

最新超市中秋节促销方案(精选10篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

超市中秋节促销方案篇一

下面是由本站为大家整理的超市中秋促销方案，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：超市中秋节促销方案

一、活动目的：同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

二、活动主题：月舞中秋、缘聚大商

三、广告词：

月圆金色中秋、佳节好礼相赠

花好月圆、大商情深

月明如水、大商如家

佳节共赏月如水、大商献礼表真情

四、活动时间□x月xx日周日周二

五、商场超市中秋促销活动内容：

大厦盛宴山城、尽享中秋美味

请食品业种全力联系供应商主推知名月饼如、好利来、阿美莉卡、康富月饼等著名品种，全力推出各种风格的月饼包括京式、广式、苏式、台式、滇式、港式、潮式、徽式、桂花等月饼；口味要含盖甜味、咸味、咸甜味、麻辣味等；五仁、豆沙、冰糖、黑芝麻、火腿等馅料要齐备。同时对月饼礼盒、名烟名酒名茶进行强力推荐(建议各品类中找出一款做超低价，吸引消费)。中秋也有吃桂花糕、饮桂花酒、吃桂花鸭的习俗，食品业种可考虑引入此类特色食品满足不同需求。

同时建议公司发动全员广泛联系大宗团购，团购额在5000元以上、或两个以上单位购买且超过4000元的设立逐级奖励办法。食品业种务必将中秋节气氛强势烘托出来，建议形成中秋食品一条街。商品要琳琅满目、选择要多种多样，要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、全面的购物新感觉。

2、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺。本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品。要求以上穿品业种各自至少推出20个知名品种的上市新品，作为本次活动的主打商品。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌的火爆上市，同时针对夏季内衣开展底价特卖会，全场劲甩，营销部将在dm广告重点宣传。会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠2折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

同时作好9月中旬家电节的备货准备，将家电节做成全城轰动的大活动。如考虑一起做中秋促销方案另附。

4、家居、床品业种：床品业种主推秋冬款品牌床品，全场开

展时尚床品购物节、针对十月结婚的情侣提供附加服务。如婚纱照、订婚车、婚庆礼仪、典礼酒店、出行旅游都可享受超低折扣。同时与新进供应商洽谈有无做打品牌、占市场的意向，可推出特价商品用以吸引消费者，营销给予重点宣传。同时夏季商品开始特价销售，也可考虑推出xx品牌的特卖会或几家联合的大型特卖会。

5、会员活动：(1)教师凭教师证免费领取大商会员卡。(2)教师凭教师证持会员卡购物双倍积分。(3)活动期间累计购物前20名且卡内积分超过200分的会员赠奥运珍品挂件一个。

6、浓情xx大厦、礼献中秋

活动期间累计购穿品满300元送xx品牌特制月饼一份，以此类推多买多送。持教师证加送红酒一瓶。

六、商场超市中秋促销活动要求：

1. 本次活动迎合中秋主题，以食品业种为主，请食品业种落实好商品。紧抓今年月饼类食品的趋势，引进各种品牌、各种口味的月饼，同时关注相关商品作成大规模、大声势的促销活动。

2. 各穿品业种认真落实商品。折度必须落实到位，参加的商品必须为主品牌、颜色款式务必新颖。

3、商品信息请于8月28日14：00前上报，上报商品突出重点，有针对性。

七、中秋促销广告宣传：

1□□xx日报》9月1日-3日、8日-10日每天名片大

2□□xx晚报》9月11日13日每天彩色封底名片大广告。

3□□xx广播电视报》9月3日、10日彩色通栏。

4□□xx日报》9月8日黑白通栏。

5、电台、电视台9月月1日连续播出。

6、正门小幅商品信息喷绘。

7、商场天棚吊旗1000张(建议购买宫灯，每年都可以用且商场气氛突出)。

8、将食品业种美食kt板门加以改动，制作成中秋食品一条街

9、正门led9月1日播放。

篇二：超市中秋节促销方案

活动主题：喜迎中秋节、欢度中秋节

活动内容：

一. 中秋月饼大展销

活动方式：

1. 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。

可以按月饼馅划分陈列区域，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。

2. 推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元….

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3. 现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

二. “把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。
2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。
3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

三. 月圆“十分”大抢购

活动时间：***

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，

即抢购时间开始。

操作说明：

*事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

*注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

*此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

四. 喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

*可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

*最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

五. 特别服务措施:

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

4. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要:

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

篇三：超市中秋节促销方案

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2000ml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(9、3——9、12)，在卖场凡购满300元者，均可获赠一盒精美月饼(价值20元/盒)。

4、在9月10日的“教师节”，进行面向教师的促销：凡9月9—10日两天在**购物与消费的教师，凭教师证可领取一份精美月饼或礼品(价值20元左右的)。

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8、17—9、12，每天播出16次，15秒/次。

2、购物指南

在9、1——9、13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8月报16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8月10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。

篇四：超市中秋节促销方案

一、前奏

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和xx年一样，中秋节(9月14日)和国庆节(10月1日)相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋、国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆欢度中秋”

三、活动时间□20xx.09.07—20xx.10.5

四、活动目的：

3)通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通;扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

- 1) 喜迎国庆欢度中秋
- 2) 月圆中秋情系全鑫
- 3) 情满月圆举国同庆
- 4) 中秋佳节全鑫浓您家乡情!
- 5) 中秋合家欢佳节大献礼
- 6) 望月怀远花好月圆
- 7) 每逢佳节倍思亲全鑫为您送温情
- 8) 礼情款款欢度佳节
- 9) 热烈庆祝中华人民共和国成立59周年!
- 10) 品质、服务、物有所值!
- 11) 关爱社区居民共建温馨家园

七、活动布置与宣传

(一)场内外布置

1、场外：

2)展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 大门口上方悬挂大红灯笼。

2、场内：

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；(备选)

4) 手工吊pop在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

5) 全场悬挂纸红灯笼布置卖场，制作“月饼一条街”宣传牌，突显传统的特色，美化购物环境，(有月饼供应商提供)

(二) 活动宣传

1、海报2期：

第一期：中秋1期dm时间9月7日—9月14日 a4 4p彩色；

第三期：国庆节dm时间9月24日—10月5日 a3 12p彩色。

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出“月饼一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5 dm刊广告：2期。

6、电视广告：3期，宣传中秋月饼促销信息。

篇五：超市中秋节促销方案

中心主题：中秋满眼，健康味道在蔓延！

美国营销专家菲利普·科特勒曾把人们的消费行为大体分为三个阶段：第一是量的消费阶段，第二是质的消费阶段，第三是感情的`消费阶段。进入21世纪，人们消费总体层次和构成向高层化、舒适化、感性化方向发展，人们消费需求亦日趋差异化、多样化、个性化、情绪化，更加注重个性的张扬和精神的愉悦，“情绪价值”消费观愈发明显，“机能价值”消费观日趋弱化，情感营销成为树立企业形象、塑造品牌美誉度、拓展市场的新生利器。超市经营亦概莫如此。

一. 活动目的

自从非典和禽流感之后，人们又重拾起了“家人，健康，生命”等词汇，消费者对商品的质量更加关注，对消费者的维权意识从来没有象今天这样“斤斤计较”。某超市把“创造顾客需求”做为企业经营理念，自然是要在“需求”上下足工夫。

在本次促销活动中企业从商品的进货开始，首先是由相关产品的供应商和生产商对消费者做出承诺(主要以一些相关的平面广告和店内pop做宣传)。其次是店内的一系列主题性促销活动，比如1. 是从商品上，通过“美味早餐””绿色浓情”系列主题性活动为顾客在购物中当个好参谋，引导消费，提高本店的价格和质量形象。2. 是从细节服务上，某超市在本市开有三间连锁店，直接对手是一家拥有11间连锁店的本地民营超市。所以可以通过“商品外买”来扩大消费群体，寻找潜在消费者。

借助9.10教师节和仲秋节，把本次活动定位于“感情促销”，为消费者创造需求，以此宣传企业文化，寻找企业经营的差异化，最终提升顾客的忠诚度。

二. 活动时间

第一阶段9月8日——9月10日

第二阶段9月24日——9月29日

三. 活动内容

中心主题：中秋满眼，健康味道在蔓延！

主题一：绿色浓情

1. 选取卖场内部分或全部带有“绿色食品标志”的商品作为特价目标性商品进行集中促销。

2. 对蔬菜区和水果区联合当地国家有关卫生部门进行现场检疫并做以相关认证标记。

主题二：放心好礼寄相思！

(1)活动地点：超市中心展厅

(2)活动方式：

a.首先是超市企划部在前期促销宣传中，要对参加展销和现场制作的供应或生产者对商品质量的承诺做以平面广告宣传。

b.对所有参加制作月饼的工作人员必须进行严格卫生要求。

c.现场设有三个小型制作台，让购物体验制作乐趣，对参与制作的顾客给予物质鼓励(奖品由厂家提供)

四. 宣传方式

(1)专为此主题性促销活动的特价牌1000个

(2) 当地三家报纸，平面广告50万份

(3) 店内pop海报5万份

五. 活动预算费用

报纸广告5万元；

店内各式pop五万元；

相关部门的协调费用5000元；

“外买车”费用3000元；

其他费用5000元；合计共163000元

六，销售预计

月饼销售预计将比去年同期增加20%

其他商品预计将比去年同期销售额增加50%

中秋佳节庆团圆，这天家家户户都会吃月饼，赏月亮。也是各行的一个促销旺季，一个好的促销活动方案，可以给营销工作带来很大的作用。我们特地准备了中秋节活动方案策划供参考。

篇六：超市中秋节促销方案

推出“优质服务月”活动，提供月饼免费包装服务、月饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

促销商品要求

1、月饼要求：

- 2) 要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。
- 3) 8月25日前完成月饼礼篮一条街。

2、礼篮要求：

- 1) 本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。
- 2) 指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。
- 3) 空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。
- 4) 自选礼篮商品价值200元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

- 1) 主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。
- 2) 主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“月饼、礼篮”一条街当中。
- 3) 烟酒促销商品：长城红、人头马、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王, 好日子等品牌商品。

4、冲饮、保健品、茶叶

- 1) 冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。
- 2) 建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

5、糖果、饼干、水奶

2)、南北干货，多选礼品装多推介

3)、粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

4)、日用、家杂、调味品正常特价

5)水果要求：季节水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提；做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、李、黑美人西瓜、香蕉等；(以上水果可不做特价或做少量特价)生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量；门店要加强礼篮水果的验收。生鲜部负责准备水果礼袋和水果礼盒。

6、其他生鲜商品要求：

2)三鸟、水产需有特价支持。

促销活动

气氛装饰及企业文化部份

月饼一条街

促销时间：9.15——9.28

活动内容：

各店组织月饼一条街，进行气氛布置。

1操作指引：

月饼一条街位置由店内自选。

制作大型喷绘画多幅，置于大门口及卖场须装饰地方。

各门店月饼一条街入口处放置拱门一个，拱门的设计与制作由企划部负责。

月饼一条街上空悬挂中秋pop□两边钢丝上悬挂灯笼，。每个堆头上空用彩带拉成交*彩结。

气球若干，组成图案，吊在天花上。(或有企划部拟定多种方案予以参考)

特别说明：店主管根据现场面积大小，组织月饼一条街或堆头陈列。

花好月圆喜临门

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

由企划部联系为各店联系邮政邮寄快递服务与联系制作“喜”袋

各服务台还可为获赠“喜”袋的顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)

书写该活动指引pop在服务台及月饼一条街明显位置悬挂张贴

计划确定后企划部向门店提供邮政代理服务操作指引

l操作指引：

符合条件的顾客凭小票到服务台可获赠喜袋一个

服务台人员为顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)

收银员注意提醒顾客有此活动。

各店注意顾客邮寄商品范围不得超出邮局规定范围。

团购送现金

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

活动期间，团购客户，可按购买金额送现金。

1操作指引：

团购客户赠送现金金额比例由采购部提供，并由采购部出操作指引。

散装月饼和盒装月饼均可赠送。

顾客凭电脑小票到服务台领取现金。

服务台设立登记本进行登记，具体操作办法由财务部出。

收银员在顾客付款时，必须进行提醒。

意外惊喜剪剪剪

从中秋第一期dm快讯至国庆档dm快讯的三期中主推以印花形式优惠顾客. 详细操作分解请参阅8月促销企划案。

活动内容：

采购部提供20个低价商品作为印花商品进行促销

企划组根据印花商品清单制作邮票式手招单张(或附在dm底面)

顾客剪下印花，并凭印花按优惠价购买指定花商品

活动说明：

印花商品正常陈列

采购部提供印花商品清单

端午节商场策划方案

超市中秋节促销方案篇二

活动内容：

一. 中秋月饼大展销

活动方式：

1. 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。

可以按月饼馅划分陈列区域，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。

2. 推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元….

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买

月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3. 现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

二. “把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。
2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。
3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

三. 月圆“十分”大抢购

活动时间：***

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

*事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

*注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

*此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

四. 喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

*可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

*最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

五. 特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

4. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

篇三：超市中秋节促销方案

超市中秋节促销方案篇三

推出“优质服务月”活动，提供月饼免费包装服务、月饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

促销商品要求

1、 月饼要求：

- 2) 要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。
- 3) 8月25日前完成月饼礼篮一条街。

2、 礼篮要求：

- 1) 本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。
- 2) 指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。
- 3) 空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。
- 4) 自选礼篮商品价值200元以上可免费赠送10元礼篮。

3、 烟酒要求：

- 1) 主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。
- 2) 主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“月饼、礼篮”一条街当中。
- 3) 烟酒促销商品：长城红、人头马、红塔山、555、中华、玉

溪、芙蓉王,好日子等品牌商品.

4、 冲饮、保健品、茶叶

1)冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。

2)建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

5、 糖果、饼干、水奶

2)、 南北干货，多选礼品装多推介

3)、 粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

4)、 日用、家杂、调味品正常特价

5)水果要求：季节水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提；做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、李、黑美人西瓜、香蕉等；(以上水果可不做特价或做少量特价)生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量；门店要加强礼篮水果的验收。生鲜部负责准备水果礼袋和水果礼盒。

6、其他生鲜商品要求：

2)三鸟、水产需有特价支持。

促销活动

气氛装饰及企业文化部份

月饼 一条街

促销时间：9.15——9.28

活动内容：

各店组织月饼一条街，进行气氛布置。

1 操作指引：

月饼一条街位置由店内自选。

制作大型喷绘画多幅，置于大门口及买场须装饰地方。

各门店月饼一条街入口处放置拱门一个，拱门的设计与制作由企划部负责。

月饼一条街上空悬挂中秋pop□两边钢丝上悬挂灯笼，。每个堆头上空用彩带拉成交*彩结。

气球若干，组成图案，吊在天花上。（或有企划部拟定多种方案予以参考）

特别说明：店主管根据现场面积大小，组织月饼一条街或堆头陈列。

花好月圆 喜 临门

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

由企划部联系为各店联系邮政邮寄快递服务与联系制作“喜”袋

各服务台还可为获赠“喜”袋的顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务（费用顾客自理）

书写该活动指引pop在服务台及月饼一条街明显位置悬挂张贴
计划确定后企划部向门店提供邮政代理服务操作指引

1 操作指引：

符合条件的顾客凭小票到服务台可获赠‘喜’袋一个

服务台人员顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)

收银员注意提醒顾客有此活动。

各店注意顾客邮寄商品范围不得超出邮局规定范围。

团购送现金

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

活动期间，团购客户，可按购买金额送现金。

1 操作指引：

团购客户赠送现金金额比例由采购部提供，并由采购部出操作指引。

散装月饼和盒装月饼均可赠送。

顾客凭电脑小票到服务台领取现金。

服务台设立登记本进行登记，具体操作办法由财务部出。

收银员在顾客付款时，必须进行提醒。

意外惊喜剪剪剪

从中秋第一期dm快讯至国庆档dm快讯的三期中主推以印花形式优惠顾客. 详细操作分解请参阅8月促销企划案。

活动内容：

采购部提供20个低价商品作为印花商品进行促销

企划组根据印花商品清单制作邮票式手招单张(或附在dm底面)

顾客剪下印花，并凭印花按优惠价购买指定花商品

活动说明：

印花商品正常陈列

采购部提供印花商品清单

超市中秋节促销方案篇四

为了确保工作或事情有序地进行，常常需要提前进行细致的方案准备工作，方案是在案前得出的方法计划。那么什么样的方案才是好的呢？下面是小编帮大家整理的超市中秋节促销方案，欢迎大家分享。

同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

月舞中秋、缘聚大商

月圆金色中秋、佳节好礼相赠

花好月圆、大商情深

月明如水、大商如家

佳节共赏月如水、大商献礼表真情

x月x日周日周二

1□xx大厦盛宴山城、尽享中秋美味

请食品业种全力联系供应商主推知名月饼如、好利来、阿美莉卡、康富月饼等著名品种，全力推出各种风格的月饼包括京式、广式、苏式、台式、滇式、港式、潮式、徽式、桂花等月饼；口味要含盖甜味、咸味、咸甜味、麻辣味等；五仁、豆沙、冰糖、黑芝麻、火腿等馅料要齐备。同时对月饼礼盒、名烟名酒名茶进行强力推荐（建议各品类中找出一款做超低价，吸引消费）。中秋也有吃桂花糕、饮桂花酒、吃桂花鸭的习俗，食品业种可考虑引入此类特色食品满足不同需求。

同时建议公司发动全员广泛联系大宗团购，团购额在5000元以上、或两个以上单位购买且超过4000元的设立逐级奖励办法。食品业种务必将中秋节气氛强势烘托出来，建议形成中秋食品一条街。商品要琳琅满目、选择要多种多样，要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、全面的购物新感觉。

2、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺。本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品。要求以上穿品业种各自至少推出20个知名品种的上市新品，作为本次活动的主打商品。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌的火爆上市，同时针对夏季内衣开展底价特卖会，全场劲甩，营销部将在dm广告重点宣传。

会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠2折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

同时作好9月中旬家电节的备货准备，将家电节做成全城轰动的大活动。如考虑一起做中秋促销方案另附。

4、家居、床品业种：床品业种主推秋冬款品牌床品，全场开展时尚床品购物节、针对十月结婚的情侣提供附加服务。如婚纱照、定婚车、婚庆礼仪、典礼酒店、出行旅游都可享受超低折扣。同时与新进供应商洽谈有无做打品牌、占市场的意向，可推出特价商品用以吸引消费者，营销给予重点宣传。同时夏季商品开始特价销售，也可考虑推出xx品牌的特卖会或几家联合的大型特卖会。

5、会员活动：

(1) 教师凭教师证免费领取大商会员卡。

(2) 教师凭教师证持会员卡购物双倍积分。

(3) 活动期间累计购物前20名且卡内积分超过200分的会员赠奥运珍品挂件一个。

6、浓情xx大厦、礼献中秋

活动期间累计购穿品满300元送xx品牌特制月饼一份，以此类推多买多送。持教师证加送红酒一瓶。

1、本次活动迎合中秋主题，以食品业种为主，请食品业种落实好商品。紧抓今年月饼类食品的趋势，引进各种品牌、各种口味的月饼，同时关注相关商品作成大规模、大声势的促销活动。

2、各穿品业种认真落实商品。折度必须落实到位，参加的商品必须为主品牌、颜色款式务必新颖。

3、商品信息请于8月28日14:00前上报，上报商品突出重点，有针对性。

1□□xx日报》9月1日—3日、8日—10日每天名片大

2□□xx晚报》9月11日13日每天彩色封底名片大广告。

3、《广播电视报》9月3日、10日彩色通栏。

4□□xx日报》9月8日黑白通栏。

5、电台、电视台9月月1日连续播出。

6、正门小幅商品信息喷绘。

7、商场天棚吊旗1000张（建议购买宫灯，每年都可以用且商场气氛突出）。

8、将食品业种美食kt板门加以改动，制作成中秋食品一条街

9、正门led9月1日播放。

超市中秋节促销方案篇五

中心主题：中秋满眼，健康味道在蔓延！

美国营销专家菲利普·科特勒曾把人们的消费行为大体分为三个阶段：第一是量的消费阶段，第二是质的消费阶段，第三是感情的消费阶段。进入21世纪，人们消费总体层次和构成向高层化、舒适化、感性化方向发展，人们消费需求亦日

趋差异化、多样化、个性化、情绪化，更加注重个性的张扬和精神的愉悦，“情绪价值”消费观愈发明显，“机能价值”消费观日趋弱化，情感营销成为树立企业形象、塑造品牌美誉度、拓展市场的新生利器。超市经营亦概莫如此。

一. 活动目的

自从非典和禽流感之后，人们又重拾起了“家人，健康，生命”等词汇，消费者对商品的质量更加关注，对消费者的维权意识从来没有象今天这样“斤斤计较”。某超市把“创造顾客需求”做为企业经营理念，自然是要在“需求”上下足工夫。

在本次促销活动中企业从商品的进货开始，首先是由相关产品的供应商和生产商对消费者做出承诺(主要以一些相关的平面广告和店内pop做宣传)。其次是店内的一系列主题性促销活动，比如1.是从商品上，通过“美味早餐”“绿色浓情”系列主题性活动为顾客在购物中当个好参谋，引导消费，提高本店的价格和质量形象。2.是从细节服务上，某超市在本市开有三间连锁店，直接对手是一家拥有11间连锁店的本地民营超市。所以可以通过“商品外买”来扩大消费群体，寻找潜在消费者。

借助9.10教师节和仲秋节，把本次活动定位于“感情促销”，为消费者创造需求，以此宣传企业文化，寻找企业经营的差异化，最终提升顾客的忠诚度。

二. 活动时间

第一阶段9月8日——9月10日

第二阶段9月24日——9月29日

三. 活动内容

中心主题：中秋满眼，健康味道在蔓延！

主题一：绿色浓情

1. 选取卖场内部分或全部带有“绿色食品标志”的商品作为特价目标性商品进行集中促销。
2. 对蔬菜区和水果区联合当地国家有关卫生部门进行现场检疫并做以相关认证标记。

主题二：放心好礼寄相思！

(1) 活动地点：超市中心展厅

(2) 活动方式：

- a. 首先是超市企划部在前期促销宣传中，要对参加展销和现场制作的供应或生产者对商品质量的承诺做以平面广告宣传。
- b. 对所有参加制作月饼的工作人员必须进行严格卫生要求。
- c. 现场设有三个小型制作台，让购物体验制作乐趣，对参与制作的顾客给予物质鼓励(奖品由厂家提供)

四. 宣传方式

- (1) 专为此次主题性促销活动的特价牌1000个
- (2) 当地三家报纸，平面广告50万份
- (3) 店内pop海报5万份

五. 活动预算费用

报纸广告5万元；

店内各式pop五万元；

相关部门的协调费用5000元；

“外买车”费用3000元；

其他费用5000元；合计共163000元

六，销售预计

月饼销售预计将比去年同期增加20%

其他商品预计将比去年同期销售额增加50%

中秋佳节庆团圆，这天家家户户都会吃月饼，赏月亮。也是各行的一个促销旺季，一个好的促销活动方案，可以给营销工作带来很大的作用。我们特地准备了中秋节活动方案策划供参考。

超市中秋节促销方案篇六

中心主题：中秋满眼，健康味道在蔓延！

美国营销专家菲利普·科特勒曾把人们的消费行为大体分为三个阶段：第一是量的消费阶段，第二是质的消费阶段，第三是感情的`消费阶段。进入21世纪，人们消费总体层次和构成向高层化、舒适化、感性化方向发展，人们消费需求亦日趋差异化、多样化、个性化、情绪化，更加注重个性的张扬和精神的愉悦，“情绪价值”消费观愈发明显，“机能价值”消费观日趋弱化，情感营销成为树立企业形象、塑造品牌美誉度、拓展市场的新生利器。超市经营亦概莫如此。

自从非典和禽流感之后，人们又重拾起了“家人，健康，生命”等词汇，消费者对商品的质量更加关注，对消费者的维权意识从来没有象今天这样“斤斤计较”。某超市把“创造顾客需求”做为企业经营理念，自然是要在“需求”上下足工夫。

在本次促销活动中企业从商品的进货开始，首先是由相关产品的供应商和生产商对消费者做出承诺(主要以一些相关的平面广告和店内pop做宣传)。其次是店内的一系列主题性促销活动，比如1.是从商品上，通过“美味早餐”“绿色浓情”系列主题性活动为顾客在购物中当个好参谋，引导消费，提高本店的价格和质量形象。2.是从细节服务上，某超市在本市开有三间连锁店，直接对手是一家拥有11间连锁店的本地民营超市。所以可以通过“商品外买”来扩大消费群体，寻找潜在消费者。

借助9.10教师节和仲秋节，把本次活动定位于“感情促销”，为消费者创造需求，以此宣传企业文化，寻找企业经营的`差异化，最终提升顾客的忠诚度。

第一阶段9月8日——9月10日

第二阶段9月24日——9月29日

中心主题：中秋满眼，健康味道在蔓延！

主题一：绿色浓情

1. 选取卖场内部分或全部带有“绿色食品标志”的商品作为特价目标性商品进行集中促销。
2. 对蔬菜区和水果区联合当地国家有关卫生部门进行现场检疫并做以相关认证标记。

主题二:放心好礼寄相思!

(1)活动地点:超市中心展厅

(2)活动方式:

a.首先是超市企划部在前期促销宣传中,要对参加展销和现场制作的供应或生产者对商品质量的承诺做以平面广告宣传。

b.对所有参加制作月饼的工作人员必须进行严格卫生要求。

c.现场设有三个小型制作台,让购物体验制作乐趣,对参与制作的顾客给予物质鼓励(奖品由厂家提供)

(1)专为此次主题性促销活动的特价牌1000个

(2)当地三家报纸,平面广告50万份

(3)店内pop海报5万份

报纸广告5万元。

店内各式pop五万元。

相关部门的协调费用5000元。

“外买车”费用3000元。

其他费用5000元。合计共163000元

月饼销售预计将比去年同期增加20%

其他商品预计将比去年同期销售额增加50%

中秋佳节庆团圆，这天家家户户都会吃月饼，赏月亮。也是各行的一个促销旺季，一个好的促销活动方案，可以给营销工作带来很大的作用。我们特地准备了中秋节活动方案策划供参考。

超市中秋节促销方案篇七

1、大门对联：万家团圆庆中秋，四海欢腾迎国庆

2、横联：欢度佳节；

3、外墙悬挂巨幅：宽：高=10x13m□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。

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。

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。

超市中秋节促销方案篇八

情迷中秋月——大型灯谜活动

9/8—9/12

商场一楼中厅

（一）、活动细则：

- 1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满50元（含50元以上），即可参加猜灯谜活动；猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。
- 2、每天送出奖品200份，数量有限，送完即止。
- 4、每张谜面编号（1至200号），顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次，仍猜不中者将取消兑奖资格；如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。
- 5、猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜。（采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量）
- 6、营运部安排3名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品；并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

（二）、活动配合：

- 1、营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长1名，并负责活动期间场内突发事件处理。
- 2、防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。
- 3、策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。
- 4、物管部：中厅及活动现场布置。
- 5、服务台：作好顾客咨询工作。
- 6、其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

（三）、现场物料及人员分工：

工作内容完成部门完成时间

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管9月21日21点前

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间

协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程

序号项目数量项目简介总价（元）

1西大门活动喷画1张3.24x6.65m345

2兑奖台2张公司资源0

3工作人员坐椅3张公司资源0

4彩纸600张600

5灯笼200个公司资源0

6麦克笔10支黑色200

7奖品600份已有300份6000

8不可预计费用1000

费用总计：8145元整

超市中秋节促销方案篇九

喜迎中秋节、欢度中秋节

活动方式：

1、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。

可以按月饼馅划分陈列区域，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。

2、推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元….

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3、现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

- 1、钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在二元以内。
- 2、在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。
- 3、凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

活动时间□xx年xx月x日。

xx点整开始抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些

特低价商品是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天)

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的`月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1、月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2、月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3、月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定

的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1、中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

2、中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

超市中秋节促销方案篇十

情迷中秋月——大型灯谜活动

20xx年x月x日

商场一楼中厅

（一）、活动细则

1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满xx元（含xx元以上），即可参加猜灯谜活动；猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。

2、每天送出奖品xxx份，数量有限，送完即止。

4、每张谜面编号[x至xxx号），顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次，仍猜不中者将取消兑奖资格；如猜中正确答案者，

在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。

5、猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的`顾客猜谜。（采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量）

6、营运部安排x名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品；并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

（二）、活动配合

1、营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长x名，并负责活动期间场内突发事件处理。

2、防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。

3、策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。

4、物管部：中厅及活动现场布置。

5、服务台：作好顾客咨询工作。

6、其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

（三）、现场物料及人员分工

工作内容完成部门完成时间

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管9月21日21点前

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间
协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程

序号项目数量项目简介总价xx(元)

1、西大门活动喷画x张

2、兑奖台x张

3、工作人员坐椅x张

4、彩纸xxx张

5、灯笼xxx个

6、麦克笔xx支黑色

7、奖品xxx份

8、不可预计费用

费用总计□xxx元整