

2023年中秋节促销策划方案 中秋节活动 促销策划方案(实用6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

中秋节促销策划方案篇一

为继承中华民族优秀传统习俗，弘扬中华民族优秀传统文化，帮助学生“扣好人生第一粒扣子”，经研究，决定在全校范围内开展20__年“我们的节日·中秋节”主题活动。

一、指导思想

以落实关于青少年“扣好人生第一粒扣子”的重要指示精神和党的__大关于“培养担当民族复兴大任的时代新人”的要求，充分挖掘中秋节的文化内涵，提高文明素质，主动营造建设浓厚的传统文化氛围。

二、活动内容

1. 开展网上庆佳节活动。组织学生围绕“感恩、团圆”主题，借助网络、短信、微博、微信等现代交流平台，开展中秋签名寄语活动，通过抒发感想、发送感恩寄语，表达畅想团圆、感恩父母、报效祖国之情。营造出不忘故乡，思念亲情、期盼团圆的浓重氛围。
2. 开展节日民俗文化活动。组织学生搜集有关中秋节的来源、有关的历史典故、名人轶事等趣闻轶事，并以此为基础精心制作自己的中秋小报，来感受历史，领悟我们厚重的历史文

化。

3. 组织学生利用节假日和其他课余时间搜集有关中秋节的经典诗词，开展中秋诗文朗诵会，感受传统文化的魅力。

4. 开展节日卫生整治活动。组织本校师生开展卫生大扫除，整治校园环境卫生，清除卫生死角，增强学生的生态文明认识，创造整洁优美的环境。

三、活动要求

1. 高度重视，精心组织。各级部要把开展好“我们的节日·中秋节”主题文化活动作为“扣好人生第一粒扣子”思想道德建设的重要内容，制定活动方案，加强领导，认真组织，确保活动扎实有效地开展。

2. 广泛宣传，营造氛围。充分利用主题班会、校园广播，利用板报、墙报、手抄报等多种形式，了解民俗风情，继承传统文化，熟悉文明礼仪，培养孝亲敬老，爱国爱家的思想感情，增强民族的自豪感和历史的认同感。

中秋节促销策划方案篇二

主题：“景区中秋祭月仪式”特色民俗活动

活动时间□20xx年09月27日晚

活动介绍：中秋祭月会一直是景区的传统节日庆典，今年新增了荷花灯、烛舟、寺庙钟声的配饰，加上景区夜晚的蛙叫虫鸣，使得整个祭月仪式更具有复古的味道。仪式中除了汉服歌舞文化表演，仪式结束后还有祭月贡品分食的环节，不仅让人能感受到浓烈的汉风民俗文化，也能让部分幸运的参与者得到象征福泽的贡品吃食。

参与群体：广大市民、相亲活动男女、大学生、孤儿等

主题：慰问孤残儿童、看美景、做月饼、献爱心

主题口号：“月圆天上，情满人间”

活动时间□20xx年09月27日

活动介绍：中秋是个月圆人也团圆的日子，但是总有一群人在这个日子无法与家人团聚。这次景区邀请了扬州孤儿院的孤儿们来一起过这个节日，内容不再是简单的给孩子吃的、喝的、玩的，取而代之是教他们在中秋节自己动手做月饼，同时将做好的月饼献给一直以来关心和照顾他们的爱心人士。此外，在当晚的中秋祭月仪式上，他们中的一些小朋友也会为大家带来精彩的节目表演。

参与群体：社会各界爱心人士

主题：相亲会

主题口号：爱情的主旋律

活动时间：1期9月22日，2期10月中下旬

活动介绍：景区是第一个把交友类活动和户外旅游相结合的景点。

主题：“中秋夜·露营赏月会”

活动时间□20xx年xx月xx日

活动介绍：中秋是个团圆之夜，但仍有不少待在异乡不能回家团聚的人，或是想用别样的方式度过这样节日的人，景区特别策划了露营赏月会，除了能参加中秋祭月会，感受汉古

文化，还可以看烟花、免费露营，如果足够幸运还能得到意外的惊喜。

参与群体：热心读者、电台听众、留洋的大学生代表。

主题：“景区大寻宝”

活动时间：中秋(xx-xx号)、国庆(1-7号)

活动介绍：大寻宝活动是景区的又一特色活动，以往一般只在五一、十一期间举办，今年的中秋节排在了国庆之前且靠得很近，景区将寻宝活动跨度拉长，让更多的市民游客可以参与其中，获得更多的乐趣和幸运。

参与群体：中秋国庆来景区的所有游客

主题：景区趣味表情大征集

主题口号：“我是主角我happy☺定格快乐景区”

活动时间：9月20日-10月10日

活动介绍：只要在9月20日至10月10日期间，在景区迷人的背景下留下自己好玩的、搞笑的表情记录，快乐的、有趣的瞬间场景。摄影设备不限，不玩技术玩心情，不要专业要开心。相片发送至论坛、邮箱，或手机彩信发送xx☺相片要求：景区游玩过程中表情特写，有趣的瞬间记录即可。

参与群体：中秋国庆期间在景区游玩的游客。

中秋节促销策划方案篇三

中秋促销

一、月饼大世界

汇集省内外著名厂家、品牌的各式月饼近300多种，质优物美，是月饼的理想购买世界。

二、购物抽奖送月饼

1、凡在20xx年8月30日-9月21日17点前在大厦购物满50元者即可参加抽奖。

2、抽奖凭有效购物凭证，每满50元抽一次，超过50元部分金额以50元的倍数计算抽奖次数(不足倍数部分不予计算)，最多限抽10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，多抽作废并计入应抽次数)。

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大厦购买月饼，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

三、吃月饼大赛决赛

决赛：9月21日下午2：00

比赛地点□cxx大厦一楼中庭

初赛按报名顺序分组，比赛分组淘汰制，每组取优胜者1名，进入复赛。

复赛在初赛决出的优胜者中以抽签方式决定分组，每组3-5人，比赛采取分组淘汰制，每组取优胜者1名进入决赛。

决赛以个人为单位分别进行，最后决出一、二、三等奖的获得者。

比赛规则：由大厦统一提供同等大小、同等馅料的'三个月饼，看谁在最短的时间内全部吃完(以吞咽下肚，张口后口中无显著残留物为准)，谁为优胜，如违规，比赛成绩无效。吃法不限。

比赛有裁判及裁判长，比赛结果由裁判当场判定。若有争议，裁判长为最终决定者(凡报名参赛者即自愿无条件服从本条规定)。

奖项及奖品设置：

一等奖1名：奖长虹29寸纯平彩电一台

二等奖2名：各奖诺基亚3330手机一部

三等奖3名：各奖金正t333vcd一台。

中秋节促销策划方案篇四

“情系仟吉爱在长沙”

- 1、 通过此活动增加糕点销售利润并增加其销售额。
- 2、 通过活动感染客户提升企业形象。

- 3、为顾客提供实惠吸引更多的顾客群。
- 4、为顾客传达情感。
- 5、增加企业竞争手段做出差异。

时间20xx年9月25日~20xx年10月2日 地点长沙步行街、黄兴广场、五一广场、烈士公园、各大小区等人流量密集的地点。

1长沙本土企业和事业单位节日福利:以团购为主主要购买月饼、礼盒、礼篮及购物卡。送礼以品牌做工精致包装精美为主。

2 追求时尚和潮流的年轻人 家庭自我消费以购买散装口感较好的蛋糕面包为主。

3处于恋爱中情侣情侣互赠送给双方父母或亲朋好

1 “双节献爱心西饼义卖” 活动时间20xx年9月25日——10月2日 活动内容 “买一盒西饼献一元爱心” 活动现场进行西饼义卖活动。中秋节前后每天拿出一定的件数所卖款项将捐赠给希望工程。

2 “中秋节商品打折促销” (1)、 限时抢购 活动时间20xx年9月25日——10月2日 活动内容 每天定时部分仟吉食品买二送一限时抢购每次抢购时间限定一个小时。(2)、 打折促销 活动时间20xx年9月25日——10月2日 活动内容 “双节购物赠大礼欢乐假期全家乐” 即仟吉食品全场8.88折起。注要求厂商参加打折活动特殊商品不参加的要报总经理批准。

由于此次活动涉及众多部门事先对各个部门进行了动员协调会进行了详尽的分工分工明确责任到人。企划部负责整个活动的行和跟踪确定活动范围、人员安排、活动时间地点选择对外宣传、海报的设计、人员的'培训、管理商场堆头布置、

海报粘贴活动现场管理等储运部负责检查库存确保及时补货销售部负责维持好现场秩序。

1报纸广告 提前在当地报纸进行促销活动广告宣传让消费者知道仟吉西饼正在开展大型促销活动。

造势宣传。

3海报 在活动进行的前一个星期将海报粘贴出去以此让大家知道我们的这次促销活动

4传单 提前2天聘用学生大型超市门口、步行街、黄兴广场、五一广场、烈士公园主要居民小区门口、小区信箱进行散发传单。

本次促销活动在应注意天气及政府方面的因素以及人员的调动避免一切导致活动不能正常开展的情况本次活动无论是活动主题、方式还是宣传上都做了大量的工作预计能为打造中国驰名商标进入国际市场都有一定的好处并且能充分提高在湖南市场的占有率与消费者心目中的知名度与美誉度提升企业品牌形象。

中秋节促销策划方案篇五

9月x日至9月xx日(共13天)

桃李满园师恩永存

商品促销：

1. 凡是凭借本人教师证购买的月饼的顾客可以享受月饼折扣，
2. 学校教师团购礼物享优惠。

3. 活动时间：9月xx日

4. 活动内容：为庆祝教师节的到来，答谢广大老师对人类社会作出的巨大贡献；活动当天教师可凭购物小票(不限金额)和教师证在服务台领取精美礼品一份。限量100份，送完即止。

礼情款款·欢度团圆节

活动一：轻轻松松来购物欢欢喜喜拿奖品

1. 活动时间：9月xx-xx日(2天)

2. 活动内容：凡当天购物累计满100元的顾客均可参加“惊喜大抽奖”活动，抽到红色乒乓球均可获得一份奖品，奖品为库存的赠品，样品。

3. 活动操作：

(1) 只能以当日购物小票参加活动，当日购物小票不可累加；

(2) 每张购物小票只能参加一次；

(3) 顾客在摸奖前，要明示当次活动奖品。

顾客持有效小票到服务台参加抽奖。

服务台工作人员必须检查小票是否有效，并在小票上签上“已抽”字样。

服务台工作人员将顾客抽中的奖品登记好数量，次日交回招商策划组统计。

4. 活动准备：

(a) 招商策划组负责活动的宣传

(b)门店负责活动的执行并做好登记后统一交回招商策划组。

活动二：中秋灯谜墙

1. 活动时间：9月xx-xx日(2天)

2. 活动内容：凡当天在惠而佳超市燕城店消费满68元的顾客，均可参加活动。

3. 活动操作：在墙面用胶带贴上100条灯谜，顾客凭小票均可在灯谜墙上猜谜，顾客可根据谜面上的号码到服务台处对奖，不可擅自将谜面取下，猜对一条可得礼品一份。已猜出的谜语，由工作人员将谜面取下收回。

4. 活动准备：

(a)招商策划组负责活动的宣传。

(b)门店负责活动的执行

宣传。

2. 悬挂主题吊牌。

3. 图文频道播放快讯内容。

1. 招商策划组：

负责活动和开展活动区域的宣传及布置。

负责卖场关于商品促销和活动促销内容播音。

2. 营运部(门店)：

活动现场的执行和主持带动氛围。

负责活动pop书写和宣传。

3. 防损部：

活动期间，活动区域的人流疏导和维持秩序安全。

4. 门店：

负责活动的执行并做好登记。

中秋节促销策划方案篇六

9月14日晚17：00——18：00

国贸大厦二楼金牛厅、万盛兴酒楼、景阳楼、旅游大厦

环境布置：餐厅以及大堂的环境布置，尽量突出“祥和、团圆、喜庆”的中秋佳节氛围

1、9月14日当天，制作一个特大月饼，白天放在大堂展示，营造节日团圆气氛。正式用餐前设一大香案，将月饼放上香案，请酒店总经理和明星代表上来切开大月饼，并宣布团圆餐开始。

2、餐厅中间设一主桌(10人左右)，供参加团圆餐的.剧组及明星用。原则上每个宾馆邀请一个剧组。

3、根据游客的需要，制作出经济等、温馨等、豪华等的团圆宴标准，并分别提供菜单，所列菜单中菜名须有“团圆”寓意，具体由酒店落实。我公司统一宣传，具体订餐由旅行社自行与各酒店联系，订完为止。

注：其它酒店可推出有特色且符合中秋含义的菜单来吸引游客。