

2023年中秋促销活动 中秋促销活动方案(通用9篇)

环保标语的内容要具有针对性和引导性，能够激发人们的积极行动。编写环保标语时要注意表达简洁明了、富有感染力。接下来是一些值得品味的环保标语，希望能够唤起大家对环境保护问题的关注。

中秋促销活动篇一

其实当地在中秋期间买东西送月饼的商家并不少，但是能加贺卡并替客户免费送到指定地点的却只有我们一家，事后统计，每盒月饼加邮递的成本是90元，平均每销售350元送出一套，实际上就是在打7.5折销售。这个活动成功的关键在于，我们发现随着人们生活水平的提高，买月饼自己吃的人已经非常少了，几乎都是作为礼品送朋友和家人的，月饼更多的含义已经不再是食品，而是一种代表“爱心和思念”的礼品，其实每个人都有“爱心和思念”的情感，尤其是那些常年在外打工的游子，但有时候是因为传递这种情感的方式太麻烦、太复杂而被淡化，当我们能够制造出这种轻松的传递方式的时候，多数人是愿意参与进来，表达这种“思念和爱心”的。

设计出这个促销方式的灵感是来源于笔者一位做电子商务的朋友在历年的中秋节不是简单的给员工发月饼，而是给员工家人邮递月饼并写感谢信的方式。

案例2：“年龄=折扣你的折扣你做主。”

活动期间，只要出示能证明你生日的有效证件，您那一年出生的就可以打几折，比如：86年出生的，打86折，51年出生的，就打51折。这是笔者给某时尚女装品牌“三八”节设计的促销方案，该活动由于事前宣传到位，在当地的引起了众多的议论，事中货品准备又充足，也同样取得了巨大的成功。

这个促销方式充分利用了人们爱占便宜的心理，用自己可以定价的策略大大的调动了客人参与的热情，从而达到了倾销库存、加大正品销售的目的。事后证明，最终销售的产品大部分集中在6~7.5折，几单5折，没有出现4折，原因很简单，因为40年左右出生的人已经快70岁了，很难出来凑这个热闹。设计出这个促销方式的灵感是来源于某化妆品在电视销售中利用现场观众的年龄做折扣促销的一次活动。

从上述的两个案例中我们不难发现，这种能够出奇制胜的策略都是参照或模仿了其他行业的促销方法。所以，要想制定出与众不同的促销方式并不难，抓住下面几个核心就行：

第一，把自己变成更多其它行业的会员，美容美发、快捷酒店汽车租赁等等，你会从他们的销售策略中得到很多启发。

第二，平时多看其它行业的广告，看完后问自己一句：“这个方法我能用吗？”

第三，出差时多留意本行业和其他行业的促销活动，有时即使是同行用过的方法，只要换个地点，在本地也非常好使。

能够帮助你设计出“出奇制胜”策略的核心其实就是2句话18个字：“在其他的行业找感觉，在不同的区域学策略。”

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□20xx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、双9会员日，大奖等你拿

9月9日会员独享会员价，购物送双倍积分。同时有幸运大抽奖活动，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。

中秋促销活动篇二

重阳节，也叫“老人节”。是继“中秋节”之后的另一大中国传统节日。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。今年的重阳节在10月16日，正处“十一”黄金周和十二月份两个旺季中间，餐厅酒店以此进行主题促销，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，还可以借此加强餐饮企业形象力的提升。

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人送上温馨送上健康

20xx年10月18—21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餐厅赏菊会”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. 餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4. 在各楼层显着位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

活动一

重阳节推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，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. 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。

中秋促销活动篇三

情迷中秋月——大型灯谜活动

20xx年9月22——9月24日

商场一楼中厅

（一）活动细则：

- 1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满50元（含50元以上），即可参加猜灯谜活动；猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。
- 2、每天送出奖品200份，数量有限，送完即止。
- 3、顾客凭有效的销售小票先到一楼中厅兑奖处核实参加活动资格，再到谜语悬挂处选择谜语。
- 4、每张谜面编号（1至200号），顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次，仍猜不中者将取消兑奖资格；如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。
- 5、猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜。（采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量）
- 6、营运部安排3名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品；并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

（二）活动配合：

- 1、营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长1名，并负责活动期间场内突发事件处理。
- 2、防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。
- 3、策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。
- 4、物管部：中厅及活动现场布置。
- 5、服务台：作好顾客咨询工作。
- 6、其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

（三）现场物料及人员分工：

活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪策划活动全程。

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程。

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管9月21日21点前。

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间。

协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程。

- 1、西大门活动喷画1张3.24*6.65m345
- 2、兑奖台2张公司资源
- 3、工作人员坐椅3张公司资源0
- 4、彩纸600张600

- 5、灯笼200个公司资源0
- 6、麦克笔10支黑色200
- 7、奖品600份已有300份6000
- 8、不可预计费用1000

费用总计：8，145元整

中秋促销活动篇四

1. 促销活动为谁服务，要达到什么目的。
 2. 明确为什么要搞促销活动。
 3. 活动的地点、时间、开展什么样的活动。
 4. 对活动地点进行了解和对小区相关部门进行沟通。
- 1、圆形或方形玻璃桌一张，桌中心应贴上发廊标志(可以用丝印或贴不干贴)，椅子3、4把。
 - 2、需配备拉网展架或xx展架针对活动做出形象展示，展架拉开时应注意天气的风向、大小，及时作好展架的固定工作。
 - 3、路演促销中如果摆放了大型拱门，那么活动前应对活动地点进行查看，确定摆放地点，电源情况，检查拱门的好坏，鼓风机情况等等。
 - 4、路演促销中有电视机及相关音影设备的话，应该在活动前对设备进行试用和调试，以确保活动的顺利进行。
 - 5、路演促销针对客户群众须准备产品样品、演示道具、宣传

资料、宣传单片、其各种展示板。

6、路演促销活动针对直接客户群，需准备好笔、纸、赠品、饮用水等小物品。

1、一至两名商务人员(商务人员必须对产品和活动有一定的经验)，加带2~4名促销小姐(a□一般为年轻女性，身高一般在162cm以上青春亲民为佳)。

2、商务人员一律得统一着装(一般是深色的西服，白色衬衣，深色皮鞋，胸卡);促销小姐穿着由发廊统一的促销服(注意：鞋须穿深色高跟皮鞋，一定要带公司统一的天使帽)。

3、活动前必须针对促销人员进行岗前培训(培训内容包括：促销目的、促销人员站位、促销相关礼仪、资料发送、美发知识讲解、顾客沟通、活动结束后清场事宜)。

这是必经程序，区域活动应得到公司的批准后才能开展。

内容即方案和费用报批。

1. 活动方案：背景分析;活动目的;活动时间、地点、活动人、主持形式、内容;活动操作控制;应急措施等。

2. 费用：活动所需的，预算以内的费用。

3. 小区活动。

产品陈列、如何吸引路人和固定居民参加、产品演示与咨询、预约登记。

说明：活动为了让发廊周边潜在消费群体在选择发廊消费时，认识发廊品牌，了解美发产品;活动传播重点是让观众了解美发知识和美发特点。

1、活动开展时，首先应该注意人气的涨动及观众与促销人员之间的互动性。

2、注意资料发送的对象(有部分可能是对手发廊情报人员)及其重点对象。

3、注意控制场面的有序性及规范性，在发廊项目讲解宣传的过程中注意有兴趣和意向观众联系方式的收集。

当活动结束后，首先须进行场地的清场，这时应把宣传物资进行收拾、整理、包装以便下次利用。其次活动后着重进行活动的总结，分析及重点对意向客户的回访、跟踪服务。

中秋促销活动篇五

主题：“景区中秋祭月仪式”“特色民俗活动”

活动时间□20xx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

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□20xx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

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。

主题：“中秋夜·露营赏月会”

活动时间□20xx年xx月xx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。

主题：“景区大寻宝”

活动时间：中秋□xx—xx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

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xx☺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。

中秋促销活动篇六

情迷中秋月——大型灯谜活动

9/8—9/12

商场一楼中厅

(一)、活动细则：

1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满50元(含50元以上)，即可参加猜灯谜活动;猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。

- 2、 每天送出奖品200份，数量有限，送完即止。
- 3、 顾客凭有效的销售小票先到一楼中厅兑奖处核实参加活动资格,再到谜语悬挂处选择谜语.
- 4、 每张谜面编号(1至200号)，顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次,仍猜不中者将取消兑奖资格;如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。
- 5、 猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜。(采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量)
- 6、 营运部安排3名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品;并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

(二)、活动配合:

- 1、 营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长1名，并负责活动期间场内突发事件处理。
- 2、 防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。
- 3、 策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。
- 4、 物管部：中厅及活动现场布置。
- 5、 服务台：作好顾客咨询工作。
- 6、 其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

(三)、现场物料及人员分工：

工作内容完成部门完成时间

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管9月21日21点前

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间

协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程

序号项 目数 量项目简介总 价(元)

1西大门活动喷画1张3.24*6.65 m 345

2兑奖台2张公司资源0

3工作人员坐椅3张公司资源0

4彩纸600张 600

5灯笼200个公司资源0

6麦克笔10支黑色200

7奖品600份已有300份6000

8不可预计费用 1000

费用总计：8，145元整

中秋促销活动篇七

中秋是传统的佳节，国庆更是举国欢庆的大节日，更逢xx各

业种大调整完毕，形象和档次再次提升，中秋国庆商场营销方案。这三大热点必将掀起一阵销售热潮，各业种把握时机，甄选商品再掀销售新高。

同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

中秋、十一双节同欢□xx耀眼xx

赏中秋、庆国庆、走亲朋、送好礼、到x

中秋国庆喜连连□x商品好又全

中秋国庆双联欢、超低折扣大惠战

中秋节主题活动：9月17日（周五）——23日（周日）7天

甜蜜婚庆购物周：9月24日（周五）——30日（周日）6天

十一国庆主题活动：10月1日（周五）——7日（周日）7天

1、中秋美味汇展

请x超市中心店及各超市门店全力联系供应商引进知名月饼如“德懋恭”、“稻香村”、好利来、阿美莉卡等著名品牌，全力推出各种风格、各种口味的月饼，大摆热卖形成中秋美食一条街陈列氛围。重点对月饼礼盒、名烟名酒名茶、节日礼品类、水果类、海鲜类进行强力推荐，可于各品类中找出2—3款做超低价，吸引消费。要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、全面的购物新感觉。

2、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺，本

次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品，并结合中秋节给予全场深情价，部分商品再降1——2折的适度折扣。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌火爆上市的宣传，针对调整升级推出华丽转身、荣耀升级——大升级、转惊喜活动（活动期间到二楼预购羊绒羊毛商品可转转盘一次，领取指定的立减金额，可设置50—200元的立减金额。每日限前100名）同时各业种最后库存夏季商品开始1—2折的超低价折扣。

营销部将在dm广告重点宣传。

3、金秋婚庆月：珠宝、化妆、家居床品、家电形成互动，相互给予立减x元的折扣。（立减金额有业种拟定，但须报营销部）食品业种、超市酒水、糖果、干果类商品全市最低价，规划方案《中秋国庆商场营销方案》。免费送到指定位置。开展公司级的大套购，联购满50000、30000、20000等金额赠送不同婚庆大礼。（本活动初期即开始宣传，24—30日开展最大力度）

4、会员活动：

（1）会员购物即赠购物袋一个。

（2）会员购物满300元赠送月饼礼盒。

（3）会员购物满500元送大闸蟹。

（4）新人免费办理会员卡、信用卡并赠送双卡好礼。

（5）会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠0、5—1折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

5、特别活动：购月饼礼盒满500元以上可免费邮寄及全国各地，为您的亲人送去浓浓的思念。

1、婚庆商品甄选：各穿品业种开展主题活动，如西装节、礼服节、婚庆鞋品、旅游必备装、床品节、超市开展婚庆用品、食品展。婚庆周期间都要推出至少20个知名品种的婚庆特供商品□dm作重点宣传。珠宝卖区推出新款钻戒、项链等黄金珠宝类首饰□x金店黄金首饰免费清洗，首饰维修加工只收成本费。钟表卖区推出情侣表；化妆卖区推出新娘套装礼盒等。家电业种推出多款婚庆价的电脑、数码摄像、照像机、手机及各种大小家电，保证价格略低于其他商家。同时大力开展分期付款、以旧换新等业务。

本次活动重点为床品卖区，以圣夫岛品牌的超低价热卖、正门展演为主，联动全卖区床品5—6折空前火爆热销，最终带动其他各业种开展轰动性婚庆商品促销，精耕细作深入挖掘我市婚庆市场的潜力，从而大力提升我店销售。

2、携手**，同贺婚庆周

婚庆月期间，单张小票购物满300元可得100元xx楼礼券；满500元可得200元礼券；满700元可得300元礼券，每天限量100张，先来先得。发放地点□xx中心。

3、特别活动：婚庆在x□天天送大奖

（2）办理xx满10000元、20000元30000元以上赠逐级大礼或加赠换购好礼、业种商品再降折、特供商品任您选□xx卡大升值商品等活动□xx小家电类商品、床品□xx床品卖区上报部分商品换购最低价。（参加活动的商品减免相应商场扣点）

4、会员活动：

1、好事成双——持结婚证购物可享受双倍积分。

2、新人免费办理会员卡赠送圣夫岛床品百元打折卡（明示商品不能使用）或xx电影票一张。

3、免费办理中国银行、兴业银行的信用卡并赠婚庆礼品。

穿品类满400元减150元（6、5折）或满500减200元（6折）

中秋促销活动篇八

酒店开展此次中秋节促销活动，旨在通过中秋节节日的氛围推销速8酒店品牌，提高酒店的知名度，为节日后的人气奠定基础。

中秋是中国人民的`传统节日，在布置方面不能另类和实在要以大众化，以喜庆方式为主，以红为主，大厅及门口挂有红灯笼；并能体现到速8酒店店庆及国庆的喜庆氛围，酒店吧台；洗浴吧台做写真中秋图案，能更好的渲染中秋特色。

： 9月8日——10月8日

： 合家团圆渡中秋；龙腾虎跃迎店庆。

活动一：为迎接中秋；店庆；国庆三节到来，凡通过速8中国总部预订热线400 603 8888预订房间可享受住10送1（活动房价相当于125元/间 会员相当于135元/间。）

活动二：中秋节—店庆 当天入住速8酒店就可享受团员月饼一份及精美礼品一份（速8杯子和餐巾纸盒）

活动三：店庆当天晚上8点—9点入住速8酒店贵宾免费赠送价值38元会员卡一张；餐巾纸盒1盒。

活动三：凡活动日入住宾客凭有效证件（身份证；驾驶证；军官证；学生证；银行卡；车牌号等最后数字为15（中秋晚）

8（店庆晚）即可享受：

1、赠送会员卡一张；即可享受会员价。

2、客房房间或洗浴立即减去8元 15元。

3、赠送精美礼品

4、快乐大摇奖；幸运自己转。（此转盘放在洗浴大厅）

（1）特等奖（2）一等奖（3）二等奖（4）三等奖（5）参与奖

以上4种任选1种

活动四：爱琴海洗浴：足疗单间洗浴做一次送一次。所送项目只可享受下次使用。

1、全体员工加强学习了熟练了解活动内容

2、以上活动可通过都市传媒；滕州日报刊登；以便增加酒店知名度。

中秋促销活动篇九

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

二、活动时间：9月6日至9月3日

三、中秋节策划方案——活动目的：

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场

有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

四、中秋节策划方案——活动主题：

庆中秋，迎国庆，送大礼！

五、活动口号：略

六、中秋节活动方案——场景布置：

（一）、场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；

外墙悬挂巨幅：宽：高=1*13m□宣传活动内容；

在门上方悬挂大红灯笼8个。

（二）、场内布置：

1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼（由采购部洽谈）；

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼3个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗（各一面）；吊旗1张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、中厅中央吊一个大型（2、5米宽）的灯笼（用kt板制做），在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它

的装饰物。

七、中秋节活动方案——宣传策略

1□dm海报宣传（具体操作明细见附表）；

2、电视媒体宣传：

a□宣传内容：月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容；

b□时间：9月2日26日；

c□费用收取：

d□宣传形式：动画图片加文字。

3、场外巨幅、展板宣传；

4、场内播音宣传；

5、社区各人流密集处以小条幅宣传，内容□“xx购物广场祝全市人民中秋节快乐；中秋大宗购物热线：521521”

八、活动策略：

活动一、购物满2留住快乐瞬间

活动时间：9月1---9月3日

活动内容：一次性在本商场购物满2元以上可凭电脑小票在商场入口处靓新新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：

一等奖：奖价值288元摄影套餐

二等奖：奖价值198元摄影套餐

三等奖：奖价值98元摄影套餐

详情请到新娘婚纱摄影咨询处咨询。此项活动奖品由靓新娘婚纱摄影赞助