

# 2023年制作月饼活动方案图文 中秋月饼促销活动方案(优质5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 制作月饼活动方案图文 中秋月饼促销活动方案篇一

20xx香格里拉月饼产品的主要品种和价位：

香月：12盒装，价格为988

尊月：12盒装，价格为768

雅月：8盒装，价格为518

经典至尊典藏盒：4盒装，价格为398

尚月：8盒装，价格为358

秋月：6盒装，价格为258

礼月：4盒装，价格为188

20xx香格里拉月饼月饼赠送对象：

本品适用于子女送给父母、下级送上级、公司节日礼品团购，公司福利，给客户送礼等等，更是白领及各类人士送自己的最好礼物，美味不容错过。

凡20xx年8月12日前购买均享受六折优惠；8月13日至8月27日

购买均享受七折优惠；8月27日以后购买不享受任何优惠。

## 新世界酒店集团 " 心月 " 月饼礼盒促销

在中秋佳节来临之际，新世界酒店集团今年全新呈献两款“心月”精美月饼礼盒。“心月”，外盒古朴端庄，月饼口味纯正，选料上乘。是您馈赠商友或与家人分享的上佳之选，在此祝愿您和您的家人团圆和睦，中秋节快乐！

### 双黄莲蓉月饼（4粒装）

每盒人民币228元净价

口味：双黄白莲蓉、双黄金翡翠月饼各2粒；

### 迷你月饼（8粒装）

每盒人民币188元净价

口味：蛋黄白莲蓉、蛋黄金翡翠、蛋黄红豆、凤梨月饼各2粒。

## 济南索菲特银座大饭店中秋精装月饼礼盒促销

今岁中秋将至，济南索菲特银座大饭店秉承传统和现代创新口味，选用精致独到的原料，潜心研制并推出低糖莲蓉系列及炭烧咖啡月饼。针对不同层次的需求酒店主要推出了两款月饼礼盒：六粒装六种口味，价值人民币148元的“春江花月礼盒”，价值人民币228元八粒装八种口味的“明湖秋月礼盒”。古朴典雅的礼盒设计新颖，富贵而且奢华，是您馈赠亲朋好友、奖励员工的最佳选择，都会令您回味无穷、赞不绝口！

时值至一年一度中秋来临之际，福州西湖大酒店秉承一贯传统，推出多款口味的月饼。

为迎合市场不同需求，西湖大酒店本次共推出包装精美、品种缤纷的六款佳品。品味集传统和创新于一体，既有大众喜爱的香芋花生蓉、栗子、玉米蓉之类，也有集思广益创新的冬虫花蓉、至尊五仁金腿等。在中秋月圆之夜与家人朋友一起在缕缕茶香下品尝精心焙制的月饼，美点与香茗的组合发挥极致，营造出团圆美好的意境全店月饼销售价格均有不同折扣优惠，十盒以上最低可至五折优惠。

西湖大酒店月饼礼券现已销售，在20xx年9月10日前订购可享受五三折优惠，大额订购还可享受更多折扣。

## 制作月饼活动方案图文 中秋月饼促销活动方案篇二

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“xx”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。

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□“xx”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。

（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“xx”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。

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！

1、时间：\*月\*日---中秋前一天

2、地点：活动仅限惠\*\*城区

### 3、活动准备：

- (1) 安排一定量的运输车与“中秋大使”。
- (2) 驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。
- (3) 对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。
- (4) 对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。
- (5) 联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

### 4、活动推广：

在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但要进行一定的成本核算方可实施。宣传时应尽量做到语言简洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和最佳运送时间段，最好能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。

2、“中秋大使”的言行代表着商场的荣誉，必须对“大使”进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对“大使”进行教育。

3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现

金。

4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。

5、出现拒收或客户不在等情况时，“大使”必须尽快与商场负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。

6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说明。

7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。如果在月饼售价做调整，卡片也可改为台历等，当然里面要有商场的有关介绍啦。

## 制作月饼活动方案图文 中秋月饼促销活动方案篇三

一年一度的中秋节又将来临，每一年做好中秋活动都是极为重要的，这关乎到公司的销售额和名气，此次活动，我们可以趁热打铁，在销售月饼的同时提高我们公司的知名度。

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“xxx”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。

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□“xx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、增加企业竞争手段，做出差异。（营销方案策划书）

（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“xxx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“xxx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“xxx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。
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xxx品牌意识；进一步宣传xxx老字号企业文化！

1、时间□xx中秋前一天

2、地点：活动仅限惠xx城区

3、活动准备：安排一定量的运输车与“中秋大使”。

2、驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。

3、对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。

4、对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

5、联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

6、活动推广：在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但要进行一定的成本核算方可实施。宣传时应尽量做到语言简洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和运送时间段，能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。

2、“中秋大使”的言行代表着商场的荣誉，必须对“大使”进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对“大使”进行教育。

- 3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现金。
- 4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。
- 5、出现拒收或客户不在等情况时，“大使”必须尽快与商场负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。
- 6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说明。
- 7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。如果在月饼售价做调整，卡片也可改为台历等，当然里面要有商场的有关介绍啦。做宣传嘛。

## 制作月饼活动方案图文 中秋月饼促销活动方案篇四

金秋佳节是中国传统的节日，每年这个时候，月饼成了馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品，可是由于很多原因，如加班、临时有事、面子问题、要送的人数太多亲自赠送很麻烦等，人们即使很想也只能放弃这份祝福。现今芜湖地区各大超市都几乎实行一贯的打折降价或加送其余礼品等促销活动，顾客已经对此失去兴趣。直接面对面的馈赠对于有些人很难表达其情感。

中秋送礼不用愁，——大使帮你亲自送到家。（——商场中秋大使为你亲自送上对亲友的祝福，为你解决送礼忧愁）

因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

- 1、通过此活动增加月饼销售利润，并增加其销售额。
- 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。

1、时间：

xx月xx日—中秋前一天

2、地点：

活动仅限芜湖城区

3、活动准备：

(1) 安排一定量的运输车与“中秋大使”。

(2) 驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。

(3) 对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。

(4) 对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

(5) 联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

#### 4、活动推广：

在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但要进行一定的成本核算方可实施。宣传时应尽量做到语言简洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和最佳运送时间段，最好能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。

2、“中秋大使”的言行代表着商场的荣誉，必须对“大使”进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对“大使”进行教育。

3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现金。

4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。

5、出现拒收或客户不在等情况时，“大使”必须尽快与商场负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。

6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说

明。

7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。

## 制作月饼活动方案图文 中秋月饼促销活动方案篇五

为能感谢广大客户对“中环城”项目的长期关注和支持，值此中秋佳节来临之际，“中环城”将携手房产网隆重推出“月圆中秋情满中环”自制创意月饼亲情活动。中秋，一直是中华民族的传统佳节，赏菊赏月赏秋色是节日里不可缺少的活动，然而品月饼更是少之不得的优良传统。合家团圆，共享天伦，赏美景的同时，一份象征团圆和美的月饼更能为佳节锦上添花。倘若能为亲朋好友自制月饼，或是做出自己喜爱的创意月饼，那么将更会使这本已饱含情意的节日显现出特有的浪漫和温馨。来访本次活动的客户即有绿色月饼赠送，送完为止。另外，活动结束后将对来访客户的创意月饼进行评选，设一、二、三等奖，奖品为“20xx周华健合肥演唱会门票”。

中形成一个认知概念，为后期营销做客户积累。

“月圆中秋情满中环”

a□活动时间及场地：9月3日下午14点中环城艺术馆

b□活动推广：房产网论坛、平面媒体、制作专题视频投放网络、电视或广播媒体(费用较高)

c□现场宣传品制作、印刷

1) 条幅或彩虹门宣传(字样以双方协商为准)

2)海报、展板宣传(x展架或易拉宝，海报中体现“房产网策划执行”字样)

3)宣传页、手提袋(可由中环城提供现有宣传品或策划方负责设计)

4)工作人员现场工作证、来宾登记簿

播放“中环城”宣传片(主办方提供)

□相关人员准备：男女主持人各一名，活动现场引

开始前，主持人介绍“中环城”项目。

组织评选团，在活动结束后对客户作品进行评选，选出一、二、三等奖，邀请新闻媒体人员对本次活动进行报道，以上人员双方共同商定。

略