

# 2023年中秋促销活动宣传海报 中秋节促销活动策划方案(精选8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 中秋促销活动宣传海报篇一

主题： " 景区中秋祭月仪式 " 特色民俗活动

活动时间□20xx.09.27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.09.27

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9.22，2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：9.27

主题："景区大寻宝"

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"

活动介绍：只要在9.20-10.10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xx[]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。

## 中秋促销活动宣传海报篇二

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

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。

## 中秋促销活动宣传海报篇三

同时抓住消费者的消费心理，在中秋期间，最大限度的提高人流量，提升人气，扩大商场的销售额，势必提高德盈客的市场占有率，增加德盈客的美誉度。

(3)通过策划一系活动，加深德盈客与消费者的相互了解与情感沟通；

## (一)场内外布置

### 1、场外：

(2)展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

(3)橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

(4)大门口上方悬挂大红灯笼。

### 2、场内：

(3)收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

(4)手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

(6)根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

第一波：教师节(20xx年9月7日——9月20日)

#### (1)桃李满园师恩永存

活动时间：20xx年9月7日

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，活动当天凡凭教师证和身份证即可到爱家服务台免费领取柚子一个，每人限领一份，送完即止。

## (2) 教师节，爱家为您传情达意

活动时间:9月4日—9月7日

活动内容:活动期内，在爱家购物的学生，可免费获得祝福贺卡一张(您只要在卡片上写上您想对您的老师所说的话，将于9月9日前将您的祝福寄到您的老师处)。每单限送1张贺卡。(促销组负责购卡，邮寄)

第二波:中秋节(20xx年9月11日——9月28日)

## (3) 中秋情满iga购物即送"iga亲情电话卡"

活动时间:20xx年9月xx日—xx日(10天)

均可凭购物电脑小票到商场服务台免费领取面值8元的"iga亲情电话卡"一张，每单限送两张，使用"iga亲情电话卡"可免费拨打长途电话，每天限量赠送，送完即止。

## 中秋促销活动宣传海报篇四

喜迎中秋节、欢度中秋节

1. 展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

2. 推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元….

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买

月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3. 现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

## 二. “把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。

2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。

3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

## 三. 月圆“十分”大抢购

活动时间□xxx

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的'销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

#### 四. 喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天)

地点：商场门口广场

协办□xx影楼或xx胶卷公司

操作说明：

可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

### 中秋促销活动宣传海报篇五

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，

利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

9月x日(周五)——10月x日(周日)

1. 中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月x日一日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

2. 活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

3. 活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

4. 活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

5. 活动内容：

在所有品牌现有折扣上当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结



束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

## “月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

1. 活动时间：9月28日(周五)——10月7日(周日)

2. 活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

3. 活动内容：

穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

购物某商场，尽享意外惊喜——“国庆购物不花钱”

4. 时间：20年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

5. 操作细则：

各店设置一个抽奖箱,内有20个乒乓球(其中全额返还1个,半额返还2个,17个纪念奖,可选择超市商品),工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章,即时开奖。

## 国庆同欢乐,某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式,经历过7.18暴雨事件后,人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨,更加突出了保险的重要性,拟通过购物赠送人身意外保险的方式,体现出某商场以人为本,关心顾客,为树立某商场关注顾客健康的形象,起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起,为控制成本,此活动采用加购的方式,作为主活动的附加活动,淡化商业气息,突出某商场送安康的营销思路,能引起顾客的关注。

活动期间,凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客,均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张,每日每店500个,保险卡设置为:

**a系列:** 加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险(成本15元)。

**b1系列:** 加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

**b2系列:** 加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

**c1系列:** 加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

**c2系列:** 加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

详细规则另附

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1000元(包括超市)的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b□顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖“1”(赠品已领)章。

c□保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约：20000张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收：20000张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送(仅限某商场八一店)

活动时间：9月26日(周三)——9月30日(周日)

7折以上商品再送大礼

当日累计满300元(包含300元)至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元(包含500元)至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元(包含800元)以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

- 1、超市、特价及特例品牌除外，
- 2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。
- 3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

## 中秋促销活动宣传海报篇六

主题：团聚购划算

活动时间：9月8日--9月11日

活动文案：中秋节这一天人们都要吃月饼以示“团圆”。团聚是这一天中华民族共同的心愿。

活动安排：中秋8重好礼

第一重一元秒杀

1款商品每天上午8点晚上20点进行1元秒杀

第二重全场包邮

活动期间，全场满150元包邮，港澳台及海外地区不在包邮范围。(默认快递：圆通，申通)

第三重五折秒杀

(建议这里出现的产品，是原价100多的，折扣后几十元的产品。是作为给顾客尝试的产品)

第四重满送

购物满200元，即送20元优惠券

购物满300元，即送40元优惠券

购物满500元，即送80元优惠券

下次即可使用

第五重新店特惠

甩货产品买一送二(送的产品，可以由指定产品区中任意挑选)

第六重中秋免单

特定产品第一件原价第二件5折第三瓶免单!

第七重好评返现

只要给予好评，并留言30字以上好评，进行“跟随购”的'顾客，切图给客服确认后，可以获得支付宝现金支付5元的返现。

第八重团圆照评选

谁和家人最亲热，来拍一张亲热的全家福吧!

笑的最开心的，经过群众评选后，可以免费活动价值500元的超值大礼哦!

## 中秋促销活动宣传海报篇七

今年x月x日是中秋节，为了应对xx周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象和应对xx10年大庆的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

x月xx日（周五□——x月x日（周日）

合家团圆渡中秋

xx店中秋同步跟进

活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

（黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动）

活动时间□x月x日（周五□——x月x日（周二）

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。）

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承

担50%。

## “月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

## 中秋促销活动宣传海报篇八

树立“恒通”品牌，达到经济效益与社会效益双丰收。

分析本酒店客源主要为企事业单位和少量私款消费，这就需要酒店在提高档次外兼顾私款消费的客源。

客房和餐饮价格基本上保持不变，但考虑节日期间的一些活动安排可采取打折或礼包的形式推出。

餐饮销售，要做到菜品丰富、多样且价位低，但要考虑纯利润来进行促销活动，建议对价格高的菜采取减量或减价方法。

### 1， 客房

活动期间标间/单间可享受320元/间天，含早餐优惠。

“财富之秋”团圆房(套房)：666元/间/天，含早餐、赠价值188元二人团圆套餐一份优惠。

活动期间入住宾客每间房可获赠餐饮代金券50元。

活动期间入住宾客均可延迟退房时间至14：00。

如果宾客生日是八月十五的，凭有效证件，客房可享受6折，含早餐优惠。

## 2， 餐饮

合家欢团圆套餐： 388元；

财富团圆套餐： 688元。

如果一家人中有一个人生日是八月十五的，凭有效证件，在本酒店聚餐可享受6折优惠(不含赠券、特价菜)。

建议： 餐厅推出具有本酒店特色的关于中秋节菜品， 月饼等。

**XXXXX**

酒店布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋佳节的味道，具体内容如下：

x月x日酒店门口雨搭下悬挂灯笼4个，内容：欢度中秋；

x月x日酒店门口悬挂条幅一条，内容：恭祝全市人民中秋佳节快乐；

酒店大堂、中餐厅布易拉宝各一个；

中餐厅门口挂大型八角灯笼2个；

酒店前台、中餐厅吧台布八角灯笼2个及大堂吧各桌布八角灯笼一个；

(略)