# 最新重阳节的促销方案 重阳节促销活动方案(精选8篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-08-28

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。重阳节的促销方案篇一重阳节，又称“踏秋”，汉族传统节日。庆祝重阳节一般...*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**重阳节的促销方案篇一**

重阳节，又称“踏秋”，汉族传统节日。庆祝重阳节一般会包括出游赏景、登高远眺、观赏菊花、遍插茱萸、吃重阳糕、饮菊花酒等活动。每年的农历九月初九日，也是中国传统四大祭祖的节日。重阳节早在战国时期就已经形成，到了唐代，重阳被正式定为民间的节日，此后历朝历代沿袭至今。

20xx.10.x.星期日(晚自助餐18：00---21：00)

xx大酒店金海湾西餐厅。

1畅享xx大酒店中西式自助餐美食。

2.自助餐增加重阳节特色糕点等食品。

3.当晚对用自助餐的`老人凭老人证本人可享受半价特惠。

4.餐厅针对携带老人宾客免费赠送全家福合影一张

5.收费标准：

人民币148元/人，(1.2米以下的儿童按半价收费)。

**重阳节的促销方案篇二**

重阳节，又名老人节，是继\"中秋节\"之后的`另一大中国传统节日。今年的重阳节在10月2日，正处\"十一\"黄金周和十二月份两个旺季中间，以此进行主题促销，不仅可以有效避免旺季前后的影响，还可以有效带动淡季的销售额。同时，本着\"旺季做强，淡季做大\"的原则，还可以借此加强企业形象力的提升。

菊品为尚，情浓重阳

20xx年10月2日—10月5日

1.为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂\"菊品为尚，情浓重阳—xx商场赏菊会\"的主题横幅。

2.在正门入口处堆放九层的大型\"重阳糕\"，配放小装饰\"灯\"，取\"步步登高\"之意。

3.卖场内张贴重阳节主题吊旗。

4.在各楼层显著位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

(一)活动背景

重阳节，也是中国的\"老人节\"。近年的重阳节，逐渐掀起了一股\"团圆风\"。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

(二)活动内容

1.\"情暖金秋\"老年服饰特卖场

活动期间，在一层共享空间设置老年服饰特卖场。

2.\"欢乐九月九，好戏天天有\"戏院专场演出

商场附设戏院在活动期间每天推出一场精彩演出，并推出买4赠1的家庭套票优惠，同时向每个定购该套票的家庭赠送1盘小吃。

3.全场举办\"购物重阳节，好戏送不停\"活动

活动期间在商场购物，百货类满300元，黄金类满1000元的顾客，可获赠戏院精彩演出戏票1张;百货类满600元，黄金类满20xx元的顾客，可获赠戏票2张，以此类推。

4.保健用品、珠宝首饰\"购物送福\"

在保健用品、珠宝首饰卖场推出开展\"购物送福\"活动，即活动期间在商场购买保健用品、珠宝首饰的顾客都将获赠一枚平安符或中国结，以求为到本商场购物的每位顾客及其家庭带来一份平安、吉祥。

5.免费快递邮寄，贴心服务

商场继续提供以往的优良贴心服务，在卖场购物满600元，即可获赠免费快递服务，不足600元，按市场价格交快递费，也可获得代为快递的服务。为父母身在外地的子女传递重阳爱心。(此政策与第三项政策不可同时享受)

菊品为尚，师德崇高—九九重阳赏菊书画会

活动办法：

1)重阳节当日，邀请30名本市退体老教师中的书画爱好者观赏卖场内展出的名

贵菊花，并在八楼顾客接待室现场泼墨，写菊画菊，书画作品评出一二三等奖，为所有参赛者发放奖品和参与礼品，所有书画作品在卖场展示一周。

2)在30名退休老教师中选择9位热心老教师担任商场的\"诚信监督员\"，坚督卖场的诚信经营状况。

该活动一方面沿袭了重阳节登高赏菊的传统，另一方面也展现了商场\"尊师重道，以文兴商\"的企业形象。

1硬广：.晚报周三10半彩，快报周四半版彩

2.软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文

**重阳节的促销方案篇三**

九九重阳，美发店亲情回赠

20\*\*年10月2日——20\*\*年10月5日

1、通过此次重阳节促销活动，来带动新老顾客消费，从而提高美发店的业绩;

2、以亲情回馈活动，来赢得口碑，获得顾客青睐;

3、提升美发店知名度，让更多顾客愿意进店消费。

一、“百叟宴”义剪活动

美发店在活动期间，举办“百叟宴”免费义剪活动，凡年满60岁以上(凭有效证件)的老年人可享受每位100元的洗剪吹+护理(仅限100人)，额满为止。此外，美发店还在护理完之后，为顾客赠送一份精美的小礼品。

二、与休闲场所联合促销

现在不少老年人越来越重视自己的生活情调，比如偶尔结伴去旅游，所以美发店不妨与休闲场所联合促销。如：美发店消费满88元的顾客，即可获得美发店附设戏院在活动期间每天推出一场精彩演出，并推出买4赠1的家庭套票优惠，同时向每个定购该套票的家庭赠送1盘小吃(仅限50人)。

三、免费头皮测试

凡在活动期间进本店的顾客，可免费进行头皮测试，消费满100元的顾客，还可以获得店内高级美发师指导的发型，还有机会获价值100元的护肤现金消费券，同时领取精美礼品一份。

四、美发套餐

在重阳节活动期间，美发店推出99元优惠套餐活动，包含洗剪吹+造型+染发+烫发，名额限定每天进店前十名顾客。

1、通过店面展架以及广告语，可以让美发店来往的顾客知道;

2、可以让店员到附件人流量多的商场或是小区派发宣传单;

3、目前微博营销是一种便捷的推广方式，美发店不妨在微博上发起促销信息，进行有奖转发活动。

1、美发店管理人员安排好店内每位员工的工作，保证在活动期间不造成影响促销活动的事件发生。

2、美发店员工需认真接待每一位入店顾客，并不断地重复节日促销活动的重点内容，刺激消费者的消费意识，通过有效的沟通去提升销量。

3、促销活动介绍后，记得总结这次促销活动的不足以及优势，为下一次进行节日促销打下坚实的基础。

根据少年儿童的特点，在各中小队中开展丰富多彩的“念亲恩、感亲意、抒亲情”主题系列活动，通过活动展现我校少先队员孝老爱亲的良好精神风貌。

1、小小真心话。利用课外活动的时间，每位同学准备一张漂亮的贺卡，将自己想要对父母、长辈说的祝福语或最想表达的感谢语写到纸上并带回家送给自己的父母长辈。

2、以中队为单位，班队课上各班开展以“念亲恩、感亲意、抒亲情”为主题的班队课，进行家庭美德教育，引导少年儿童孝敬父母长辈，学会感恩。

3、三分钟小故事演讲。利用晨读课的时间进行“三分钟小故事演讲”。请学生讲述自己亲身感受或发生在自己身边的父母、长辈真心付出、无私关爱子女，以及作为子女真诚回报、感恩于行的感人故事。

4、开展“爷爷、奶奶的重阳节，我做主”的活动，要求少先队员们开动脑筋，为爷爷(奶奶)设计一个有新意的过节方案，向长辈们送上节日深深的祝福。建议少先队员可以为爷爷、奶奶准备一根拐杖，方便他们平时的出行;可以陪爷爷、奶奶锻炼身体，大家一起来运动;也可以陪爷爷、奶奶聊天，陪老人们说说话，谈谈心，还可以帮助爷爷、奶奶做点家务事，减轻爷爷、奶奶的辛劳等。用实际行动感恩爷爷、奶奶，旨在进一步唤起少先队员们尊老、爱老的意识，大力弘扬尊老、爱老的风尚，让他们学会感谢，学会关爱。共同享受温馨的家庭生活。

5、学校大队部组织部分少先队员到敬老院慰问孤寡老人，为他们增添节日的喜庆氛围。主要小活动有表演歌舞、讲故事、打扫卫生、送礼品等。

6、孝歌我会唱。组织学生学唱一首以孝敬父母和长辈为主题的歌曲，曲目自选。

7、自选活动。各中小队围绕主题，自主设计，鼓励创新。要求：

1、高度重视，积极参与。各中队要充分认识敬老爱老活动对少先队员弘扬和培育中华民族精神教育传统美德，推动和谐社会构建的重要意义，高度重视此项活动，利用少先队组织的优势，积极动员，广泛发动，使尽可能多的队员参与到活动中来。

2、精心组织，周密安排。各中队要结合实际，围绕各项重点活动，精心设计活动方案，认真组织开展，要充分考虑队员的特点，注重活动实效。

3、认真开展活动，做好活动总结，收集整理资料上交。

活动目的重阳节是中国的传统节日，近年来我国把每年的九月九日定为敬老日，传统与现代巧妙地结合，成为尊老、敬老、爱老、助老的老年人的节日。本次活动要以敬老”为中心，实施一系列的人性化活动，借此活动拉近消费者与商城的感情，并通过此项活动，有效促进商城的销售业绩。

**重阳节的促销方案篇四**

店体验我们服务水平的提高和品种结构的调整，增加我们的客流总量。也借此机会，对员工进行一次全面培训，提高营销水平和促销意识。针对以上要求，特制定本活动策划方案。

时间：20xx年10月2日——10月5日，共计3天。

主题：“健康久久、欢乐重阳”

xxxx

1、来就送，温情鸡蛋送老人。

活动期间，凡年满65周岁的老人，凭本人身份证原件（其他证件无效），来活动门店填写健康档案的，即奉送温情鸡蛋两枚，并可享受免费健康咨询。

2、百样礼品任你猜！

活动期间，凡购物金额超过18元者，凭小票可参加“百样礼品任你猜”活动。活动规则在摸奖箱中摸出一张纸条，上面写的是什么礼品，就送您什么礼品，并将小票和礼品纸条进行公示。每天限100名。参加本活动需收回小票。主要礼品包括六年根红参或燕窝等。

3、超值换购

在享受其他优惠的基础上，

每购物满18元，加1元，换雪肤莱面贴膜（海洋冰泉醒肤型）1贴，

每购物满28元，加5元，换500ml美露华植物润肤洗手液1瓶，

上述金额可多张小票累计。换购时，不收回小票，仅在小票上进行标识，不影响参加其他活动。

4、十分低价卖

每天上午10点后，每整点后十分钟，对部分心脑血管、感冒用药按照超低价销售。十分低价卖商品见dm单目录。本环节商品不享受其他优惠。

5、多购多实惠

全场参茸、滋补用品、日化用品多购多实惠，购买第二件一折起惊喜价酬宾。本环节商品不享受其他优惠。

6、全场家用医疗器械八折起。

7、免费测血糖、血压，免费用药咨询。

**重阳节的促销方案篇五**

重阳节促销活动策划方案重阳节，又名老人节，是继中秋节之后的另一大中国传统节日。今年的重阳节在10月19日，正处十一黄金周和十二月份两个旺季中间，以此进行主题促销，不仅可以有效避免旺季前后的影响，还可以有效带动淡季的销售额。同时，本着旺季做强，淡季做大的原则，还可以借此加强企业形象力的提升。

菊品为尚，情浓重阳

20xx年x月x—x日

1.为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂菊品为尚，情浓重阳—xx商场赏菊会的主题横幅。

2.在正门入口处堆放九层的大型重阳糕，配放小装饰灯，取步步登高之意。

3.卖场内张贴重阳节主题吊旗。

4.在各楼层显著位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

(一)活动背景重阳节，也是中国的老人节。近年的重阳节，逐渐掀起了一股团圆风。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

(二)活动内容

1、情暖金秋老年服饰特卖场活动期间，在一层共享空间设置老年服饰特卖场。

2.欢乐九月九，好戏天天有戏院专场演出商场附设戏院在活动期间每天推出一场精彩演出，并推出买4赠1的家庭套票优惠，同时向每个定购该套票的家庭赠送1盘小吃。

3.全场举办购物重阳节，好戏送不停活动活动期间在商场购物，百货类满100元的顾客，可获赠精美礼品;百货类满300元顾客，可获赠价值50元的消费卷。百货类满600元的顾客，可获赠价值100元消费卷，以此类推。

4.保健用品、珠宝首饰购物送福在保健用品、珠宝首饰卖场推出开展购物送福活动，即活动期间在商场购买保健用品、珠宝首饰的顾客都将获赠一枚平安符或中国结，以求为到本商场购物的每位顾客及其家庭带来一份平安、吉祥。

5.免费快递邮寄，贴心服务商场继续提供以往的优良贴心服务，在卖场购物满600元，即可获赠免费快递服务，不足600元，按市场价格交快递费，也可获得代为快递的服务。为父母身在外地的子女传递重阳爱心。(此政策与第三项政策不可同时享受)

菊品为尚，师德崇高—九九重阳赏菊书画会

活动办法：

1)重阳节当日，邀请30名本市退体老教师中的书画爱好者观赏卖场内展出的名贵菊花，并在八楼顾客接待室现场泼墨，写菊画菊，书画作品评出一二三等奖，为所有参赛者发放奖品和参与礼品，所有书画作品在卖场展示一周。

2)在30名退休老教师中选择9位热心老教师担任商场的诚信监督员，坚督卖场的诚信经营状况。该活动一方面沿袭了重阳节登高赏菊的传统，另一方面也展现了商场尊师重道，以文兴商的企业形象。

1、广告费电视台：晨报、晚报：宣传单：

**重阳节的促销方案篇六**

1、本次活动主要面向特殊消费群--老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的公众形象。

2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的社会知誉度。

3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲和力，真正使“重阳节”富有人情味。

人间百善孝为先，九九重阳感恩情

关爱老人就是关爱自己

关心我们的父母，关心我们的未来

礼敬老人 送上温馨 送上健康----重阳节活动方案

1、“重阳节”特价酬宾

保健酒类、保健品类、保健食品类 其它老年用品等

2、保健品厂方促销活动

3、健康是福--“义诊”活动(由保健品厂方提供)

4、老年歌舞表演

重阳节当天晚上开始，在超市外场举行。演员由街道提供，20名，每人送礼品一份(由保健品厂方提供)

5、向健康老人、幸运老人送真情

a、满60周岁老人可获得“会员卡一张和赠品一份”(每天限前50名)(赠品由各厂商联合提供)

b、满80周岁老人可获得健康老人礼品一份。

c、生日为(重阳节)的60周岁以上老人可获得幸运老人礼品一份。

(b、c活动联系一家厂方联合举行，时间可定在重阳节当天晚上，穿插在歌舞表演时进行)

5、敬老行动

重阳节当天组织部份团员青年送老人到某酒店就餐。(与某酒店、居委会联合举行)

1、广告费

电视台：

电视报：一期，xx元

dm：一期，8000元

晚报：一期，xx元

合计：15500元

2、记者执行费

电视台、日报、晚报记者共4名，每名200元左右纪念品。(由厂商提供)

3、演员礼品1000元左右。(由厂商提供)

**重阳节的促销方案篇七**

重阳节促销活动策划方案 重阳节，又名老人节，是继中秋节之后的另一大中国传统节日。今年的重阳节在10月19日，正处十一黄金周和十二月份两个旺季中间，以此进行主题促销，不仅可以有效避免旺季前后的影响，还可以有效带动淡 季的销售额。同时，本着旺季做强，淡季做大的原则，还可以借此加强企业形象力的提升。

菊品为尚，情浓重阳

20xx年x月x―x日

1.为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂菊品为尚，情浓重阳―xx商场赏菊会的主题横幅。

2.在正门入口处堆放九层的大型重阳糕，配放小装饰灯，取步步登高之意。

3.卖场内张贴重阳节主题吊旗。

4.在各楼层显著位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

(一) 活动背景 重阳节，也是中国的老人节。近年的重阳节，逐渐掀起了一股团圆风。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

(二) 活动内容

1、情暖金秋老年服饰特卖场 活动期间，在一层共享空间设置老年服饰特卖场。

2.欢乐九月九，好戏天天有戏院专场演出 商场附设戏院在活动期间每天推出一场精彩演出，并推出买4赠1的家庭套票优惠，同时向每个定购该套票的家庭赠送1盘小吃。

3.全场举办购物重阳节，好戏送不停活动 活动期间在商场购物，百货类满100 元的顾客，可获赠精美礼品;百货类满300元顾客，可获赠价值50元的消费卷。百货类满600元的顾客，可获赠价值100元消费卷，以此类推。

4.保健用品、珠宝首饰购物送福 在保健用品、珠宝首饰卖场推出开展购物送福活动，即活动期间在商场购买保健用品、珠宝首饰的顾客都将获赠一枚平安符或中国结，以求为到本商场购物的每位顾客及其家庭带来一份平安、吉祥。

5.免费快递邮寄，贴心服务 商场继续提供以往的优良贴心服务，在卖场购物满600元，即可获赠免费快递服务，不足600元，按市场价格交快递费，也可获得代为快递的服务。为父母身在外地的子女传递重阳爱心。(此政策与第三项政策不可同时享受)

菊品为尚，师德崇高―九九重阳赏菊书画会

活动办法：

1)重阳节当日，邀请30名本市退体老教师中的书画爱好者观赏卖场内展出的名贵菊花，并在八楼顾客接待室现场泼墨，写菊画菊，书画作品评出一二三等奖，为所有参赛者发放奖品和参与礼品，所有书画作品在卖场展示一周。

2) 在30名退休老教师中选择9位热心老教师担任商场的诚信监督员，坚督卖场的诚信经营状况。 该活动一方面沿袭了重阳节登高赏菊的传统，另一方面也展现了商场尊师重道，以文兴商的企业形象。

1、广告费 电视台： 晨报、晚报： 宣传单：

**重阳节的促销方案篇八**

菊品为尚，情浓重阳；礼敬老人，温馨健康。

x年10月19至x年10月22日

3、在餐厅内悬挂张贴重阳节主题旗帜、画册等；

4、在餐厅各楼层显眼位置摆放不同品种的\'名贵菊花，供餐厅顾客观赏。

活动一

餐厅在重阳节营销活动期间，推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，餐厅推出了养生佳品及各色重阳套餐。

活动二

1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

活动三

举办“百叟宴”。凡年满60岁以上（凭有效证件）的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”（仅限100人），额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

活动四

重阳节特价酬宾

保健酒类、保健品类

保健食品类

其它老年用品等

1、报纸广告：在重阳节前的周四《xx晚报》发表重阳节营销活动内容，以彩板见报。

2、网络广告：在大众点评网、饭统网、等餐饮网络平台上发布重阳节营销活动信息。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn