

最新中秋亲子diy月饼活动 中秋节月饼促销活动方案(汇总7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

中秋亲子diy月饼活动篇一

中秋节，农历八月十五，是我国的传统节日之一，与春节、清明节、端午节并称为中国汉族的四大传统节日，自中秋节被列为国家法定节假日起。“八月十五月正南，瓜果石榴列满盘”，中秋节有赏月、吃月饼等习俗，月饼作为中秋节美食之一，象征合家团圆和美满幸福，本活动方案就是在向顾客传播中秋月饼文化的同时，为广大月饼和食品厂商提供一个展示的舞台，为消费者提供一个购买安全、放心、质优价廉月饼的渠道，通过开展一系列文化和促销活动，拉动中秋月饼销售，带动超市中秋节档期客流和销售增长。

xx超市中秋月饼文化美食节

2021年9月x日-x日

举办xx超市中秋月饼文化美食节，众多品牌不同款式的月饼，同台竞技百花齐放，让顾客一饱口福的同时，一同品味月饼文化的内涵。

活动1□“xx最喜爱的月饼品牌”评选 与xx晚报联合在全市范围内开展“xx”评选活动，活动本着“xx”和“xx”的原则，报道介绍参展月饼商品品牌的月饼文化。

顾客可以通过xx晚报□xx网参加投票，选出自己“最喜爱的月饼品牌”，活动结束后将从投票顾客中抽出幸运顾客，一等奖x名，奖品为价值xx元月饼礼券，二等奖x名，奖品为价值x元月饼礼券，三等奖x名，奖品为价值x元月饼礼券，纪念奖x名，奖品为价值x元月饼一份。

活动2：月饼免费尝，优惠见报端 活动期间推出免费品尝月饼活动，为光临本超市的顾客提供1000张品尝券，免费品尝月饼。同时举行“月饼特惠剪角”活动，在**晚报以优惠或现金抵扣的形式刊登“月饼特惠剪角”，顾客只需要将剪角剪下，便可获取月饼优惠券或抵扣现金券机会。

活动3□“xx”与xx电视台合作，举办“xx”仪式，现场拍卖特别制作的月饼，出价最高者获得拍卖月饼，最后将拍卖所得捐给贫困学生。

活动4：中秋月饼文化展示 设立月饼文化墙，以展板的形式，让民众了解月饼的起源与沿革，解读从古至今与月饼相关的历史故事，揭开“xx”□“xx”的神秘面纱，同时展示月饼品牌的发展历程及其品牌文化。

活动5：中秋月饼美食展 各大月饼及食品品牌分别推出别具一格的主打品牌，参与“最喜爱的品牌月饼”评选活动及展销活动，让顾客尽情享受美味、优质、健康的月饼。

在超市内选择场地搭建展台，统一设计“中秋月饼文化美食节”活动logo□要求各品牌展台规格一致，促销人员规范着装形象。

采购部负责月饼及食品厂商联系。企划部负责场地布置装饰、广告宣传及营销活动执行。

免费品尝月饼由月饼厂商赞助。

中秋亲子diy月饼活动篇二

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。(营销方案策划书)

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“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、活动内容:

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。

超市20xx年中秋节月饼促销活动策划书策划方案

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。

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。

六、注意事项: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。

一、活动背景

八月十五中秋节是中国的传统节日，每逢佳节倍思亲，月饼便成了我们馈赠亲友，表达祝福的礼品。

二、活动主题

佳节倍思亲，月饼传真情

三、活动目的

1、树立米旗的人文形象，同时促进销售额的提高

2、为顾客提供便利，吸引更多顾客群

3、增加企业的知名度和美誉度4、传播企业形象，提升品牌形象力

四、活动时间

农历八月初八-----八月十五共八天

五、促销场所

各大商场专柜，超市窗口以及各专营店

六、活动内容

- 1、开展团购业务，团购优惠，方便各单位机构发放福利，凡一次性购物金额满1000元以上者，免费送货(5里内)。
- 3、购物满180元即赠精美礼盒，或赠送30元代金券一张，可兑换店内任何商品。
- 4、购物既送精美礼品一份(糖果等精美小礼品)

七、宣传方式

在各销售地点张贴海报，印发传单，并通过广播、电视等媒体进行广告宣传。

八、店内装饰

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

九、用餐特色

- 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。

中秋亲子diy月饼活动篇三

为庆祝此次佳节的到来，我商场决定开展一次促销活动，在提升销量的同时扩大名气，本次活动内容如下：

一、促销目的

二、促销内容

1、买中秋月饼送可口可乐

买90元以上中秋月饼送355ml可口可乐2听（价值36元）

买200元以上中秋月饼送1250ml可口可乐2瓶（价值92元）

买300元以上中秋月饼送ml可口可乐2瓶（价值136元）

2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次

298元礼篮□xx香烟+xx乐事+价值80元中秋月饼+xxx

198元礼篮□xx香烟+xx干红+价值60元中秋月饼+xxx

98元礼篮：价值40元中秋月饼+20元茶叶+加州西梅

3、在促销期间[xx—xx]在卖场凡购满300元者均可获赠一盒精美月饼（价值20元/盒）

三、整合促销

1、媒体

在音乐交通频道隔天滚动播出促销广告xx—xx每天播出16次15秒/次

2、购物指南

在xx—xx“购物指南”上积极推出各类促销信息

3、店内广播

从卖场上午开业到打烊每隔两个小时就播一次相关促销信息广播

4、卖场布置

（1）场外

a[]在免费寄包柜上方制作中秋宣传；

b[]在防护架上对墙柱进行包装贴一些节日彩页来造势；

c[]在广场有可能可悬挂汽球拉竖幅；

d[]在入口挂“xx购物广场禧中秋”横幅

（2）场内

a[]在主通道斜坡墙上用自贴纸等来装饰增强节日气氛；

b□整个卖场上空悬挂可口可乐公司提供挂旗；

c□在月饼区背景与两个柱上布“xx月送好礼”宣传；两边贴上可口可乐促销宣传；

d□月饼区上空挂大红灯笼。

中秋亲子diy月饼活动篇四

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：

- 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：

- 1) 本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。
- 2) 指定礼篮推出高档（1000元以上），中档（300—800元），低档（80—198元）。采购部指定礼篮数8种左右。
- 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。
- 3) 烟酒促销商品：长城红、人头马、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王、好日子等品牌商品。

4、冲饮、保健品、茶叶

- 1) 冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。
- 2) 建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

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）
- 3) 生鲜部提前和供应商做好沟通工作，，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量。
- 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。

其他生鲜商品要求：

- 2) 三鸟、水产需有特价支持。

中秋亲子diy月饼活动篇五

中秋节，农历八月十五，是我国的传统节日之一，与春节、清明节、端午节并称为中国汉族的四大传统节日。“八月十五月正南，瓜果石榴列满盘”，中秋节有赏月、吃月饼等习俗，月饼作为中秋节美食之一，象征合家团圆和美满幸福。

二、活动目的

本活动方案就是在向顾客传播中秋月饼文化的同时，为广大月饼和食品厂商提供一个展示的舞台，为消费者提供一个购买安全、放心、质优价廉月饼的渠道，通过开展一系列文化和促销活动，拉动中秋月饼销售，带动超市中秋节档期客流和销售增长。

三、活动对象

XXX

四、活动主题

XXX

五、活动时间

XXX

六、活动地点

XXX

七、活动工具准备

1、销售现场pop

2、卖点

3、终端卖场

4、礼卡设计、画册设计、广告设计

八、效果评估

拓展月饼销售时间。长期提供月饼diy时间、形式、人物家庭主妇携带小孩子，提供一定空间和人力，月饼形状与口味可供消费者多样选择。

中秋亲子diy月饼活动篇六

亲爱的家长朋友：

您好!中秋节是我国重要的传统节日之一，在中秋佳节来临之际，预祝大家阖家欢乐，幸福平安!为进一步弘扬民族文化，丰富宝贝们在园的文化生活，幼儿园将开展“爱相伴，心团圆”中秋节亲子猜灯谜活动，盛情邀请您来园与孩子一起欢度中秋美好时光!

[活动时间]__日下午：6:00-8:00

[活动场地]各班教室

[活动形式]班级集体活动

[邀约对象]幼儿园内全体家长及孩子

[活动特点]此次活动主要是中秋团圆节，增进家园互动和沟通，提升家长满意度。

[活动流程]

一、家长入园签到

二、班级老师致辞说明一下本次活动的意义及活动的流程。

三、活动开始活动导入：妈妈故事会邀请一位妈妈给幼儿讲嫦娥奔月的故事，作为活动的导入。

游戏一《齐心协力吃水果》

1. 请妈妈们手中有拿一个装有水果的果盘，站在教室内所指定的位置。

2. 将爸爸的眼睛蒙上，抱着孩子原地转三圈，爸爸在宝宝语言的提醒下去找妈妈，并吃到果盘中的水果，时间用时最短的一组为胜利者。

游戏规则：参赛选手是全家三口，家庭成员不到三位的，班级老师可以参与进去。爸爸妈妈不要发出任何声音，任何人不要碰水果。

4个家庭为一组，进行比赛。

游戏二《猜灯谜》

1. 老师提前将若干灯谜藏在教室的各个角落

2. 请宝宝们站在教室中间，告诉宝宝们在教室内去寻找灯谜(并拿一个写有灯谜的卡片，让宝宝进行观察，知道去找什么样子的卡片)

(1) 有时落在山腰，有时挂在树梢，有时像圆盘，有时像镰刀---月亮

(2) 中秋归来---八归

(3) 嫦娥下凡---月季

(4) 中秋菊开---花好月圆

(5) 明月照我还---归有光

(6) 举杯邀明月---赏光

(7) 举头望明月---当归(药名)

3. 找到后，交到自己的爸爸妈妈的手中，请爸爸妈妈去猜灯谜，用时最短的家庭获胜。

四、游戏结束

1. 将准备好的水果和月饼切好，请家长和小朋友分享。

2. 全家福合影。

3. 结束本次的活动。

中秋亲子diy月饼活动篇七

中秋节客户送月饼活动方案

为拉近和广大新老客户的距离，提升公司在客户心中的美誉度，借此中秋之际利用中秋佳节亲友间互送月饼的习惯，向广大新老客户赠送月饼，以表对他们的牵挂和感谢，从而增进客户和经销商之间的感情，稳固营销网络，进一步提高客户对我公司的忠诚度，有效促进产品销售，具体方案如下：

一、目的：

1、稳老抓新，提升联动公司在客户心中的美誉度。

2、促进重点意向客户签单。

二、赠送对象和条件：

本次活动主要针对广东地区客户，赠送对象主要有以下四大类：

中秋节送礼申请表

客户类型 客户姓名

地址

联系电话

三、赠送方式：

为了给客户一个意外的收获和惊喜，提高本次活动的效果，决定事先对客户保密，在集中的时间内统一送达，经与邮政局联系后，由邮政局统一送达。

四、礼品组成：

1、月饼：月饼分为两个档次，分别为中档和高档，对于重点客户，赠送高档月饼，对于一般客户送普通档次月饼。

2、如果单纯送月饼，不论月饼的贵与贱，都显得落于俗套，没有创新，经过深入思考，决定礼品由两部分组成：价值xx元（或xx元）的精美月饼一盒，价值3元的精美贺卡一张（贺卡上统一印上：“感谢您对我们的支持，中秋佳节之际，请接受全体联动员工深情的谢意和诚挚的祝福，愿您心想事成，财源滚滚！”）。

五、礼品筹备：

月饼由企划部或物控部统一从邮政局采购或订做，贺卡由企划部精心挑选并印制贺词。

六、礼品投送时间、方式：

时间：9月22日，即农历8月9日，最迟于9月26日即农历8月13日晚6点前送完。

方式：我司将客户姓名、联系电话、详细地址、月饼及贺卡最迟9月21日即农历8月8日交给邮政局，由邮政局统一送达。

要求：业务员和业务助理务必如实上报，所送客户必须是确定的意向客户，所送之人必须是客户中有一定的决定权或具有很强影响力的人士。

七、费用预算：

本次活动总计客户数量380位。其中：

重点客户150家，即150（人 \times 元/份=元；

一般客户230家，即230（人 \times 元/份=元。

合计：元+元=元。

八、本活动由企划部监督执行。