

最新超市中秋节活动方案 中秋节超市活动方案(通用10篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

超市中秋节活动方案篇一

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和xx年一样，中秋节(9月14日)和国庆节(10月1日)相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋、国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

“喜迎国庆欢度中秋”

20xx.09.07—20xx.10.5

3)通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通；扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、供应商、员工

1)喜迎国庆欢度中秋

2)月圆中秋情系全鑫

- 3) 情满月圆举国同庆
- 4) 中秋佳节全鑫浓您家乡情!
- 5) 中秋合家欢佳节大献礼
- 6) 望月怀远花好月圆
- 7) 每逢佳节倍思亲全鑫为您送温情
- 8) 礼情款款欢度佳节
- 9) 关爱社区居民共建温馨家园
- 10) 品质、服务、物有所值

超市中秋节活动方案篇二

超市中秋促销活动是以中秋月饼的消费来提升超市的销售，有利于稳定现有顾客，提升超市在商圈范围内的'形象。预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

1. 买中秋月饼送可口可乐

买100元以上中秋月饼送355ml可口可乐2瓶。（价值3.6元）

买200元以上中秋月饼送1250ml可口可乐2瓶。（价值9.2元）

买300元以上中秋月饼送2000ml可口可乐2瓶。（价值13.6元）

2. 礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次。

298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金。

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松。

98元礼篮：价值40元中秋月饼+20元茶叶+加州西梅。

3. 当日单张小票满59元，可任意到活动区进行飞镖选购奖品一次；满99元，可飞镖选购奖品2次；满129元以上，飞镖选购奖品3次。赠品主打月饼。

1. 超市外

(1) 在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传；

(2) 在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势；

(3) 在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅；

(4) 在入口，挂“xx超市，贺中秋”的横幅。

2. 超市内

(1) 在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛；

(2) 整个超市的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗；

(4) 月饼区的上空挂大红灯笼。

中秋活动系列赠品□x万。

场内、场外的布置费□x万。

月饼费用□x万。

共计□x万人民币。

1. 场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置在x月x日完成。
2. 采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取x元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在x月x日前完成相关计划。
3. 工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于x月x日前完成。
4. 防损部负责超市防损及防盗工作。
5. 生鲜部负责精美月饼的制作。

超市中秋节活动方案篇三

9月xx日至9月xx日（共xx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。

超市中秋节活动方案篇四

分时间段的活动安排：（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对南康百货的印象，不断实施消费行为。）

第一周□x月x日—x月x日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间□x月x日—x月x日每晚7：30开始。

活动内容：

顾客是__的上帝，__的发展更离不开顾客的支持，为了感谢对__长期支持而又忠实的顾客，__超值大回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。（建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《__放心米》。趁此次活动造势推出__自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行

制定。)

第二周□x月x日—x月x日

惊喜第二重：__积分卡再次与您有约!

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢?唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间□x月x日—x日x日。

活动内容：喜迎中秋团圆节，__积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满x元加x元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场服务台办理。

第三周□x月x日—x日x日

惊喜第三重：捷足先登超值送。

活动时间□x月x日—x月x日。

活动内容：活动期间凡在早上9点-9点30分在本商场一次性消费满39元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量50份)

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周□x月x日—x日x日

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件。

活动时间□x月x日—x月x日。

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满99元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满99元加1元得散装月饼一个。（限量100份/天）

购物满159元加1元得散装月饼一斤。（限量100份/天）

购物满219元加1元得月饼一斤。（限量50份/天）

超市中秋节活动方案篇五

即将迎来一年中的中秋佳节。商场超市将抓住这个难得的商机，进行促销。如何策划出一个切实可行的好的方案呢，下面是本站的小编为大家准备的超市中秋节促销活动策划方案，供大家参考借鉴。

超市中秋节促销活动策划方案

活动主题：喜迎中秋节、欢度中秋节

活动内容：

一. 中秋月饼大展销活动方式：

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，如也可以跟祝福语结合起来□“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：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：某某影楼或某某胶卷公司

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。

五. 特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、

价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作推出购物满300元送八折优惠券或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

超市中秋节活动方案篇六

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xxx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。

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，如也可以跟祝福语结合起来□“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。

活动时间：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。

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：某某影楼或某某胶卷公司。

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。

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1、月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2、月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾

客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3、月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

1、中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作推出购物满300元送八折优惠券或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

2、中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

超市中秋节活动方案篇七

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。

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'时间定为以上的时间。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

（本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。）

“欢乐在华联，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、“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）

5、“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。

6、“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。

7、“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。

8、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，活动的监督执行。

中秋超市促销活动方案4

分时间段的活动安排：（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激

消费者的购物欲望，加深顾客对南康百货的印象，不断实施消费行为。)

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间□x月x日—x月x日每晚7：30开始。

活动内容：

顾客是xx的上帝□xx的发展更离不开顾客的支持，为了感谢对xx长期支持而又忠实的顾客□xx超值大回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。（建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为□xx放心米》。趁此次活动造势推出xx自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。)

惊喜第二重□xx积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间□x月x日—x日x日。

活动内容：喜迎中秋团圆节□xx积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满x元加x元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场服务台办理。

惊喜第三重：捷足先登超值送。

活动时间□x月x日—x月x日。

活动内容：活动期间凡在早上9点-9点30分在本商场一次性消费满39元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。（每天限量50份）

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件。

活动时间□x月x日—x月x日。

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满99元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满99元加1元得散装月饼一个。（限量100份/天）

购物满159元加1元得散装月饼一斤。（限量100份/天）

购物满219元加1元得月饼一斤。（限量50份/天）

超市中秋节活动方案篇八

喜迎中秋节、欢度中秋节

中秋月饼大展销

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：

x事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

x注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

x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：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

x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。

x最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

超市中秋节活动方案篇九

喜迎中秋节、欢度中秋节。

活动方式：

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xx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。

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。

活动时间□xx

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：

xx事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

xx注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

xx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。

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：某某影楼或某某胶卷公司。

操作说明：

xx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。

xx是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1、月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送

货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2、月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

4、月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1、中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

2、中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

超市中秋节活动方案篇十

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和xx年一样，中秋节（9月14日）和国庆节（10月1日）相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋、国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

“喜迎国庆欢度中秋”

20xx.09.07—20xx.10.5

3) 通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通；扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、供应商、员工

- 1) 喜迎国庆欢度中秋
- 2) 月圆中秋情系全鑫
- 3) 情满月圆举国同庆
- 4) 中秋佳节全鑫浓您家乡情！
- 5) 中秋合家欢佳节大献礼
- 6) 望月怀远花好月圆
- 7) 每逢佳节倍思亲全鑫为您送温情
- 8) 礼情款款欢度佳节
- 9) 热烈庆祝中华人民共和国成立59周年！
- 10) 品质、服务、物有所值！
- 11) 关爱社区居民共建温馨家园