# 中秋促销活动策划意外防范措施有哪些 中秋促销活动策划方案(精选9篇)

作者：长夜漫漫 更新时间：2023-12-20

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。中秋促销活动策划意外防*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

**中秋促销活动策划意外防范措施有哪些篇一**

“xx”的产品是定位于注重生活质量和时尚品味注重健康饮食的消费者市场。

由于\_在湖南市场已有一定地位，为了提高在湖南市场的占有率与消费者心目中的知名度与美誉度、回馈社会、回馈老顾客提升企业品牌形象，特作此次xx市场中秋节促销活动策划。

“情系xx?爱在xx”

1、通过此活动增加糕点销售利润，并增加其销售额。

2、通过活动感染客户，提升企业形象。

3、为顾客提供实惠，吸引更多的顾客群。

4、为顾客传达情感。

5、增加企业竞争手段，做出差异。

时间：20xx年9月25日--20xx年10月2日

地点：xx步行街、黄兴广场、五一广场、烈士公园、各大小区等人流量密集的地点.

1、xx本土企业和事业单位，节日福利以团购为主，主要购买月饼、礼盒、礼篮及购物卡。送礼以品牌做工精致、包装精美为主。

2、追求时尚和潮流的年轻人，家庭自我消费，以购买散装，口感较好的蛋糕面包为主。

3、处于恋爱中情侣，情侣互赠，送给双方父母或亲朋好友。

活动时间：20xx年9月25日——10月2日

活动内容：“买一盒西饼?献一元爱心”活动现场进行西饼义卖活动。中秋节前后每天拿出一定的件数，所卖款项将捐赠给希望工程。

(1)抢购：活动时间20xx年9月25日——10月2日

(2)活动内容：每天定时部分xx食品买二送一抢购，每次抢购时间限定一个小时。

(3)打折促销：活动时间20xx年9月25日——10月2日活动内容?“双节购物赠大礼欢乐假期全家乐”即xx食品全场8.88折起。

由于此次活动涉及众多部门，事先对各个部门进行了动员协调会，进行了详尽的分工，分工明确，责任到人。企划部负责整个活动的行程和跟踪。确定活动范围、人员安排、活动时间地点选择、对外宣传、海报的设计、人员的培训、管理、商场堆头布置、海报粘贴、活动现场管理等。储运部负责检查库存，确保及时补货，销售部负责维持好现场秩序。

1、报纸广告：提前在当地报纸进行促销活动广告宣传让消费者知道\_正在开展大型促销活动。

2、宣传车：提前3天租用2-3辆宣传车，装上“大型促销活动”喷绘，在主要人口密集的地方进行游街宣传，届时配上大喇叭进行广告造势宣传。

4、传单：提前2天聘用学生大型超市门口、步行街、黄兴广场、五一广场、烈士公园主要居民小区门口、小区信箱进行散发传单。

项目

单位(元)

**中秋促销活动策划意外防范措施有哪些篇二**

一、活动目的：借春节促销，完成公司制定的春节销售任务。

二、活动主题：“迎新春，送茶礼”

三、活动时间：1月18日——202月13日

四、活动地点：公司直营店、卖场和全国各加盟店。

五、销售目标：配货科400万;直营店300万。

六、活动内容

1、春节礼品

主要开发铁观音、大红袍、红茶、白茶和茶点，共5类11款礼品装，分别为：

铁观音系列之“泓韵m1050”(建议零售价1380元+盒)。

“天籁之音m900”(建议零售价720元+盒);

“九香”m850”(建议零售价560元+盒);

“美丽之饮t25”(建议零售价350元+盒);

大红袍系列之“福尊”(建议零售价1200元+盒);

“醉红袍”(建议零售价800元+盒)。

红茶系列之“上品红”(建议零售价700元+盒);

“罗马风情”(建议零售价460元+盒)。

白茶系列之“白玫瑰”(建议零售价600元+盒);

“月牙白”(建议零售价300元+盒)。

“\_x福贵大礼包”(以茶点为主，建议零售价180元)

**中秋促销活动策划意外防范措施有哪些篇三**

农历八月十五日，是我国传统的中秋节，也是我国仅次于春节的第二大传统节日。八月十五恰在秋季的中间，故谓之中秋节。我国古历法把处在秋季中间的八月，称谓“仲秋”，所以中秋节又叫“仲秋节”。中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

本酒店的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是私款消费，这要求酒店在提高档次的基础上必须兼顾那些私款消费者的个人利益。

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折（建议使用这种办法）或者直接降低价格的办法。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到最低价（但要针对酒店的纯利润来制定）。

1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼（价格不需要太高）。

2、如果一家人里有一个人的生日是8月15日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受5-6折（根据酒店的实际决定）的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815（临汾地区以内），可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受5-6折（根据酒店的实际决定）的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。最好是酒店直接联系一下这些人。

4、由于本酒店暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

5、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物（上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址）。

6、活动的时间定于农历8月10日-20日。

1、在酒店的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告（户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式）。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4、\_\_网站\_\_上做个弹除框广告或者比较大的flash动画广告或者是banner。网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证15万人。

保安必须要保证酒店的安全；对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性（以后可以细化这个内容）；在大厅里放一些品位高的音乐；上菜的速度必须要快；大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

如果推广和相关的服务到位，收入最少是平时收入的1、5倍以上。

1、在服务大厅配备电脑，随时保存一些重点顾客的资料。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库（关键是顾客的名字和手机号码），为以后的推广服务（以后可以细化这个内容）。

3、尽快做好酒店的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出酒店的特色，颜色以暖色调为主，主页最好要一个大的flash动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。通过网络营销（最大的优势是受众范围大，花费少）增强酒店的知名度。

一、活动目的：通过中秋节的促销活动及广告宣传来聚集人气，拉动消费，以增加销售收入和利润额为目的，另一方面在消费者中留下较好的印象，加强消费者和企业员工对天鹅湖餐厅的信心，增强品牌知名度和佳誉度，影响消费者品牌忠诚。

二、活动主题：“月满中秋夜，天涯共此时”，天鹅湖助您亲情连通

三、活动时间：9-18——9-26（具体时间待定）

专设一个灯谜区，在活动现场悬挂有

谜语

的五彩灯（红灯）笼。所有灯谜均不分难度，只要猜中者皆能获得10元的消费优惠券。

灯谜可在活动期间，每天陈列10个，中秋节时陈列20个。

灯谜牌为木刻小牌，大小和护身符差不多，外型古朴，具收藏价值。一面为天鹅湖餐厅标志，一面为灯谜，如宾客猜中，可取下送至领奖处，而灯谜牌则用红色香包包好送给宾客。（香包外同样印有天鹅湖标志）

制作一个2米直径的月饼，摆放在大厅内做宣传，在八月十五当天给现场宾客每人大派送。

准备相机及打印机，如有宾客想与巨型月饼或主题布置区域合影可以提供服务。消费500元以上的宾客免费合影，其它宾客每人每次收费5元。

提前联系巨型月饼的制作，如本餐厅制作不了，可以联系外地，以此做为宣传卖点。

巨型月饼要取一个吉祥的名字，具体名称可向社会征集，由报纸进行炒作。确定采用者可以获得由天鹅湖提供的八月十五团圆宴一桌，价值288元。

八月十五晚七点以后，在餐厅消费的宾客均可参加巨型月饼品赏活动。由餐厅高管、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。切饼嘉宾还可等到一份荣耀，将自己切好的饼，亲自送到家人朋友手中，表达自己深深情意。

在餐饮大厅内设置一个中秋主题区，以月亮、兔子、嫦娥、吴刚、桂树等为主题来布置，制作材料为泡沫等物品，用礼宾栏围起来，不可靠近。

在大厅的装饰用桂树上悬挂平安符，象征平安、团圆、宝贵。平安符为红色丝绸与小木牌，制作新颖，各具特色。凡在餐饮消费的宾客均可选取一个自己喜欢的平安符，送给家人朋友，祝福平安、幸福。

平安符每桌送一个，如有需要，可售10元一个。

由厨师长推出八月十五全家福团圆宴套餐菜单，从288元——2888不等（可根据餐厅实际情况而定）。

凡活动期间在餐饮预定500元以下团圆宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定500元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、天鹅湖月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定1000元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、豪华天鹅湖月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜，可亲手书写祈福孔明灯一个。

由厨师长推出八月十五情侣宴套餐菜单，从58元——588不等（可根据餐厅实际情况而定）。

预定情侣宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动当天晚上九点，由餐厅制作50个红色孔明灯，燃放升空。凡在餐厅内定团圆宴1000元以上，均可亲手书写

祝福语

挂在孔明灯上祈福，象徵丰收成功，幸福年年。

或者，如放飞孔明灯方案不可行，也可考虑改为，在天鹅湖餐厅门前水池，放河灯。

1、在餐厅的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告（户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式）。

2、电视、小区横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来餐厅的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

1、在服务大厅配备电脑，随时保存一些重点顾客的资料。把顾客的信息输入数据库（关键是顾客的名字和手机号码），为以后的推广服务（以后可以细化这个内容）。

2、对服务员和相关的工作人员采取一些激励政策，调动她们工作的积极性（以后可以细化这个内容）；在大厅里放一些品位高的音乐；上菜的速度必须要快；大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

3、鼓励提前订餐，给予8、8折的优惠。

4、活动期间，可采取返券的方式以留住老顾客，与老顾客之间维持良好的关系，提高回头率，为即将到来的国庆打下良好基础。消费券可在10月1日起使用，注明使用期限、不兑换现金、不外卖等。

-->[\_TAG\_h3]中秋促销活动策划意外防范措施有哪些篇四

时间：9月14日晚17：00—— 18：00

地点：国贸大厦二楼金牛厅、万盛兴酒楼、景阳楼、旅游大厦环境布置：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。

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。

1、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。

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、 糖果、饼干、水奶

1)糖果、饼干、水奶在中秋时期销售也将有较大幅度的需求量。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

2、 南北干货，多选礼品装多推介

3、 粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

4、 日用、家杂、调味品正常特价

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。

10、其他生鲜商品要求：

2)三鸟、水产需有特价支持。

促销活动

气氛装饰及企业文化部份

月饼 一条街

促销时间：9.15——9.28

活动内容：

各店组织月饼一条街，进行气氛布置。

操作指引：

·月饼一条街位置由店内自选。

·制作大型喷绘画多幅，置于大门口及买场须装饰地方。

·各门店月饼一条街入口处放置拱门一个，拱门的设计与制作由企划部负责。

·月饼一条街上空悬挂中秋pop，两边钢丝上悬挂灯笼，。每个堆头上空用彩带拉成交\_彩结。

·气球若干，组成图案，吊在天花上。(或有企划部拟定多种方案予以参考特别说明：店主管根据现场面积大小，组织月饼一条街或堆头陈列。

花好月圆 喜 临门

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

·由企划部联系为各店联系邮政邮寄快递服务与联系制作“喜”袋

·各服务台还可为获赠“喜”袋的顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)

·书写该活动指引pop在服务台及月饼一条街明显位置悬挂张贴

·计划确定后企划部向门店提供邮政代理服务操作指引操作指引：

·符合条件的顾客凭小票到服务台可获赠‘喜’袋一个

·服务台人员顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)

·收银员注意提醒顾客有此活动。

·各店注意顾客邮寄商品范围不得超出邮局规定范围。

团购 送 现金

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

活动期间，团购客户，可按购买金额送现金。

操作指引：

·团购客户赠送现金金额比例由采购部提供，并由采购部出操作指引。

·散装月饼和盒装月饼均可赠送。

·顾客凭电脑小票到服务台领取现金。

·服务台设立登记本进行登记，具体操作办法由财务部出。

收银员在顾客付款时，必须进行提醒。

意外惊 喜 剪剪剪

活动内容：

·采购部提供20个低价商品作为印花商品进行促销

·企划组根据印花商品清单制作邮票式手招单张(或附在dm底面)

·顾客剪下印花，并凭印花按优惠价购买指定花商品

活动说明：

·印花商品正常陈列

·采购部提供印花商品清单

中秋促销活动策划方案篇2

一、活动目的

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也 是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题

“中秋同欢喜，好礼送不停”

三、活动对象

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间

9月12日——9月21日

五、活动形式

打折;赠送;抽奖

六、活动具体内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

中秋促销活动策划方案篇3

一、促销目

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、在促销期间(9.3——9.12)在卖场凡购满300元者均可获赠一盒精美月饼(价值20元/盒)

4、在9月10日“教师节”进行面向教师促销：凡9月9—10日两天在\_\_购物与消费教师凭教师证可领取一份精美月饼或礼品(价值20元左右)

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8.17—9.12每天播出16次15秒/次

2、购物指南

在9.1——9.13“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“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“千禧月送好礼”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

5、其他支持

保健品进行让利15%特价销售

团体购满3000元或购买月饼数量达20盒可享受免费送货

四、促销费用

媒体广告费：1.2万元

可口可乐系列赠品：6万

场内、场外布置费：0.6万

月饼费用：6万

共计：13.8万人民币

五、具体作业

1、交通频道15秒广告由公司委托\_\_广告制作在广告合同中应当明确不同阶段广告内容;预定在8月报16日完成。

2、购物指南由采购部负责拟出商品清单市场部负责与\_\_晚报印刷厂联系制作;具体见该期制作安排。

3、场内广播广播稿由市场部来提供共三份促销广播稿每份均应提前两天交到广播室。

4、场内、外布置具体设计应市场部、美工组负责公司可以制作由美工组负责无能力制作由美工组联系外单位制作最终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8月18日完成。

5、采购部负责引进月饼厂家每个厂家收取500元以上促销费同时负责制订月饼价格及市场调查计划在8月5日前完成相关计划。

中秋促销活动策划方案篇4

一、目标市场分析

本酒店的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是私款消费，这要求酒店在提高档次的基础上必须兼顾那些私款消费者的个人利益。

二、定价策略

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折(建议使用这种办法)或者直接降低价格的方法。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

3、中秋节的套餐(下面有说明)的价格不要偏高，人均消费控制在20~30远(不含酒水)。

4、其他的酒水价格和其实服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到最低价(但要针对酒店的纯得润来制定)。

三、营销策略

1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼(价格不需要太高)。

2、如果一家人里面一个人的生日是8月15日的，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可受5~6折(根据酒店的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815(根据酒店的实际决定)的优惠。可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可受5~6折(根据酒店的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。最好是酒店直接联系一下这些人。

4、由于本酒店暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可以专车接送，同时也建议他们推荐中秋节套餐。

5、在饭店赠送一些中秋节相关的\'小礼物(上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址)。

6、活动的时间定于农历8月10日—20日。

四、推广策略

1、在酒店的门口附近、火车站放置户外广告(户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式)。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4、做个网店广告。比如：在中国吃网网站上做个弹除框广告或者比较大的flash动画广告或者是banmer，网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点的市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证15万人。

五、其它相关的策略

保安必须要保证酒店的安全：对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性(以后可以细化这个内容)：在大厅里放一些品位高的音乐：上菜的速度必须要快;大厅的布置上不需要太豪华，但要美观太方，表现出中秋节的味道。

六、效果预测

如果推广和相关的服务到位，收入最少是平时收入的1.5倍以上。

**中秋促销活动策划意外防范措施有哪些篇五**

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买\*珠宝首饰的顾客：

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

五、活动时间和地点

**中秋促销活动策划意外防范措施有哪些篇六**

金秋十月，在举国欢庆祖国60大寿庆典的同时。我们这班意气风发，挥斥方遒的高校学子也纷纷想为亲爱的祖国献出自己的满腔热情!更恰逢中秋佳节，风华正茂。就让我们在这特殊的日子，熟悉的季节中展现自我，燃烧自我吧!

二、活动目的、意义和目标

活动的目的是发扬爱国精神、促进房产班与读书协会的友谊。增进读书协会在学院的影响力以及促使房产班日益团结向上!

沉浸在书香至余再品味美味佳肴实在乃乐事乐事。其意义有：可以让学院广大学子感受中国风情，回味古色古香的传统节日，发扬爱国情怀，铭记传统节日，传承民族文化!我们的目标是：“举校同庆、八系同乐”。中国学子，中国情怀。

活动介绍

活动名称：深秋十月，品书、品乐、品人生。

活动内容:第一阶段猜灯谜、字谜、书籍相关题目来换取食物劵、饮料劵、奖品劵;第二阶段参入乐器及音乐舞蹈演出以及浓厚的民族风竹子舞。

活动单位：读书协会、08房地产班联合举办。活动地点：中区篮球场。

活动嘉宾：老师嘉宾、各兄弟协会会长等。

协办单位：醒狮团、乐队表演、管乐团、歌唱队、武术协会、书画协会等

活动观众：全院所有人员。

四、资源需要

a、人力资源：房产班及读书协会加起共一百二十多人。分外联(公关部)部、宣传部、组织部、学习部、秘书部、人力资源部。

b、物力资源：需要长椅、长凳数十张。中心舞台一个、方桌数张。宣传物资、演出物资等。

五、活动安排

1、前期宣传期：10月9号----10月16号

(备注：1、10月13号前完成展板及其海报绘制工作。工作任务由读书协会和08房产班宣传部负责。)

2、10月14号前完成部分邀请函制作。工作任务由读书协会和08房产班宣传部负责。4、10月16号前协会学习部、班级资讯部筛选出600道难度系数分为难、中、易的谜及文学题目。

5、10月14号前，协会、班级公关部拉赞结束。拉赞目标：原点小筑园、保利城地产、祈福辉煌台等。)

(备注：经过实地考察我院中区篮球场更加适宜举办此次活动。中区篮球场长约60米，宽约45米。有灯柱共16根。

其中共有6.5个大场，场地及其氛围适合此次活动需要、电源及灯光设备齐全。)

i、活动准备：0、猜谜区布置、兑换区布置、中心舞台布置。

1、乐器、音响、灯光、麦克风、灯笼。2、主持人确定。3、会场布置：椅凳准备整齐。4、服装准备(向模特队借取)。

5、颁奖及礼仪培训。6、协助单位邀请。7、老师嘉宾、社团嘉宾邀请。3、出入口布置。4、音响、灯光、音响设备搬运及摆放。5、后勤准备：(食物、饮料、奖品发放、表演人员安置、工作人员调动、服装更换等)

**中秋促销活动策划意外防范措施有哪些篇七**

活动一：

主题：\"景区中秋祭月仪式\"特色民俗活动

活动时间：20\_\_年09月27日晚

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

活动二：

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：20\_\_年09月27日

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

活动三：

主题：相亲会

主题口号：爱情的主旋律

活动时间：1期9月22日，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。

活动四：

主题：\"中秋夜·露营赏月会\"

活动时间：20\_\_年\_\_月\_\_日

活动介绍：中秋是个团圆之夜，但仍有不少待在异乡不能回家团聚的人，或是想用别样的方式度过这样节日的人，景区特别策划了露营赏月会，除了能参加中秋祭月会，感受汉古文化，还可以看烟花、免费露营，如果足够幸运还能得到意外的惊喜。

参与群体：热心读者、电台听众、留洋的大学生代表。

活动五：

主题：\"景区大寻宝\"

活动时间：中秋(\_\_-\_\_号)、国庆(1-7号)

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

活动六：

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\"

活动时间：9月20日-10月10日

活动介绍：只要在9月20日至10月10日期间，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，或手机彩信发送\_\_，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。

**中秋促销活动策划意外防范措施有哪些篇八**

马上又到中秋了，既是团圆节也是商家拉动销售量的大好时机。作为一家珠宝销售店，珠宝促销也同其它的产品促销一样，早早就做足了准备，准备中珠宝中秋节促销方案自然是重中之重，珠宝中秋节促销方案的好坏决定着珠宝促销活动的成功与否，万不可掉以轻心。如何在204年下半年的第一个销售高峰期通过一些活动来刺激消费并加强公司外在形象?以下就是本站的小编整理的关于珠宝企业中秋节促销活动策划方案。欢迎大家阅读参考。

中秋节珠宝促销活动方案（一）

首先第一个就是珠宝活动主题的确定：中秋节强调的就是家庭，所以整个活动的主题“用心连成全 家福”，有心就幸福。

接下来的就是活动的形式了，无非是赠送礼品，有奖销售之类的。

以下是一些中秋节珠宝促销活动主题

1、百元摸大奖，团圆礼无限

在珠宝店的中秋活动期间只要消费满百元就可以参与抽奖活动，100一次，2002次，依次类推。 奖项则是：亲戚团圆礼，朋友团圆礼,老师团圆礼等。

2、会员日，大奖等你拿

9月7日会员独享会员价，购物送双倍积分。同时有幸运大摇奖活动，送家电，送手机及精美的小礼品。

3、感恩教师节，免费送会员

中秋节珠宝促销活动前期的教师节，老师可以持教师证免费办理会员，享受会员优惠价。

4、猜灯谜购物减免

在中秋珠宝活动期间，凡是购买满1000元以上的消费者都有机会获得一次猜灯谜的机会，猜中就可以获 得购物减免xx元的机会。

中秋节珠宝促销活动方案（二）

一、活动背景

中秋节是下半年来第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

二、活动主题

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

三、活动时间：——

四、活动形式

1、赠送2、有奖销售

五、活动内容

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费\*\*\*即可参加中秋大抽奖。

六、活动宣传

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

七、活动预算

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

珠宝店中秋节促销活动方案（三）

一、活动时间

9月5日-9月8日

二、活动主题

八喜同庆燃情

三、活动内容

1、 抢购一重喜：

活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元限时发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、中秋八重喜：

凡9月8日出生、身份证中有“908”(连号)、手机号码中有数字“908”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠98元(素金不参与优惠活动)。

四、活动宣传推广策略

(2)印制活动宣传页2000份在9月3日起派发;

(4)9月4日起通知老顾客和会员参加活动。

五、经费预算(略)

珠宝店促销方案（四）

一、开业促销

1、百元买钻饰 现金大返利

活动时间：9月3日——9月8日

活动内容：

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰 现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5 次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖 返现金1000元

二等奖 返现金300元

参与奖 送面值50元德克士炸鸡店或迪欧咖啡连锁店免费餐券一张

2、 旧首饰换新颜 黄铂金换靓钻

活动时间：9月3日——9月3日

活动内容：旧足金、千足金，旧铂金pt900、pt950、pt990换钻石饰品，

免收加工费+德克士炸鸡店 或

迪欧咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张

3、 大礼送会员 好事与您享

活动时间：9月3日——9月8日

活动内容：

凡哲里木金店依兰会员，累计积分超5000元者，皆可到金叶广场哲里木金店专柜领取迪欧咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

4、 688，钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

5、 量身定制真我个性克拉钻

真我个性 度身订做 选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货(能否做到?)。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中

二、活动宣传推广策略

1、 开业前三天在金叶广场楼体做条幅宣传，共十条，内容如下：

1.1亚飞汽车连锁店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.2德克士炸鸡店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.3通辽美林公司恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.4深圳百泰集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.5浙江日月集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1. 6深圳爱迪尔珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1. 7北京吉玳珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1.8 688钻石走进寻常百姓家

1. 9百元买钻饰 现金大返利 抽奖活动 即抽即兑 100%中奖

1. 10旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张

1. 11累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张

2、 开业前三天在金叶广场内放置x展架20个

内容：

2. 1哲里木金店隆重进驻金叶广场

2.2促销内容

3.爱迪尔、吉玳珠宝金叶广场落户

3、 开业前五天，金叶广场前灯箱广告布置，内容同上2

4、 开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传，主题是“百元买钻饰 现金大返利”，内容是开业贺词(条幅内容)和以上所有促销内容。

三需准备与沟通工作

1、 联系充值卡

2、 买一台电脑，联系会员资料联网

3、 与金叶联系放鞭炮事宜

4、 与民政局联系结婚喜卡事宜

5、 与爱迪尔、吉玳联系宣传册事宜

6、 哲里木金店之夜

7、 与影楼联系互动互惠

8、 开业场地布置和店面布置专人负责

珠宝店促销方案（五）

2018年珠宝市场总体低靡，局部活跃。节节攀升的金价降低了市场热度。而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。

一、活动目的\*珠宝作为业界的翘楚，在中秋期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。

\*珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

二、活动对象

孙子兵法曰“凡战者,以正合,以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2.活动控制的范围：优先选择的特定区域。(一、二级市场)

3.促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚;注重品牌;对珠宝有所诉求。

4.促销的次要对象：注重装饰;关心质量和服务。

三、活动主题

1、 确定活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。一个好的主题很关键。

我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销

价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润(40%-100%),把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务——保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

2、包装活动主题

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震憾力和排他性。

本次促销活动的主题是“高贵、尊崇、祥和”。(具体形式见小册子)

整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，最好是唐装，表达春节传统、祥和的意思。

卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段 选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。

其它设置如吊旗、灯笼、pop、展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显\*公司大气精致的形象。

四、活动方式

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的`人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买\*珠宝首饰的顾客：

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

五、活动时间和地点

活动时间：9月5号——9月8号。

此次活动在\*\*珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

六、广告配合方式(待定)

报纸——

优点：1.信息的传播可以限制在目标区域内。

2.广告制作速度快。

3.灵活、及时，区域市场覆盖面大，能广泛地被接受，可信赖性强。

缺点：1.杂乱，针对性差。

2.保存性差，复制质量低，传阅者少。

3.浪费发行量：信息可能被送给很多永远不在市场买公司产品的人。

4.一种高度易见的媒介，竞争对手可以很快获取我们促销活动的情报。

电视——

优点：1.综合视觉、听觉和动作富有感染力，能引起高度注意，触及面广。

2.能很好地建立形象的一种媒介。

缺点：1.制作成本高。

2.干扰多，瞬间即逝，观众选择性少。

3.大多数广告只有10到30 秒长，这就限制了我们可传送的信息量。

杂志——

优点：1.区域、人口可选择性，可信并有一定的权威性。

2.复制率高，保存期长，传阅者多。

缺点：1.广告购买前置时间长，有些发行量是浪费的，版面位置无保证。

2.篇幅成本和创意成本较高。

七、前期准备

前期准备分三块：

1、人员安排:要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交\*点。谁负责与商场的沟通?谁负责现场管理?谁负责礼品发放?谁负责顾客投诉?谁负责产品介绍?谁负责数据记录?要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训,统一思想,统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：展柜形象是一个系统的工程，在卖场中一般体现在以下方面：企业统一的vi，起到整体形象的塑造;展柜色彩，能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩;展柜用材：衬托产品形象的材质;展柜灯箱：华丽、明亮、引人注意的灯箱;展示现场商品的pop、x展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出卖点;展柜现场的装饰布置：如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛，具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列一个备货清单，按单清点;然后参照每天的销售数据，及时补充。

八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?

综合成本(低)、媒体知名度(高)、受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行)，选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题，展示公司品牌形象。详细操作不报道，以免竞争者效仿。

十、费用预算

整个活动费用包括：活动期间员工工资(含加班费)、广告媒体费用、店铺包装费用(购买吊旗、气球、灯笼、制作条幅等)等。总费用单店控制在一万元以下。

另外还要考虑到商场的扣点。建议各个店铺负责人结合本店实际情况，参照策划方案，在活动开展前半个月，拿出详细的费用预算，及店铺包装意见，并传真给公司市场部。

十一、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。

这些意外可能影响活动的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制，并以此作为其绩效考核的依据。

十二、效果评估

活动结束后，各店铺应及时盘点库存，整理销售数据(包括销售量和销售额)，销售日志，结算商场扣点，统计购买者情况(大概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额)，实际总费用(包括明细帐)等。

从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

各分店按照以上要求认真总结，将结果在促销活动结束后一星期内反馈给公司市场部。

想了解更多的中秋促销活动，请点击：促销活动策划书产品营销策划书中秋晚会策划书

-->[\_TAG\_h3]中秋促销活动策划意外防范措施有哪些篇九

本次促销主要是以中秋节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。预计日均销量在促销期间增长\_\_%~\_\_%。

二、活动时间

20\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日

三、活动主题

团团圆圆过中秋

四、促销活动安排

活动一：

1、买200以上中秋月饼送电影票一张。

2、买300以上中秋月饼送价值50元超市电子劵一张。

活动二：

活动期间，在超市消费后，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!

中秋大礼包可定为：品牌月饼一盒+10元超市券+2张电影兑换券。

活动三：

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!

五、整合促销

(一)广告

在内部电视广告中，隔天滚动播出促销广告。

(二)宣传推广

1、制作宣传单页，积极推出各类促销信息。

2、公众微信号推广宣传活动信息。

3、从卖场的上午开业到打烊，每隔一个小时就播一次相关促销信息的广播。

(三)卖场布置

1、场外

(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)超市门口可悬挂气球或拉竖幅，挂“\_\_\_\_超市庆中秋”的横幅。

2、场内

(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)卖场陈列尽量有创意，吸引眼球。

六、注意事项

1、若场外促销的布置与市容委在协调上有困难的，场外就仅选择在免费寄包柜的上方制作中秋宣传。

2、市场部应进行严格的跟踪，对出现的任何异样及时进行纠正。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com