# 2024年超市中秋节促销活动策划方案 超市中秋节活动策划方案(优秀8篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-05-02

*方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。超市中秋节促销活动策划方...*

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**超市中秋节促销活动策划方案篇一**

喜迎中秋节、欢度中秋节。

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，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：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。

**超市中秋节促销活动策划方案篇二**

喜迎中秋节、欢度中秋节。

一、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。

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：农历八五月十五

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。

**超市中秋节促销活动策划方案篇三**

喜迎中秋节、欢度中秋节

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.

**超市中秋节促销活动策划方案篇四**

活动时间：2024年9月6日-9月8日

活动主题：喜庆购物百万让利

活动内容：

一、花好月圆时——进门送钱

进门就送礼金券10元(全场流通)。

二、七夕鹊桥

凭参加“十月婚典”的有效证件，购穿戴类商品享受7.7折。

三、媚力姻缘

钻石婚(60年);金婚(50年);红宝石婚(40年);珍珠婚(30年);瓷婚(20年)的夫妇持有效证件购服装、鞋帽类商品5——9折。

四、感谢婚姻

凡2024年8月1日后领取结婚证的夫妇购穿戴类商品享受8折起。

五、佳人汉商行

\*9月8日上午聚焦广场，百对新人闪亮登场。

\*过同心门、走同心桥、饮同心酒。

\*管乐齐吹奏，新人联欢会，大型动态秀。

六、灿烂低价情

\*煽情篇：中秋月饼、红榜产品热卖中;男式西裤全场现价再9折。

\*纵情篇：全场品牌皮鞋5折。

\*撩情篇：全场小家电8折起，满50元可参加摸奖30——300元。

活动时间：9月14日-9月18日

兑礼时间：9月14日-9月19日

活动内容：爱拼才会赢！活动期间，在本商场百货或超市消费（不含自收银专柜），每张打印出来的电脑小票的底部会随机出现“中”、“秋”、“快”、“乐”某一个字，集齐四个字即可兑换中秋大礼包一份！

大礼包明细：品牌月饼一盒+30元百货券+10元超市券+2张电影兑换券

活动规则：

购物小票自行妥善保管，集齐后即可到服务台兑换礼包；

个人兑换无限制，购买越多，中奖机会越大；

黄金珠宝、钟表首饰、烟酒家电、团购的小票不参与。

费用预估：10000元

活动时间：9月14日-9月18日

活动内容：中秋期间，全场流行服饰名品倾利钜献，200元换500元电子折扣券！先换券再购物，劲享折上折！每天15:00-16:00，一楼中庭中秋“8.15元、81.5元专场”劲爆来袭！看得到的价格，想不到的质量，猜不到的款式，抢到就是赚到，赶快出手吧！

活动规则：

顾客在一楼服务台即可以200元兑换500元电子折扣券，每人限兑换1000元；

兑换电子折扣券仅接受现金、银联方式支付；

8元均价限时抢购活动结束后随即恢复原价，抢购时需注意人身财产安全。

费用预估：25000元（专场活动供应商携手让利）

活动时间：9月14日-9月18日每天21：00-收市

活动内容：移动互联网时代，福利触手可及！活动期间，百货区不接受现金、银联形式支付，敬请谅解！消费时使用微信支付、支付还可享受100%随机立减活动，最高立减300元！无现金日，拎着一个手机去逛街，生活就是这么轻松自在！

活动规则：

随机立减部分为腾讯、阿里巴巴友情支持，如有问题请直接咨询以上客服；

费用预算：0元

活动时间：9月14日-9月15日

抢购时段：每天9点、12点、15点、18点、21点准时开始，每次持续10分钟

活动内容：月圆之夜，惊魂10分钟！活动期间，超市区特别推出“10分钟抢购”活动，场内所有正价商品一律8折优惠！与速度比拼，抢到就是赚到！月饼也参加哦！

活动规则：

本次参与抢购的商品仅限场内正价商品，特价和团购不参与；

在10分钟付款或排队等待付款的顾客均可享受8折优惠。

费用预估：0元（毛损）

活动时间：9月14日-9月18日

活动内容：中秋特别回馈，50款超低价民生爆款（详见店内宣传单页），等你来扫货！活动期间，会员持卡在超市区全场消费满108元，加1元即可获赠散装果冻1斤！消费满138元，加1元即可获赠80#苹果1斤！消费满168元，加1元即可获赠散装月饼1斤！数量有限，换完即止！

活动规则：

会员消费时需使用会员卡买单；

每张购物小票仅限换购一份礼品，换完即止；

特殊专柜及团购的小票不参与活动。

费用预估：12019元

活动时间：9月14日-9月18日

抽奖时间：9月19日

活动内容：会员+粉丝福利大爆棚！活动期间，会员朋友凭当超市区的消费小票，到服务台扫二维码关注百货官方微信公众号，回复本人手机号码即可获得抽奖机会！我们知道您太忙，逛超市的时间太少，因此准备了特别的大礼——1整年的商品使用权等你拿！

活动规则：

活动结束后，工作人员将从微信后台中随机抽取50名幸运儿；

奖品为一整年的洗洁精或卷纸或酱油，由中奖者自行选择；

名单出炉后电话通知顾客，奖品可分批领取。

费用预估：5000元

活动时间：9月14日-9月18日

活动内容：活动期间，凡在本商场百货区消费满300元，或在超市区消费满80元，凭购物小票即可到一楼超市出口参加“全民捞月”趣味活动！刺激、好玩、惊喜，你绝对不容错过！

活动规则：

每张购物小票仅限参与1次，黄金珠宝等特殊专柜不参与本次活动。

1个球：加多宝1罐

2个球：华美月饼1个

3个球：维达抽纸1提

4个球：伊利优酸乳六连包1组

5个球：旭光保温杯1个

6个球及以上：思朗月饼1盒

费用预估：2520元。

活动时间：2月6日--15日

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠;

365元----天天爱你享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

721元----亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

1314元---一生一世享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

3、玫瑰情缘!

·导演：百货

·人物：爱之侣

·序曲：xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在商场广场举办春夏品牌时尚发布会。

·节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份(玫瑰花一束或巧克力一盒).

·背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

**超市中秋节促销活动策划方案篇五**

月圆之日、游子归心，全国共赏一轮明月，将有许多人群在饭后会选择到超市购物，xx超市将为消费者带来休闲好去处，让他们在节日感受到真正的购物乐趣，此次活动主要针对全体消费者为主。

节日前面对民族传统节日，为了增加人气及业绩的增长，进行月饼、酒等相关商品的节日促销活动；节日时许多消费者都会选购生鲜商品、熟食、酒水、休闲食品。

企事业单位：面对民族传统节日，全选择团购月饼对员工的\'节日品，对领导购买一些购月饼、购物卡、名烟名洒赠送。

离乡青年：购买些月饼、酒、休闲等。

普通消费：购买些月饼、酒赠送朋友（菜、酒水）。

进一步扩大对社会的影响力。我们要让消费者感到我们xx超市不单是消费场所还是休闲场所。

活动内容：凡在活动时间内购物满88元以上，可凭当日购物小票在活动处领取5元现金抵用券一张（以限定金额为准，多买不多得，团购除外、小票不累计）。

1、夏季商品全场折扣销售。（凉席、拖鞋、夏季服饰、饮料民、蚊香、杀虫水、夏季时令水果，蔬菜等）每天不定时推出不同商品做活动。

2、天天促销不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品，夏季是许多水果的盛产期，同时由于夏季炎热，水果很重要的一点就是价格便宜，可以通过大批量进货来降低进货价格，从而实现以低价格出售。

3、在活动期间一次性购物满66元，即可享受“超低促销”价啤酒抢购，每日限量供应200听。

活动内容：宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。（各门店自备赠品）

1、对外宣传，海报。

2、客服安排，对于海报回收和礼品。

3、抵用券的在超市门口设一个专门兑换点。

增品的准备，活动人员安排，海报宣传制作。

**超市中秋节促销活动策划方案篇六**

为了确保我们的努力取得实效，时常需要预先制定一份周密的方案，方案可以对一个行动明确一个大概的方向。方案应该怎么制定才好呢？以下是小编帮大家整理的超市中秋节产品促销动策划方案，仅供参考，欢迎大家阅读。

：喜迎20xx年欢度中秋节

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。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。

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。

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。

**超市中秋节促销活动策划方案篇七**

中心主题：中秋满眼，健康味道在蔓延!

美国营销专家菲利普·科特勒曾把人们的消费行为大体分为三个阶段：第一是量的消费阶段，第二是质的消费阶段，第三是感情的消费阶段。进入21世纪，人们消费总体层次和构成向高层化、舒适化、感性化方向发展，人们消费需求亦日趋差异化、多样化、个性化、情绪化，更加注重个性的张扬和精神的愉悦，“情绪价值”消费观愈发明显，“机能价值”消费观日趋弱化，情感营销成为树立企业形象、塑造品牌美誉度、拓展市场的新生利器。超市经营亦概莫如此。

在本次促销活动中企业从商品的进货开始，首先是由相关产品的供应商和生产商对消费者做出承诺(主要以一些相关的平面广告和店内pop做宣传)。其次是店内的一系列主题性促销活动，比如1.是从商品上，通过“美味早餐””绿色浓情”系列主题性活动为顾客在购物中当个好参谋，引导消费，提高本店的价格和质量形象。2.是从细节服务上，某超市在本市开有三间连锁店，直接对手是一家拥有11间连锁店的本地民营超市。所以可以通过“商品外买”来扩大消费群体，寻找潜在消费者。

借助9.10教师节和仲秋节，把本次活动定位于“感情促销”，为消费者创造需求，以此宣传企业文化，寻找企业经营的差异化，最终提升顾客的忠诚度。

第一阶段9月8日——9月10日

第二阶段9月24日---9月29日

中心主题：中秋满眼，健康味道在蔓延!

主题一：绿色浓情

1. 选取卖场内部分或全部带有“绿色食品标志”的商品作为特价目标性商品进行集中促销。

2. 对蔬菜区和水果区联合当地国家有关卫生部门进行现场检疫并做以相关认证标记.

主题二:放心好礼寄相思!

(1) 活动地点：超市中心展厅

(2) 活动方式：

a. 首先是超市企划部在前期促销宣传中，要对参加展销和现场制做的供应或生产者对商品质量的承诺做以平面广告宣传。

b. 对所有参加制作月饼的工作人员必须进行严格卫生要求。

c. 现场设有三个小型制作台，让购物体验制作乐趣，对参与制作的顾客给予物质鼓励(奖品由厂家提供)

(1)专为此次主题性促销活动的特价牌1000个

(2)当地三家报纸，平面广告50万份

(3)店内pop海报5万份

报纸广告5万元;

店内各式pop五万元;

相关部门的协调费用5000元;

“外买车”费用3000元;

其他费用5000元;合计共163000元

月饼销售预计将比去年同期增加20%

其他商品预计将比去年同期销售额增加50%

**超市中秋节促销活动策划方案篇八**

一、 活动时间：xxxx

三、 活动主题：花好月圆人团圆 盛隆送礼喜连连

五、 活动内容：

一重喜

一次性购物满30元，可抽“仲秋礼券”1张，60元2张，单张小票最多限5张；

a. 购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元；（此券限活动期间使用）

指定月饼品种有：

l 中 秋 礼 券

a 类保健品或酒 此券可抵1元

l 盛

b 类保健品或酒 此券可抵2元

l c 类保健品或酒 此券可抵3元

二重喜

a.团圆奖 集齐“团、圆、奖” 3个字 奖价值200元的奖品（礼券、现金）

b.喜庆奖 集齐“喜、庆、奖” 3个字 奖价值100元的礼品（礼券、现金）

c.盛隆奖 集齐“盛、隆、奖” 3个字 奖价值12元的礼品（礼券、现金）

d.欢乐奖 集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆” 7个字任意一个

奖价值3元月饼小礼包一份（9月28前）

奖价值1元的盛隆购物券一张（9月28后）

奖项预设置：a共100个 ；b共1000个；c共10000个；

六、 商场布置：

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、 费用预算：

条幅：10米\*6元/条\*26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张\*10万=1万元

吊旗：2.5元/张\*1000张=2500元

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定

八、 注

1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；

2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。

3、吊旗、dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。

4、连锁店负责各门店的条幅。

5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。

6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

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