# 重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案(14篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-11

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。重阳节节活动方案 超市重阳节促销方...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇一**

活动内容：

凡当日购物满100元的顾客（55岁以上），即可凭小票及有效证件换领抽奖卡一张（每人仅限一张），将其相关信息填写在抽奖卡上，投入抽奖箱中，即有机会赢得“京城水系一日三游”的大奖（游昆玉河、游世纪坛、游太平洋海底世界），每日将产生10名幸运顾客。随行顾客可享受优惠票价。（参加活动的顾客要求身体健康、行动方便）

抽奖时间：10月8日--10月20日出团时间：10月22日活动地点：详见店内海报

凡年龄在55岁以上的老人即可凭有效证件将自己的书法、绘画、摄影等作品交到我店服务台，优秀作品还将在店内楼梯处进行张贴，同时，您还可获得意外惊喜。

征集时间：10月8日--10月13日展示时间：10月14日--10月20日

重阳节来临之际，我店为广大顾客准备了精彩的秧歌表演，同时，还有丰富的中老年交谊舞会，届时您可来我店翩翩起舞、锻炼身体、结交朋友。

活动时间：10月14日活动地点：详见店内海报

华堂商场将把小朋友们用树叶作成的作品在店内进行展览。欢迎大家参加。

征集时间：10月8日征集地点：一层咨询台

韩国产“中国娃娃”登陆华堂商场，即日起凡购买“中国娃娃”任意商品的顾客即可参加“中国娃娃”漫画配音活动，优胜者还有奖品赠送。

报名时间：10月8日--10月18日报名地点：三层文玩卖场活动时间：10月20日

届时始免费为中老年朋友测血压、称体重并有相关保健问题咨询及产品介绍。

活动时间：上午10:00---下午17:00地点：店正门外

届时将展示品牌车型，并现场咨询有关摩托车的问题。

活动时间：10月19日--20日10:30--18:00地点：店正门外

凡购200元的顾客可免费得到美容卡一张。

九九重阳，在乡间的节俗主要有：登高、赏菊、拜观音、喝菊花酒、吃重阳糕等。

重阳节日虽不大，但因期间缺少宣传主题，所以可将重阳节做为一期手招主题宣传和联系社区做公关形象宣传。

关联商品包括：登山用品、菊花酒、重阳糕、(鸡、鸡蛋、猪肉、白酒等拜观音用品)。可用海报、广播对重阳推出的商品和重阳节小知识做宣传。

气氛促销时间：农历九月初一(提前9天)―农历九月初九(重阳节)

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇二**

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xx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xx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。

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。

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。

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xx0人），额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

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xx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

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇三**

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情――一珍重阳节主题联谊会

备选主题：

九九重阳节，康圣一日游

人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

1、重阳节作为中国传统的节日，又是老人节，是我们以情感纽带维护和开发顾客的最好时机。借助节日机会，把握合理主题，联络感情，促进销量；

2、通过在联谊会现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。

3、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

10月26日之前（10月26日重阳节）

主要邀约子女不在身边的顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们现场购买的重要因素。

四、活动重点环节、卖点及亮点

1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。（九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗）

2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。

3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；

4、吃重阳糕或蛋糕；

5、现场促销政策非常优厚；（“敬老套餐”各公司自定）

6、购货顾客均可参与现场抽奖。

7、诗词游戏；（有奖问答）

1、在原开会条幅的基础上，会场悬挂中秋节条幅：

“九九重阳享健康，人间百善孝为先”

“父爱如山，母爱如水，一珍健康天下父母”

开场前：循环播放《开场短片》

8：30―8：50：主持人上场，介绍活动主题，介绍重阳节的传说、来历

8：50―8：55：共饮菊花酒或菊花茶

8：55―9：00：员工表演

9：00―9：20：诗词游戏

9：20――9：35放映《核酸专题片》

9：35――9：45：播放《媒体证明》短片（任选“东方时空”、“焦点访谈”、“时空连线”其一）

9：45――9：50：保健操（让老年朋友活动一下筋骨）

9：50――10：00：播放《老顾客访谈》短片

10：00――10：15：吃重阳糕或蛋糕

10：15――10：20：主持人宣布促销政策

10：20――11：30检测、促销、抽奖、颁奖

各地区根据本地区实际情况、顾客的需求情况，自行设计抽奖奖品。可以是公司的产品，也可以是日常实用的产品。主要目的是为了吸引顾客的购买率和宣传公司的新产品。

1、工作人员统一工装。

2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。

5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。

6、会场纪律由会场总监负责监督记录。

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇四**

通过重阳节超市促销活动的开展，表达对老年朋友的深深祝福。

菊品为尚，情浓重阳。

促销活动时间为重阳节前后九天。

1、九九重阳节，金菊贺天伦

(1)活动期间，凡在本超市购物满99元，可凭小票到服务台领取金菊一盆。

(2)活动期间，超市会请医务人员帮中老年人免费测量血压。

(3)活动期间，凡满66岁的老年消费者均可获得超市送出的精美礼品一份。

2、重阳购物，好礼不断

重阳节期间，凡购物满99元，送精美礼物一份

满198元，送面值50元的购物卷

满297元，送送面值100元的购物卷・・・・・・依此类推。

3、向健康老人、幸运老人送真情

(1)活动期间，每天前10名满66岁的老年顾客可获得超市送出的积分卡和礼物一份。

(2)活动期间，生日的老年顾客可获本超市送出的长寿面一份和生日蛋糕一个。

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇五**

以重阳传统佳节为切入点，大肆宣传“敬老”这一中华传统美德，利用受众感性面，大打感情牌，突出“xx”品牌的经营理念，拉近与消费者之间的距离，树立品牌形象，最终达到拉动销售的目的。

活动以老年人体验服务为主，同时宣传老年人生活保健常识，宣传关爱老年人的重要性。

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

10月5日全天

待定

1、九九重阳节，金菊贺天伦

a、活动时间：10月5日

b、活动表现形式：

c、活动流程

■凡在甘雨亭商场购物的老年顾客，凭电脑小票可在收银台免费领取菊花茶一袋

■收银台工作人员在已领取礼品的小票上做好记号，并登记领取人基本资料

d、准备工作及完成时间

项目

责任部门

完成时间

备注

各门店氛围布置

门店、企划部

10月2――3日

企划部出方案，各门店由店长督导执行

菊花茶采购

采购部

10月2――3日

23日前必须分发到各门店

e、注意事项

■小票不拆分，不累计，当日领取，逾期视为无效

■收银台工作人员做好领取登记工作，避免重复领取

f、两点建议

■本活动赠送的菊花茶，可洽谈由供货方赞助，公司方面在dm单(或促销海报)上提出特别鸣谢字样予以回报

■从活动经费成本方面考虑，可采取“30袋菊花茶/店/天”的形式赠送

2、九九敬老日，浓浓感恩情

a、活动时间：10月x日―11月x日

b、活动表现形式：特价

c、活动流程

■准备与节日相关的促销商品(老年人保健品、生活用品为宜)

■在活动时间内，以感恩的噱头特价销售

■促销商品摆放在门店显眼处

■制作大的特价标识，吸引视线，刺激销售

d、准备工作及完成时间

项目

责任部门

完成时间

备注

特价商品

采购部

10月21日

促销商品堆头摆放

各门店

10月23日

特价牌

企划部、门店

10月23日

企划部设计、制作，各门店自行安排悬挂

e、注意事项

■本活动特价商品要有绝对的针对性和冲击力

f、一点建议

■活动持续一周时间，可细分为两天或三天为一单元，每单元推出一到两款特价商品，以保持消费者对活动的新鲜感

媒体支持

本活动是以促销活动与形象活动相结合的形式进行，带动销售为主，树立品牌形象为辅助，所以，预计本次活动的销售量较以往会有大幅度提高。而节日主题活动的举行，亦可很好的树立品牌形象，并与本月“甘雨亭著名商标”授牌仪式相呼应，能使品牌美誉度的提升起到拉动作用。

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇六**

10月x日10月x日

x大酒店

金秋重阳花似锦，健康养生知遇父母恩重阳节在我国是国家指定的“老人节”，“岁岁重阳，今又重阳”，既指节日，又可寓意老年，因此活动的主题应该体现出对老年人的关注点，也就是宣传的诉求点健康养生，同时结合重阳节传统的习俗，所以活动的主题特别体现“老人”“金秋”、“菊花”和“健康养生”，树立起xxxx大饭店是一个既能让顾客享受尊贵美食又注意顾客健康养生的一个具有高度社会责任感的企业。

1、宣扬中华民族尊老敬老的优良传统美德；

2、通过组织员工到敬老院看望孤寡老人，倡导全社会关注空巢老人，关注老人。树立xxxx大饭店负责任的大企业形象；

3、通过酒店活动的举办，让更多的人亲身感受到xxxx大饭店健康的美食。

1、健康养生讲座：九九重阳节是我国的老人节，关注老人，关注健康已经成为一个社会主题。主办健康养生讲座，结合酒店的健康养生美食，现场邀请健康专家讲授，宣扬尊老敬老的优良传统美德，同时推介酒店美食养生理念，树立企业健康形象；讲座后举行通宝健康午宴活动，菜单重点推出适合老年人、妇女、小孩的菜谱，自由上台表达对亲人的祝福，也可现场点歌；活动现场整体拍摄，制作光碟赠送客人；；同时设简单舞台和音响，配备主持人，演唱《九九重阳》（原唱杭天琪/刘欢），代表酒店给客人送上重阳的祝福；现场献歌《最美不过夕阳红》；同时可让客人自由上台表达对亲人的祝福；活动现场整体拍摄，制作光碟赠送客人。

2、组织员工到敬老院看望孤寡老人，帮敬老院打扫卫生、陪老人聊天、给老人表演节目同时邀请运城电视台等新闻媒体予以播报。

3、在酒店门口布置菊花展，联系三家大型的苗木基地，并邀请专家设计，将酒店门口布置成菊花的\'大型展示地，供前来的人们游览鉴赏，增强节日的活动气氛。通过园区的菊花和景色，以及功能区分布和讲解，加深客人对xxxx大饭店的了解。

4、优惠当日，康乐项目半价；重阳节推出适合老年人口味的菜收集整理点，时逢秋季养生的好时机，酒店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。当天过生日的宾客凭本人有效证件可获赠长寿面一份。推出重阳节特价房，凭老年证住房xx元/标间/夜（以住满为限），客房均赠送果盘）一份。金婚夫妻持结婚证等有效证明文件可获赠送蜜月套房一间一晚，限10对夫妻。

销售部与各地省市老干局、民政局以及企事业单位联系，推荐重阳活动，组织批量客源；同时接待预定散客。一夜一天套票：xx元，含豪华双人房一间一夜，双早双午餐自助，包括重阳节当天健康养生讲座，通宝菊花展。客人可根据实际需要向酒店要求更换房型，但须补足差价。团体票5张以上起订，享受9折优惠；10张以上8。5折优惠。

1、电视：金秋重阳花似锦，健康养生知遇父母恩x运城xxxx大饭店金秋通宝重阳正式启动孝心热线：0359―xxxx。

2、短信：x运城xxxx大饭店金秋通宝重阳活动10月x日正式启动，通宝赏菊，孝心奉老，感受通宝健康养生之道。

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x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。

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇七**

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

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇八**

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，借此活动策划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。

通过重阳节超市促销活动的开展，表达对老年朋友的深深祝福。

菊品为尚，情浓重阳。

促销活动时间为重阳节前后九天。

1、九九重阳节，金菊贺天伦

（1）活动期间，凡在本超市购物满99元，可凭小票到服务台领取金菊一盆。

（2）活动期间，超市会请医务人员帮中老年人免费测量血压。

（3）活动期间，凡满66岁的老年消费者均可获得超市送出的精美礼品一份。

2、重阳购物，好礼不断

重阳节期间，凡购物满99元，送精美礼物一份

满198元，送面值50元的购物卷

满297元，送送面值100元的购物卷・・・・・・依此类推。

3、向健康老人、幸运老人送真情

（1）活动期间，每天前10名满66岁的老年顾客可获得超市送出的积分卡和礼物一份。

（2）活动期间，生日的老年顾客可获本超市送出的长寿面一份和生日蛋糕一个。

4、关爱老人送温暖特价销售保暖衣，凡在10月xx日―xx日，年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

5、免费赠送代金券凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。（仅限活动期3日内）

重阳节的脚步将近，超市企划要赶紧做好重阳节超市促销活动策划方案，要及时了解重阳节超市促销活动方案的内容以及今年重阳节超市促销法动方案有何新亮点。超市的管理人员要好好把握好此次的重阳节促销活动。

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇九**

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。

20xx年10月10日--10月17日

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10月14日（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）

6、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：10月8日－10月13日，3500元电视报：一期，20xx元dm：一期，8000元晚报：一期，20xx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）

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇十**

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。

活动时间：重阳节当日

活动方案：

凡在重阳节当天，年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

凡在重阳节当日的子女陪同父母到商城购物，均可得到一张重阳节献礼券一张，凭此券享受购买商品七折一次(每券仅限一次购物，特殊商品不在购买范围之内)。

组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

重阳节当日凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。

场外布置：

制作条幅：99重阳节 xx提醒您：常回家看看

制作版面：

1、 喷绘重阳节的来历。

2、 制作活动内容版面。

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇十一**

重阳节是赏菊敬老，送温馨享健康的传统节日，今年的重阳节紧随十一国庆节之后，相信能够为酒店带来滚滚客流，为尽可能的提升销售额，酒店有比照制定专门的重阳节促销活动方案。

菊品为尚，情浓重阳;礼敬老人，送上温馨，送上健康。

20xx年10月6日

1.为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊华华坛，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华，供人赏闻。

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、合饥宥乐的角度进行活动策划的。

活动一：“情暖金秋”老年点餐特卖

活动期间，餐厅准备好适合老人的套餐，点套餐可进行折扣优惠。

活动二：

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。

活动三：

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。

活动四：

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。

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。

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇十二**

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人送上温馨送上健康

20xx年xx月xx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。

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。

活动一：“情暖金秋”老年点餐特卖

活动期间，餐厅准备好适合老人的套餐，点套餐可进行折扣优惠。

活动二：推出老年专用菜品

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。

活动三：你敢来，我就敢送

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。

活动四：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。

活动五：“重阳节”特价酬宾。

保健酒类、保健品类、保健食品类，其它老年用品等统统七折

1、发传单

2、通过微信公众号

3、通过媒体发放广告

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇十三**

目的：为了提高专营店在当地的知名度，美誉度，让更多的人了解、认识本产品。

活动内容

所需物品：近期多补一些较小的商品，如健身圈、健身球、握力器、木质按摩器械等作为礼品进行赠送。

地点：各连锁专营店店内

赠送方式：凡在九月初九当天，前50或100名。凭发放的宣传彩页可到专营店领取一份小礼品。

本活动优点：投入少，100份礼品最大投入500元以内，面向人群比较集中，通过来店领取小礼品，对我店内所售商品有更多的认识，在老年人中间将获得不同反响的效果。

附注注意：

1、在节日前要做一次大范围、高密度的广告宣传，步入医院、社区、老年活动中心等老年人比较集中的地方，发放宣传彩页。

2、做好商品知识讲解及服务。

目的：为了提高专营店在当地的知名度，美誉度，促使对我店长期关注并有此需要的顾客购买商品。

地点：各地专营店店内

方式：nbsp；拿出几种商品零价格调整下来，如轮椅、手杖、座便椅等商品做低利润促销商品，其余商品9。5折优惠，并且依据消费的金额给予相应物品赠送，并且获赠优惠卡，以后凭此优惠卡购物将享受9。5折优惠。

所需物品：条幅一条，促销礼品一宗（店内所售小商品即可），优惠卡100张（盖章有效）。

注意事项：

1、前期一定要做好广告宣传，让消费者了解到活动信息。

2、做好市场调查将存在竞争的市场上常见的商品的零售价格调整下来。

3、做好店内保洁工作。

4、做好销售服务工作，对顾客做好售后承诺如售出的轮椅半年以内除人为原因外，将免费更换零部件等。

如果方案一、方案二融合在一起实施将会更好，希望各地加盟店特别是刚刚开业不长时间的加盟店，能抓住有利时机，尽快打开市场，占领市场。

恭祝大家节日快乐、生意兴隆。

**重阳节节活动方案 超市重阳节促销方案篇十四**

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)。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找