称“踏秋”，汉族传统节日。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。每年的`农历九月初九日，也是中国传统四大祭祖的节日。重阳节早在战国时期就已经形成，到了唐代，重阳被正式定为民间的节日，此后历朝历代沿袭至今。

20xx.10.x.星期日(晚自助餐18:00---21:00)

xx大酒店金海湾西餐厅。

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）。