商场中秋节活动设计方案(优质19篇)

在整改措施的过程中，需要进行跟踪和评估，及时调整措施，以确保整改效果的实现。以下是小编为大家收集的活动策划范文，供大家参考和借鉴。

商场中秋节活动设计方案篇一

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！

b□9月12日月饼买一送一；

c□9月10—12日凡购买月饼满100至149元者均可至本商场领取甜柚一个，满150元以上者送红酒一支，以150元为整数倍递增，多买多送，数量有限、送完为止！

参赛人员：限100名

比赛时间：9月10、11、12日晚上19：30至21：30分

报名方式：可凭电脑小票至一楼服务中心或凭电脑小票现场报名参加。

操作明细：共分成10组，每组10名参加初赛，平均每人一个相同大小的月饼，在规定时间一分钟内，谁吃得最多，凡参加者均可获得价值5元月饼1个或价值0。5元—2元其他纪念品一份。

活动时间9月1日至9月13日

活动内容：凡在活动期间在我购物广场大宗、团购月饼均有折扣返利，买得实惠，吃得美味。

活动时间：中秋前后的每个星期六、日每日均有大型促销活动、趣味游戏和精彩文艺晚会等待您的'参与！

商场中秋节活动设计方案篇二

中秋节已至、国庆节将至，购物中心如何吸客?以下是小编整理的商场中秋节活动策划，欢迎参考！

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

9月1日至9月8日

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。

： 庆中秋，迎国庆，送大礼！

(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。

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1日8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：”

活动、购物满20留住快乐瞬间

活动时间： 9月1--9月8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

1，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：1)月饼品种要集中体现在当地大众喜爱的品牌，有不同的风味，品牌月饼商开发的新品种，价位分高中低三个档次，满足不同阶层顾客的消费需求;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：

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

4，冲饮，保健品，茶叶

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

4，日用，家杂，调味品正常特价

5，水果要求：

1)季节水果特价销售，突出量感，如苹果，梨，新奇士橙，柿子，红提

2)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)

4)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

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

商场中秋节活动设计方案篇三

xx月xx日－xx月xx日

xx超市在这美好的秋季与您相约□xx月xx日“花好月圆人团圆□xx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。

花好月圆人团圆 xx送礼喜连连

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。

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

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

商场中秋节活动设计方案篇四

一、活动主题：

秋节燃情

自8月28日起，各种精品月饼、烟酒、保健品等送礼佳品将在一楼大厅举行展卖活动，优惠的价格，精美的礼品，表达您一份浓浓的`情谊!

二、促销活动

活动一、海底捞月大行动

活动时间：

xx月xx日至xx月xx日

活动办法：

xx月xx日—xx日，凡在当日一般商品单张收银单满300元以上、特殊商品单张收银单满3000元以上，即可凭购物单到商场负一楼超市入口处参加游戏。

摸奖设置：

设置一个透明玻璃摸奖箱，箱内装100个玻璃球。顾客单手手背向上，一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。

摸奖方法：

顾客凭购物单到海底捞月处摸取玻璃球，当日购物一般商品单张收银单满300元、特殊商品单张收银单满3000元，均可按摸球规则摸一次(每人仅可摸一次)，奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球1元，抓多少，送多少。

奖券发放：

每组设置3人，一人登记发票，确认抓球次数;一人组织活动的开展;一人发奖券。

预计奖金：

预计三日销售1188186.86元，每笔300元，最多有3961人摸奖。按每人平均20元计算，合计约79212.46元(实际约为一半，费用约为实际销售的6.6%。

要求

商场中秋节活动设计方案篇五

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

二、活动时间：9月16日至9月30日

三、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：三圆*”

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：(可根据实际定)

商场中秋节活动设计方案篇六

一、活动目的：

月是民族、家庭幸福的象征。自古以来，中秋节不仅是小家团圆的日子，更是举国欢庆的时刻。从时令上看，中秋是“秋收节”。从渊源上看，我国古代就有春祭日、秋祭月的礼制，中秋又叫“祭月节”。祭月的风俗始于魏晋，盛于唐宋，甚至被定为国节，烧斗香、放天灯、走月亮、舞火龙……中秋活动极大地丰富了起来。一个民族把宇宙天象最完美的时刻与农事巧妙结合，把月圆之夜作为举国同庆的节日，使得原本纯粹的自然现象有了丰富的人文寓意。

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。通过中秋节系列商品促销活动，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，商业美陈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——20xx年xx月xx日

因本次中秋节在一周之中，因此，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“花好月圆人团圆中秋送礼喜连连”

四、活动内容：

“欢乐中秋，情浓意浓”

1、xx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、“华联送情意，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）

3、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送！

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐实惠颂”

中秋节假期，每天推出一款超惊爆价。节日装饰让顾客能感到实实在在的实惠。

5、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的’好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

6、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！（建议：家纺还可以针对国

庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。）

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、其他

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。

以上内容商场中秋节活动策划，为全面的实施这一计划，我们将齐心协力，做到最好。同时希望大家能大力支持和配合商场的活动道具制作。最后，我们组全体成员预祝大家有个欢乐的中秋节！

商场中秋节活动设计方案篇七

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xx

四、活动内容

欢乐中秋，情浓意浓，欢乐在xx□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□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、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。

商场中秋节活动设计方案篇八

一、活动主题：

秋节燃情

自8月28日起，各种精品月饼、烟酒、保健品等送礼佳品将在一楼大厅举行展卖活动，优惠的价格，精美的礼品，表达您一份浓浓的情谊！

二、促销活动

活动：海底捞月大行动

活动时间：9月15日至10月6日凡一次购买月饼或礼品满39。80元的.顾客（特价月饼，带赠品礼品组合除外）可摸取刮刮乐奖卷一张。

一等奖为29寸大彩电一台，相应图片字样：中秋大团圆。

二等奖为精致vcd一台，相应图片字样：明月寄相思。

三等奖为小家电一个，相应图片：嫦娥奔月。

普通奖为月饼一个或点型食品一份相应图片：时代百货标志。

彩电两台1500元/台左右。

vcd6台120元/台左右。

小家电12个60元/个左右。

月饼8000个1元/个左右。

奖卷共做xx0份。

中秋送月饼，美味先品尝：

9月15日至10月6日凡来我商场购物满49元的顾客送月饼一个，89元送两个，味道如何，自己先品尝。单张小票限送两份。

（注：由采购部争取一定资源作为赠品由门店发放。）

合家团圆大联欢：

10月5日或6日晚中秋大演艺，将由“月饼供货商”联合举办，在此之前请密切留意时代百货超市月饼的所有信息，到时看精彩节日，现场答题拿价值268元的月饼礼品大奖。还等什么？赶快行动！

（注：由企划部联系惠州地区最负盛名的……演出公司进行演出，并与供货方共同设计一些有利品牌宣传和月饼销量的

问题现场让顾客答题加深顾客的印象激刺顾客的购买欲，并对合种月饼月饼作主要的宣传，由采购部争取月饼供货商做几场文艺商品促销演出。时代百货超市将对其提供如下支持：

1、优先一级磁点堆码位置作商品陈列性展示。

2、场内外pop免费支持。

3、场内广播全天滚动播音。

4、场内喷绘广告制作提名。

5、舞台背景设计注明品牌名。

6、场内特色气氛广告布置。

同时建议各月饼供货商相应作一些礼品团购促销活动，如：一性购月饼礼品盒xx元以上95折优惠，5000元以上送价值388元的中秋礼品一盒……等。并由时代百货超市采购部洽谈与名烟名酒等进行一些礼品搭配组合出售，在dm上扩大展示版面将活动做上出，提高中秋月饼销量。

好礼送亲人，中秋礼品大展销：

9月15日至10月6日时代百货一楼精美中秋礼，美食月饼大展销，够品味，够档次，价格更实惠是您过中秋购买礼品的理想选择！

（注：由采购部争取供货商，门店提前将中秋月饼，礼品作好商品陈列展示，加强节日的气氛，企划将卖场内的气氛做一定的布置使商品更有吸引力）

商场中秋节活动设计方案篇九

一、活动时间：

xxxx

二、活动目的：

xx超市在这美好的秋季与您相约，9月xx日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”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：

花好月圆人团圆盛隆送礼喜连连

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：

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张;

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3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1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用);已买断的酒为使用品牌。

x类保健品或酒此券可抵1元

x类保健品或酒此券可抵2元

x类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品(礼券、现金)

b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品(礼券、现金)

c.盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月xx前)

奖价值1元的xx购物券一张(9月xx后)

奖项预设置□a共100个;b共1000个;c共10000个;

六、商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的’宣传画(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10米x6元/条x26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张x10万=1万元

吊旗：2.5元/张x1000张=2500元

dm快讯：待定;广告费用：报纸、电视，待定

八、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。

商场中秋节活动设计方案篇十

分时间段的’活动安排:(为使活动具有连续性、衔接性，容易

记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对南康百货的印象，不断实施消费行为。）

惊喜第一重:购物积分送大米，积多少送多少!

市场分析: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，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手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。

活动时间:x月x日x月5日每晚7:30开始

顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报:凡于此期间当日晚7:30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动!凭积分卡和电脑小票(限当日7:30之后小票，金额不累计)到商场出口处领取。送完即止。(建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为南康放心米。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。）

惊喜第二重:南康积分卡再次与您有约!

分析:由于第一周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:趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容:喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?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，在中秋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)到我商场服务台办理。

惊喜第三重:捷足先登超值送

活动内容:活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性削费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量50份)

注意事项:店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

惊喜第三重:激情中秋加一元送一件

活动时间:x月19日-x月28日

活动内容:凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)

商场中秋节活动设计方案篇十一

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。

商场中秋节活动设计方案篇十二

月是民族、家庭幸福的象征。自古以来，中秋节不仅是小家团圆的日子，更是举国欢庆的时刻。从时令上看，中秋是“秋收节”。从渊源上看，我国古代就有春祭日、秋祭月的礼制，中秋又叫“祭月节”。祭月的风俗始于魏晋，盛于唐宋，甚至被定为国节，烧斗香、放天灯、走月亮、舞火

龙……中秋活动极大地丰富了起来。一个民族把宇宙天象最完美的时刻与农事巧妙结合，把月圆之夜作为举国同庆的节日，使得原本纯粹的自然现象有了丰富的人文寓意20xx最新商场中秋节活动策划20xx最新商场中秋节活动策划。

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。通过中秋节系列商品促销活动，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，商业美陈从而真正做深做透我们的节假日市场。

20xx年9月14日——20xx年9月22日

因本次中秋节在一周之中，因此，所以此次活动的时间定为以上的时间。

“花好月圆人团圆中秋送礼喜连连”

“欢乐中秋，情浓意浓”

1□xx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、“华联送情意，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)

3、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐实惠颂”

中秋节假期，每天推出一款超惊爆价。节日装饰让顾客能感到实实在在的实惠

5、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同20xx最新商场中秋节活动策划活动方案。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

6、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

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。

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20xx最新商场中秋节活动策划20xx最新商场中秋节活动策划。

商场中秋节活动设计方案篇十三

策划方案，是策划成果的表现形态，通常以文字或图文为载体，策划方案源自于提案者的初始念头，终结于方案实施者的手头参考，其目的是将策划思路与内容客观地、清晰地、生动地呈现出来，并高效地指导实践行动。下面是关于中秋节商场活动策划方案，请参考！

中秋节商场活动策划方案

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。本次活动为中秋篇与国庆篇。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9月23日20xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩xx

四、活动内容：

中秋篇：欢乐中秋，情浓意浓

欢乐在xx□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□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□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)

国庆篇：欢乐国庆欢乐颂□xx大礼乐翻天

1、欢乐幸运颂

幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

2、欢乐实惠颂

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价，让顾客能感到实实在在的实惠。

3、欢乐会员颂

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

4、欢乐时尚颂

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

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。

商场中秋节活动设计方案篇十四

二、活动时间□20xx年9月x日——9月x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，顾客在商场购物累计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□xx商城代收代缴。

6、本次活动最终解释权归xx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。

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：相关活动活动：

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xx鞋城99元=200元购鞋大行动。

秋装全面上市。

商场中秋节活动设计方案篇十五

一、活动主题：

欢乐中秋购物节xx天天抽大奖

二、活动时间：9月14日——9月24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14日—9月24日

2、活动内容：

活动期间，顾客在xx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。

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□xx商城代收代缴。

活动二：中秋月饼节

1、国饼十佳礼盒□xx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。

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。

商场中秋节活动设计方案篇十六

一、活动时间：.09.1——9.8

二、活动目的：盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9月8日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”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：花好月圆人团圆盛隆送礼喜连连

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、宣传方式：

中秋档可是销售黄金段，为了快速有效的抢占市场份，向广大客户及潜在客户广发短信

六、活动内容：

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张;

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3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1元、2元、3元使用。(此券限活动期间使用);已买断的酒为使用品牌。

l中秋礼券

a类保健品或酒此券可抵1元

l盛

b类保健品或酒此券可抵2元

lc类保健品或酒此券可抵3元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖集齐“团、圆、奖”3个字奖价值200元的奖品(礼券、现金)

b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”3个字奖价值100元的礼品(礼券、现金)

c.盛隆奖集齐“盛、隆、奖”3个字奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置□a共100个;b共1000个;c共10000个;

七、商场布置：

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10米*6元/条*26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张*10万=1万元

吊旗：2.5元/张*1000张=2500元

dm快讯：待定;广告费用：报纸、电视，待定

八、注:

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。

更多中秋节活动策划

商场中秋节活动设计方案篇十七

在中秋节还不到一个月,很多商场就开始费劲心思开始想一些活动，为大家分享了中秋节商场活动策划，欢迎借鉴！

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。本次活动为中秋篇与国庆篇。中秋节商场活动策划方案范文。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:

9月23日10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题:

同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩xx

四、活动内容:

中秋篇:欢乐中秋，

欢乐在xx□情浓意更浓

1、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、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、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。中秋节商场活动策划方案范文。(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)

国庆篇:欢乐国庆欢乐颂□xx大礼乐翻天

1、欢乐幸运颂

幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的

机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

2、欢乐实惠颂

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价，让顾客能感到实实在在的'实惠。

3、欢乐会员颂

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

4、欢乐时尚颂

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!(建议:家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

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。

商场中秋节活动设计方案篇十八

1，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：1)月饼品种要集中体现在当地大众喜爱的`品牌，有不同的风味，品牌月饼商开发的新品种，价位分高中低三个档次，满足不同阶层顾客的消费需求;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：

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

4，冲饮，保健品，茶叶

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

4，日用，家杂，调味品正常特价

5，水果要求：

1)季节水果特价销售，突出量感，如苹果，梨，新奇士橙，柿子，红提

2)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)

4)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

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

更多相关热门文章推荐阅读：

1.酒吧中秋节活动策划方案

2.2016商场中秋节活动策划方案

3.2016超市中秋节主题活动方案

4.2016中秋节淘宝活动方案

5.2016超市中秋节促销活动方案(精选)

6.商场中秋节活动策划方案

7.2016超市中秋国庆活动策划方案

8.2016商场国庆活动策划方案

9.商场中秋节国庆节促销活动方案

商场中秋节活动设计方案篇十九

分时间段的`活动安排:(为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对南康百货的印象，不断实施消费行为。)

惊喜第一重:购物积分送大米，积多少送多少!

市场分析: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，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手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。

活动时间:x月x日x月5日每晚7:30开始

顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报:凡于此期间当日晚7:30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动!凭积分卡和电脑小票(限当日7:30之后小票，金额不累计)到商场出口处领取。送完即止。(建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为南康放心米。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。)

惊喜第二重:南康积分卡再次与您有约!

分析:由于第一周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:趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容:喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?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，在中秋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)到我商场服务台办理。

惊喜第三重:捷足先登超值送

活动内容:活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性削费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量50份)

注意事项:店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

惊喜第三重:激情中秋加一元送一件

活动时间:x月19日-x月28日

活动内容:凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)