

商场中秋节活动方案 我们的节日中秋节

商场促销活动方案(优秀7篇)

在年会策划中，我们需要考虑到员工参与的积极性和参与度，以提升活动的效果和影响力。如果你想了解更多关于项目策划的知识和技巧，不妨参考以下推荐的书籍和学术论文。

商场中秋节活动方案篇一

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**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

商场中秋节活动方案篇二

一、部门分组情况：

促销组：

组长：销售部副经理

组员：销售部成员

宣传工作组：

组长：广告部副经理

组员：广告部成员

货物采购工作组、促销工作组：

组长：采购部副经理

组员：采购部成员

货物配送组、余货处理工作组：

组长：配送部副经理

组员：配送部成员

安保应急小组：组长：安监部副经理

组员：安监部成员

总结工作组：组长：办公室副主任

组员：办公室成员

二、各职能小组及分工：

- 1、宣传工作组：促销的宣传工作由广告部组成宣传工作组负责，包括前期的广告宣传工作，活动时期的促销工作以及活动后期的宣传物整理工作。
- 2、货物采购工作组：促销产品的采购工作由采购部组成采购工作组负责，货物采购工作最多以天为周期，每天的采购标准、采购数量、采购品质质量检验以及与相关厂商协调工作均由该小组分工合作，保证采购品的质量和按时供应。
- 3、货物配送工作：促销产品的货物配送工作由货物配送部组成货物配送小组负责，货物采购工作结束后，由配送工作组及时快速地将货物进行分类、拣选、包装、装箱和运输工作，保证已采购好的货物能够及时地到达制定促销地点进行促销。
- 4、安保、货物整理及收银工作：该项工作由安检部组成安检工作小组负责，货物运输到指定促销地点后，由该小组及时进行产品的装卸、搬运，产品安检，确保促销产品安全、品质均无问题之后进行货物上架和整理工作，保证产品能够及时、快捷地被顾客感知和购买。
- 5、货物促销工作：该工作由宣传工作组负责，由促销工作主管安排促销员在指定的促销地点进行宣传促销工作，促销追求最大限度地利用现有资源进行促销，同时保证促销工作的合理有序地开展和管理，促销活动中的突发性事件由该组协调管理。
- 6、后期余货处理工作：该工作由货物配送工作组负责，主要处理促销后余货的整理、回收再利用和现场清理等工作，保证促销工作能够有始有终的完成。
- 7、促销总结工作：该工作由办公室负责，主要整理促销工作的资料，为本次促销做工作总结，总结经验，指出不足，为

下一步组织销售及促销工作积累经验。

七、促销预算：

1. 成本预算

2. 销售预算

3. 收益预算

八、促销效果评估：

根据我们粗略预测，本厂商将达到预期的目标，预计日均销量在促销期间增长20%-30%。

九、活动效果评估

1. 活动效果评估：

(1)通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。

(2)促进销售活动的开展，扩大了影响面，提高了知名度，这些无疑对销售都起到了很好的促进作用，同时也增强了客户的信心。

商场中秋节活动方案篇三

一、活动背景：

随着中秋节这一中华民族传统节日的到来，许多商家瞄准中秋商机，围绕月饼和其他中秋礼品做足文章。我们立足于“稻香村”这一糕点龙头企业，抓住中秋节这一有利时机，力图实现品牌月饼促销新形式的发展，制定这一促销策划设计。

二、促销目标：

1. 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。团圆月，团圆情，“稻香村月饼”送家中。
2. 通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。
3. 为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。
4. 为顾客传达情感。
5. 以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。
6. 增加企业竞争手段，做出差异。

三、商品促销环境分析：

(一)宏观的市场因素对企业有很大影响，而且这种影响因素企业无法控制。企业只能研究宏观环境及其变化，寻找对自己有利的机会，才能占领市场，获得较大的经济利益。

宏观环境因素主要有：

1. 人口因素：中秋时节，合家团圆，消费者比较集中，有利于商品促销。
2. 经济因素：金融危机之时，拉动内需，刺激消费。
3. 社会和自然因素：中国人民重视这个传统的节日，在文化气息的带动下，也掀起了一场消费风暴。

(二)“顾客就是上帝”，只有我们促销的产品满足了消费者的需要，赢得消费者的信赖，才能中秋时节，家人团聚，“稻香村月饼”给您带来幸福美满。

2. 消费者需要的服务水平：在竞争相对激烈的中秋月饼市场，消费者对产品追求物美价廉，稻香村月饼老字号已经有各种的市场优势。满足需要提高服务水平。

3. 消费者购买能力分析：消费者追求能够满足其最大需求又物美价廉的商品，我们促销立足于低价，优质，真正为顾客带来实惠，也适应了顾客的`购买力。

4. 消费者消费环境分析：消费者在众多月饼促销活动中，选择的余地很大，我们会在促销过程中最大限度地提高促销环境，改善服务质量，是消费者在促销中真正感受双赢。

(三)现代社会是竞争社会，“中秋节月饼”的竞争将会更加激烈，只有打败了竞争者，才能使我们“稻香村月饼”有更大的销售量，获得更大的利润。

1. 竞争者的策略：在同一时期，利用各种方式进行促销，如商场促销，超市促销，与其他产品绑定在一起进行促销。

2. 竞争者的目标：进一步扩大品牌效应，提高销售利润。

3. 竞争者的优势和劣势：优势是拓展范围广；劣势是手段单一，成本高，运输不便。

4. 竞争者的反应模式：有完整的服务机构，各部门有效配合，能及时满足消费者的需求，接受消费者的反馈意见。

(四) 内部环境分析

1. 资源：能与厂家及时联络货源，不会造成商品堆积或脱销。

2. 竞争力：质优价廉：运输方便：团队合作能力较强，服务手段多样化。

3. 物流输出输入：运输方便，基本“零库存”。

4. 生产运营：流水作业，保证质量，高效生产。

四. 广告分析：

1. 广告目标：通过较大规模的广告宣传，实现促销活动的真实化和广泛化。

2. 广告费用：1000元

3. 广告信息：宣传品牌，提高影响力，扩展销售渠道，增加销售量。

4. 广告媒体：报纸和宣传单

5. 广告效果评价：在节日期间达到促销目的，在消费者心里树立稻香村品牌意识；进一步宣传稻香村老字号企业文化！

五、具体促销方案：

1. 人员推销

针对稻香村月饼通过上门推销、柜台推销、会议推销等形式的人员推销基本形式进行产品促销。对完全不熟悉的对象可以针对居民区、生活区等人流相对集中地方进行上门推销；通过组织参加展销会、订货会等进行会议推销；通过商店的营业员向光临顾客销售商品进行柜台推销。

2. 超市促销

在保定市四所大型超市促销，选择专门的促销区域，具体如下

活动第一天买够100元，凭购物小票赠送中秋团圆大礼包；买够10盒赠价值20元精美小礼品一个活动第二天买够200元，凭购物小票送价值88元的精美中秋送礼套包，买一箱(50盒)

送10盒，赠送礼品盒活动第三天，活动现场抽奖。买够100元凭购物小票参与抽奖，17%中奖概率，中奖奖品是价10盒精美稻香村月饼。

3. 宣传册发到居民区、各商业区、学校等人流相对集中的地方

4. 报纸

选择《莲池周刊》媒体进行三天宣传

六、部门协调工作：

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

商场中秋节活动方案篇四

一、活动目的：

中秋节、中国传统三大节日之一，本次活动围绕“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。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：

9月10日—一月20日

三、活动主题：

“同喜同贺中秋佳节，同欢同乐精彩不停”

四、活动内容：

“欢乐中秋，情浓意浓”

“欢乐在xx(商场名称)，情浓意更浓”

1、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、2016年滋补保健品节

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、2016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将至，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□“xx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、赠品的相关适宜。

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、dm

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。

商场中秋节活动方案篇五

随着十一长假及中秋的即将到来，人们的购买欲也逐渐增强，也是我们销售旺季的来临。

活动一：特价风暴区

市场分析：消费者对特价商品是相当敏感的，为了更好的吸

引顾客，带动人气，特推出特价区：

活动内容：选择消费者日常生活所需的商品打成堆码，以超低价出售，分为“特价风暴一区”以服装及床上用品为主，“特价风暴二区”以清洁用品和化妆品为主，“特价风暴三区”以肉、熟食和蔬果为主，“特价风暴四区”以调味品及礼盒为主。

活动二：购物黄金周天天有大礼

内容：在活动日期内，凡当天一次购物满28元的顾客，凭完整购物小票可到服务台领取大米一斤。一次购物满48元的顾客，凭当天完整购物小票可领取鸡蛋8个；一次购物满88元的顾客，可领取2.25l可口可乐或2.25l雪碧一瓶。单张小票只限使用一次，多张小票不可累计。

活动三：鸿利会员大让利

由于促销活动的促销力度太大，导致整体毛利过低，盲目进行特价促销时间较长，商品选项时间较为仓促，无法导致顾客对促销海报商品的新鲜感不再具有太大的认同度，造成商品海报促销无效，故为争取会员顾客的到位和回流。

1、购物积分送大米，积多少送多少

活动分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着新一佳的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动每晚6：30

2、宜美家积分卡再次与您有约！

活动分析：由于第一次活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容：月圆家圆情亦圆……，宜美家积分卡再次与您有约！只要您在我超市购物满50元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我超市客服中心办理。

活动四：十一到好运来

活动内容：圣诞节快乐推出：购物玩骰子，好运自然来！凡在我超市购物满28元的顾客，即有机会凭电脑小票参加一次“玩骰子”游戏活动。

最高幸运奖：掷出4个六点，奖价值50元以上的礼品一份；

玩骰子“高手”奖：掷出4个一点至4个五点，奖价值20元以上的礼品一份；

玩骰子“幸运”奖：掷出任何3个以上相同的点，获得价值5元礼品一份；

玩骰子“参与”奖：奖纪念品一份。

活动五：黄金十一假超级大换购

活动时间：

活动内容：凡于此期间，当日在我超市一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。

购物满28元加1元得高级棉袜一双

购物满38元加1元得月饼(个)

购物满48元加1元得(盒)

活动五：情系中秋爱心放送

日期：年月日当天(中秋节)

内容：凡中秋节当天一次购物满18元的顾客，凭完整购物小票可到服务台领取中秋月饼一块(100g)单张小票只限使用一次，多张小票不可累计。

场外活动：缤纷十一假快乐无极限

活动内容：购物、娱乐、休闲，宜美家与您开开心心团团圆圆过中秋，为此我们特准备了每晚一场大型娱乐节目，敬请大家关注。

时间：每晚7：30，超市广场

月日一日：影片经典放送

月日：下午大型文艺活动(有可由厂家赞助)

商场中秋节活动方案篇六

情迷中秋月——大型灯谜活动。

商场一楼中厅

活动期间，凡在本商场一次性购物满50元(含50元以上)即可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美礼品一份;每天限送礼

品200份，先到先得，送完即止。

(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。
- 3、顾客凭有效的销售小票先到一楼中厅兑奖处核实参加活动资格，再到谜语悬挂处选择谜语。
- 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。

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□65x345□

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：8，145元整。

商场中秋节活动方案篇七

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

1、顾客在金港湾百货三四楼百货区(限服装区、皮鞋、皮具)消费满50元，或在超市区消费满60元，即可凭单张电脑小票到活动现场加一元换购水晶富士苹果一斤。

在百货区消费满100元，或在超市区消费满80元，即可凭单张电脑小票到活动现场加一元换购2.5升巨炮可乐一支。

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，使之成为本地仲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)