

# 最新商超中秋活动策划 中秋节商场活动策划方案(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 商超中秋活动策划篇一

### 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！

### 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

## 商超中秋活动策划篇二

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6日至9月30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！

略

(一)场外布置(美陈):

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=10x13m□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, 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□xxxxx”

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：

一等奖：奖价值288元摄影套餐

二等奖：奖价值198元摄影套餐

三等奖：奖价值98元摄影套餐

详情请到靓新新娘婚纱摄影咨询处咨询。

此项活动奖品由靓新新娘婚纱摄影赞助

教师节

## 活动二、老师，您辛苦了！

活动时间：9月10日

活动内容：

1、9月10日教师可凭购物小票(不限金额)和教师证在服务中心领取礼品一份。限量100份，送完即止!男教师送领带，女教师送化妆品(礼品由前台部发放)

礼品由百货部负责提供，男士领带40条;超市部日用区女用化妆品60份。

注：企划部在9月9日前将“教师优惠卡”设计打印好由财务盖好章交前台部执行。

## 活动三、办喜事，找xx

活动时间：9月10—10月7日

## 活动四、买30元送30元现金券

活动时间：9月18日—10月7日

活动内容：凡一次性在本商场超市区购物满30元送价值30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购物广场。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

#### 活动五、国庆出游用品

活动时间：9月20日至9月30日

一楼特卖场旅游用品展销：包括旅游箱、包、食品等

#### 活动六、购物在万联，旅游我出钱

活动时间：9月18日——9月30日

活动内容：

凡于活动期间在我购物广场一次性购物满18元以上便可以参加抽奖活动。将抽奖箱中的奖券抽出，填写好副券(姓名及联系电话)投入奖箱中保留正券，以便兑奖。

兑奖时间：9月30日晚上20：00

奖项设置：

特等奖1名，奖现金1888元

一等奖2名，奖现金888元；

二等奖3名，奖现金388元；

三等奖5名，奖现金188元。（共计5768元）

活动七、中秋团购，现金折扣

活动时间9月1日至9月28日

活动八、大型文艺晚会，精彩纷呈

活动时间：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！

活动安排：

1、外墙巨幅10米x13米x7元/平方=910.00元

小条幅：130元/条x15条=1950元

2、海报共两期16320元

3、抽奖活动：5768元

4、灯笼 $300 \times 7 + 8 \times 30 = 2340$ 元

5、中厅布置：约20xx元

6、其它费用：约300元

7、电视广告费用：4800元；

8、文艺晚会费用约4000元

合计约：38388元。

# 商超中秋活动策划篇三

活动地点：中班

活动人员分配：

\_总指挥负责班级一切工作指挥安排。\_老师负责放音乐及组织幼儿如厕和拿去食品。\_老师负责帮助楠组织游戏，月饼制作辅导。\_老师负责班级物品领取及简单卫生打扫。

活动具体安排

12：50——13：30 班长开班级小会，明确个人工作，班级桌椅摆放。

14：30——15：00 幼儿准时起床进行加餐、如厕、卫生整理、稳定幼儿情绪迎接家长到来。

15：00 开大门迎接家长。

15：10 第一项活动：制作月饼

过程：

1、教师讲解中秋节、国庆节家长和幼儿欢聚一堂来共同庆祝并制作月饼。

2、介绍制作的工具材料。

3、家长和幼儿共同制作月饼(放轻音乐)。

15：50月饼制做结束，由王老师将月饼迅速送至厨房烤制。

15：50——16：10 幼儿及家长休息、如厕、喝水。



16: 10——16: 40第二项活动(亲子游戏)

目的：为了更好的烘托气氛，让节日不在死板，运用了3个音乐游戏进行活动。

1. 音乐游戏：卷白菜

过程：教师与幼儿先玩一次。第二次要求家长参与其中。

2、音乐游戏：七个半跳

过程：以幽默风趣的形式讲述秋天的蚊子特别厉害，当你看到蚊子时你的第一反应是什么：拍蚊子，教师扮演蚊子，根据音的时值请大家拍手，第一遍音乐，教师扮演蚊子，家长与幼儿跟随音乐进行游戏(本班领两名教师带领)。第二遍音乐，请一名幼儿和他的家长进行表演。第三遍音乐可以做早操形式的动物模仿，提高气氛。

3、预备游戏《田纳西》

小孩子于家长手拉手跑园玩音乐游戏。

4、动画片欣赏(幼儿与家长可以边观看边休息)。

动画内容《动画片大耳朵图图第四季22中秋节的月亮》。

16□40——17□00

1、幼儿及家长休息、如厕、喝水。

2、王老师、韩老师一起领取月饼、幼儿晚餐。

17□00——17□30

1、幼儿进餐时请王老师到物管处领取幼儿礼物;(其他教师按

正常吃饭礼仪进餐)。

2、家长可于幼儿共同分享自助餐，放照片让家长参看9月幼儿生活情况。餐后发放中秋节礼物。

17:40 活动结束，欢送家长幼儿离园。

## 商超中秋活动策划篇四

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！

### 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

- 1、质管部作好促销活动的店内广播。
- 2、综合办负责活动的宣传和组织和摸球道具的准备，以及对摸球工作人员的培训。
- 3、保卫部负责活动现场的秩序维护。
- 4、业务部负责购物券的准备。
- 5、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解

## 活动二、购物抽奖送月饼

- 1、凡在xx年xx月xx日-xx月xx日在本商场当日购物一般商品单张收银单满100元、特殊商品单张收银单满1000元即可参加抽奖一次。
- 2、抽奖凭有效购物单，最多限抽一次。
- 3、抽奖方式在一抽奖箱放置60乒乓球，其中奖球为6个(一等奖一个，二等奖2个，三等奖3个)，空球为54个，一次抽一个球，以抽出的球决定中奖与否(每次只能抽一个球，多抽作废)。
- 4、若抽中奖球，则当场兑奖。奖品设置为：  
一等奖：奖价值50元的月饼购物券一张  
二等奖：奖价值30元的月饼购物券一张

三等奖：奖价值15元的月饼购物券一张

5、购物券仅限在指定时间内在本商场购买月饼，如不要视为自动放弃，恕不兑现现金。

预计三日销售1188186.86元，每笔100元，最多有11882人次摸奖，设若一、二、三等奖命中率分别为1.67%(1/60)、3.33%(2/60)、5%(3/60)，相应奖金为 $198 \times 50 = 9920$ 元、 $396 \times 30 = 11882$ 元、 $594 \times 15 = 8911$ 元，共计30695元，占销售额的2.6%。

## 商超中秋活动策划篇五

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”。下面是中秋节商场活动策划方案，欢迎参阅。

### 一、活动目的：

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。

二、活动时间□xx年9月24日——xx年9月30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。

## 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”

四、活动内容：中秋篇：“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、“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、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。

一、活动主题：相聚“金”秋

二、活动广告语：“金”喜不断 “金”彩连连

三、活动对象：消费者

四、活动时间□xx年8月23日至xx年9月22日

五、活动目的：其一，中秋节、中国传统三大节日之一，以中秋节为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整



体形象，提高企业美誉度；其二，借助中秋节节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额。

## 六、活动方式

### 第一重；消费有“礼”

活动期间，首饰金购物满 500元或投资金条购物满50克，送一个带有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精美，最好上面有中秋快乐，健康长寿，平安是福等祝福语□

### 第二重；团团圆圆

时间(中秋当天)、地点(中金店内)、(协办 某某影楼 柯达)

操作说明(1)现场布景，营造中秋气氛，或布置现代的团圆喜庆的场景；(2)把店里的品牌融入，以后看到照片就可以想到中金。

### 第三重；梦圆“十分”大抢购

限时抢购，抢购时间为十分钟，在抢购时间里，首饰金每克优惠两元，以款台结算时间为准，当店里特定音乐响起时，即是抢购开始，助您梦想成真！

### 第四重；顺手牵“羊”

操作说明：咨询专柜人员

## 七、会场布置及宣传

### 1、外场布置

### 2、内场布置

(1) 设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

(3) 在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

### 3、宣传

(1) 在led显示屏上加入金秋活动内容；

(2) 在店头滚动屏处，循环播放活动详情；

(3) 邀约新老会员，传达金秋活动；

(4) 在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动；

(5) 针对本次活动制作专属的宣传单页；

(6) 安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度；

(7) 针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场；

(8) 火车站旁边楼盘的策划；

(9) 媒体宣传内容；

(10) 金秋特色商品上市(金月饼，中秋金邮票等)起销；

(11) 三圆金秋相关活动内容；

(12) 本次活动时间及地点。

### 八、活动预算

1、活动钥匙扣 待定

- 2、全家福照相7寸 每张7元
- 3、灯笼5个 待定
- 4、对联一对 待定
- 5、活动宣传x展架 一对70元（不要展架一对30）
- 6、活动宣传单页 待定
- 7、报刊或广播 待定