

超市中秋国庆活动广告语 超市中秋节活动方案(汇总7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

超市中秋国庆活动广告语篇一

年年岁岁月相似，今岁中秋大不同

9月15日至10月6日(国庆、中秋)

中秋节是一个传统隆重的节日，也是下半年旺季的开始，及其重要，其主要特征表现在团圆的寓意深长。如何在这个节日做好商品销售（主是月饼和礼品）和提升品牌，是提升下半年整体销量的关键。本次活动抓住中秋节情、礼、义以情义礼为诉求点炒作商品，使品牌进一步深入，商品销量大幅度提高。

明月寄相思，美味传真情

9月15日至10月6日采购部争取一些赠品免费品尝，同时争取中秋月饼在一楼醒目处作散装、礼品月饼陈列性商品展示，用于本次活动主题的体现及活动的吸引点，根据惠州的实际消费做各种礼品搭配。商品陈列性展示注意技巧及美观感，充分利用灯光，色彩的搭配加强卖场气氛，企划部配合。

（注：由企划部在卖场内外布置活动的气氛或展销商户提供，在合理的位置安排一些节日祝贺及文化气息较浓的.诗句，体现企业的文化品味，使顾客进入卖场即有购买的欲望。）

刮刮乐，刮出大彩电：

9月15日至10月6日凡一次购买月饼或礼品满39.80元的顾客（特价月饼，带赠品礼品组合除外）可摸取刮刮乐奖卷一张。

一等奖为29寸大彩电一台，相应图片字样：中秋大团圆。

二等奖为精致vcd一台，相应图片字样：明月寄相思。

三等奖为小家电一个，相应图片：嫦娥奔月。

普通奖为月饼一个或点型食品一份相应图片：时代百货标志。

彩电两台1500元/台左右。

vcd6台120元/台左右。

小家电12个60元/个左右。

月饼8000个1元/个左右。

奖卷共做xx份。

中秋送月饼，美味先品尝：

9月15日至10月6日凡来我商场购物满49元的顾客送月饼一个，89元送两个，味道如何，自己先品尝。单张小票限送两份。

（注：由采购部争取一定资源作为赠品由门店发放。）

合家团圆大联欢：

10月5日或6日晚中秋大演艺，将由“月饼供货商”联合举办，

在此之前请密切留意时代百货超市月饼的所有信息，到时看

精彩节日，现场答题拿价值268元的月饼礼品大奖。还等什么？赶快行动！

（注：由企划部联系惠州地区最负盛名的……演出公司进行演出，并与供货方共同设计一些有利品牌宣传和月饼销量的问题现场让顾客答题加深顾客的印象激刺顾客的购买欲，并对合种月饼作主要的宣传，由采购部争取月饼供货商做几场文艺商品促销演出。时代百货超市将对其提供如下支持：

- 1、优先一级磁点堆码位置作商品陈列性展示。
- 2、场内外pop免费支持。
- 3、场内广播全天滚动播音。
- 4、场内喷绘广告制作提名。
- 5、舞台背景设计注明品牌名。
- 6、场内特色气氛广告布置。

同时建议各月饼供货商相应作一些礼品团购促销活动，如：一性购月饼礼品盒xx元以上95折优惠，5000元以上送价值388元的中秋礼品一盒……等。并由时代百货超市采购部洽谈与名烟名酒等进行一些礼品搭配组合出售，在dm上扩大展示版面将活动做上出，提高中秋月饼销量。

好礼送亲人，中秋礼品大展销：

9月15日至10月6日时代百货一楼精美中秋礼，美食月饼大展销，够品味，够档次，价格更实惠是您过中秋购买礼品的理想选择！

（注：由采购部争取供货商，门店提前将中秋月饼，礼品作

好商品陈列展示，加强节日的气氛，企划将卖场内的气氛做一定的布置使商品更有吸引力)

横幅10条：商品促销，节日问候

文字内容：每逢佳节倍思亲，好礼都在新时代。月饼大展销。

巨幅广告：9月15日至10月6日

文字内容：9月15日至10月6日时代百货月饼特卖会，中秋礼品大展销更多实惠，更多惊喜，请到时代百货。

dm商品快讯：9月15日至10月6日

这次dm的制作要求相对比平时更到位，一是数量的增加到xx份，二是整个气氛即突出商品、月饼，又要有较高的文化品味，从中可刊登一些月饼的几种吃法、中秋趣事增加其阅读性、长久性。请采购争取主要以月饼、礼品组合为主，作一个中秋专栏整版。

电视广告：10月5日6日两天，共享佳节欢乐，欢庆传统大节。

时代百货月饼大展销，有品味，上档次，更实惠。时代百货祝惠州人民中秋愉快，共享天伦之乐。

中秋佳节共享文化大餐：

由书法界名流现场巨献，挥毫洒墨，现在感爱中秋节的文化大典。购物208元以上者还可以获赠一幅具有收藏、欣赏价值的上等佳作。

活动宣传费用预算：

横幅：20条每条90元左右，共计1800元。

电视广告：飞字每晚300元，两晚600元。

dm快讯：10000份，每份0.50元左右，5000元。

刮刮卡□xx份，每份0.05元，1000元

kt板，堆码布置每个60元，八个480元。

合计8880元。

超市中秋国庆活动广告语篇二

3. 优劣势分析：企业具有相当的`信誉，已经有了相当一部分消费者；购物超市存在集客力弱，便利性强的特点，商圈消费者范围小。

4. 本次活动在休闲游戏的同时，体现实惠低价，消费者能选择并购买到满意的商品，体现商品的实惠，并增加顾客源。

梦幻中秋节，购物同欢乐

宣传超市自身形象、巩固超市在商圈范围内的地位，稳定现有顾客，提升销售。期望通过此活动实现销售较前期乐观的增长。

中秋节前后

热卖！热卖！超值大热卖！超值大热卖！为了喜迎中秋，回报广大顾客，我超市现举行超值亲情大赠送活动，具体内容如下：

活动一：

快乐中秋，竞镖竞选

1. 内容：当日单张小票满29元，可任意到活动区进行飞镖选购奖品1次；满69元，可飞镖选购奖品2次；满99元飞镖选购奖品3次。

赠品有：每个组准备比较吸引顾客的玩具，商品，其中月饼是主打。

2. 准备：各组负责赠品的组织和配送，于活动前1日完全准备好。

3. 操作程序：门店在入口显眼处设桌子一张，由专人进行组织进行投镖，并书面登记，每日小结，活动结束后汇总。

4. 注意事项

对已领奖品的小票画“已领”标记？

赠品发放登记表

日期	消费额	赠品发放数量	顾客签字	发放人签字
----	-----	--------	------	-------

合计

活动二：幸运中秋

活动内容：

1、凡于活动期间，在超市进行限时限量商品特卖，这个很重要。

活动细则：

a]每天设定时间进行限时限量商品的抢购，要求宣传，店内气氛都到位

b□工作人员做好防损和排队，杜绝哄抢现象。

活动三：我是大赢家

活动内容：

凡于活动期间在超市区一次性单张小票购物满38元以上

活动细则：

a.注：单张小票无论购物金额多少，只能参加一次竞猜，竞猜小票必须是当天小票。

b.单张小票不可重复参与其他活动，竞猜后小票由工作人员盖“换购章”。

c.各店必须在出口或入口处人流旺、开阔的地方设置竞猜区域，将竞猜商品分类摆大堆头以吸引顾客，月饼是亮点。

策划部负责书写换购内容。

竞猜区域设置原商品的价格牌，注明原商品的价格。

竞猜区域人员安排：防损、服务员。

竞猜区人员交接时由防损员进行盘点一次，理货员与收银员核对销售单据、换购商品数据盘点。

商品由业务部负责洽谈、供货。如果遇缺货、断货现象，应及时通知采购部送货。对于竞猜商品要进行商品发放登记：

赠品发放登记表

日期 消费额 赠品发放数量 顾客签字 发放人签字

合计

作用：此类商品是吸引客流的主力商品，对促销活动的整体效果起到至关重要的作用，要求每种商品规定促销的数量，时间操作人员，此类商品在报纸上宣传，起到震撼作用。

组织：生鲜食品组、包装食品组、洗涤化妆组，百货组组。保证每日至少3个品种，最长抢购时间不超过7天，由店长安排更换品种。

展示宣传：设计特殊吊旗在上方围成特价区域，吸引注意力，渲染气氛。

作用：通过此类商品在卖场内的大力宣传，营造出“物美价廉”形象，以此类商品带销，做好其他商品的满陈列，库存的控制。

活动四：我爱我家

内容：凡是在活动期间，家长带孩子来购物的可以凭单张小票来领一份精美的小礼品（孩子是一大消费群体）。

注：单张小票无论购物金额多少，只能参加一次活动，购物小票必须是当天小票。

单张小票不可重复参与其他活动，换赠后小票由工作人员盖“换赠章”。

1. 活动宣传：

媒体宣传：店内宣传：由美工书写赠送活动pop提前一天送至门店。门店自行书写并张贴第二天将要进行抢购的商品，要求pop书写醒目、位置显眼。基本内容为：特卖商品、惊爆价格、特卖时间。有音响设备的门店要充分利用广播或小喇叭

营造出抢购气氛。同时由营销管理部组织制作巨型竖幅在门前悬挂。

2. 具体工作要求：

要求主要负责人必须读懂方案，分解工作并明确职责，加强对全员营销的发动工作，加强员工的主动推介。通过自查和营销管理部监督检查同时进行。

补货：除抢购商品由采购主动配送外，其余商品全部由门店自行补货；畅销品、20商品为促销商品的，要求门店尽量一次性要货，防止断货。

商品陈列：门店对当日的特卖商品要作充分的展示陈列、要求商品丰满、量足，能调动起顾客的购买欲望，上方悬挂pop□同时将关联性商品书面列出并就近做出关联性陈列。 。

对于力度较大的敏感商品，精选出品种，分类别集中陈列，形成门店促销活动的亮点。

买赠商品的展示和赠送活动：要求专人负责并单独在入口显眼处分奖次大量陈列赠品，起到刺激消费并参与活动的作用。

门店特别关注负毛利不限量销售的商品：给门店利润造成损失的，及时给予解决。

由现场人员组织趣味活动，同时店长组织现场人员作好活动的自查工作。

3. 对采购的要求

活动期间，必须保证货源，特别是特价品的货源，采购应与供应商签订货源保证协议。

跟踪落实好供应商货源的准备和送货情况。

5. 工作时间配档

序号 工作内容 负责部门 负责人 截止时间

1 方案布置到门店，同时费用明细传财务。 月日

2 争取商品政策，组织商品明细表和费用明细表 月日

3 商品明细传至门店 月日

4 门店补货 月日

5 下订单并传至供应商 日日

6 送货至门店； 日日

7 检查落实货源到为情况，组织特殊陈列 日

8 活动开始 月日

活动结束后4天内（5月19日前）门店传活动评估，包括：

活动期间的销售分析、毛利分析、竞争店状况，消费者的接受程度和变化；

活动商品表现好的和表现不好的做重点例举并分析原因；

供应商及其他一些环节配合情况；

门店宣传和具体操作情况。

超市中秋国庆活动广告语篇三

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

超市中秋国庆活动广告语篇四

20xx年9月6日-9月8日

喜庆购物百万让利

进门就送礼金券10元(全场流通)。

凭参加“十月婚典”的'有效证件，购穿戴类商品享受7.7折。

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。

凡20xx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。

9月8日上午聚焦xx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。

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。

超市中秋国庆活动广告语篇五

中秋节是我国传统三大节日之一，今年的中秋与国庆节期相近，国定长假8天是提振销量的良机。本次节日营销活动为“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，超市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，从而真正做深做透中秋国庆的节假日市场。

17年9月30日——17年10月8日

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩相连”

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

1、17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、17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，故而供应商在促销活动的配合力度上是相当大的。

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、17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额的'增长。

4、“超市送情意，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。

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，节日大礼乐翻天”

1、“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奖品。

2、“欢乐实惠颂”

中秋国庆8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。

3、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员体验到拥有会员卡与普通顾客有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我超市的会员。要让本超市的会员卡变成顾客随身必带的物品之一。

4、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推。

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置□dm的制作与发放，活动的监督执行。

制作页面为大4k□8p□费用约为0、6万。

具体内容根据公司总体安排。

超市中秋国庆活动广告语篇六

月圆“十分”大抢购

9月14日—9月15日

每天9点、12点、15点、18点、21点准时开始，每次持续10分钟

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！

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。

0元（毛损）

超市中秋国庆活动广告语篇七

9月14日-9月18日

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！

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）