

2023年大班猜灯谜教学反思(汇总5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下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。

国庆中秋活动方案篇一

目的：不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

- 1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等
- 2、 打折消费：
- 3、 赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。
- 4、 免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

中秋佳节——对酒当歌赏月

念人生之多少良辰美景

莫过于此

地址：饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前

场地布置：

搭建一个临时舞台

背景布幔一个

进口音响一套

舞台地板上小灯笼16盏

其他背景灯光。

活动创意：

1、现场猜谜活动：在活动现场悬挂有谜语的五彩灯(红灯)笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

(1) 有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题

(2) 载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1-2名。

(3) 穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功最好者，均有奖励(100元或50元消费券)。

(4) 拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

(5) 饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

广告宣传策略

一箭双雕

即通过一次广告

宣传周年庆典和中秋促销活动

在信息达到大众的时候

减少广告费用

简易描述：

：以《闽西日报》dm单为主，海报等其他为辅。

：天天饭店、酒店、餐饮，年年中秋夜。

天天：数词，代指9月6日——11日

正好从饭店、酒店、餐饮周年庆典到中秋夜。

符合逻辑性。

1、 周年庆典的活动内容

2、 美食节优惠信息

3、 中秋晚会与其他信息

1、 时间性：9月27日一期《闽西日报》dm单除了活动期间发放外，还可以在5日前发放。

2、 宣传内容的新颖性和完整性。

费用预算

媒介费用 10000元

户外布置 2000元

现场布置 3000元

其他宣传 5000元

总计：20000元整

国庆中秋活动方案篇二

活动时间□xx年9月6日——xx年9月10日

目的：不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

促销活动方案三——中秋佳节——对酒*当歌*赏月

念人生之多少良辰美景

莫过于此

地址：饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前

场地布置：搭建一个临时舞台

背景布幔一个

进口音响一套

舞台地板上小灯笼16盏

其他背景灯光。

活动创意：

1、现场猜谜活动：在活动现场悬挂有谜语的五彩灯(红灯)笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

(1)有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题

(2)载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1-2名。

(3)穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功最好者，均有奖励(100元或50元消费券)。

(4)拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

(5) 饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

广告宣传策略

一箭双雕

即通过一次广告

宣传周年庆典和中秋促销活动

在信息达到大众的时候

减少广告费用

简易描述：

二、媒体的选择：以《闽西日报》DM单为主，海报等其他为辅。

三、广告宣传口号：天天饭店、酒店、餐饮，年年中秋夜。

天天：数词，代指9月6日—11日

正好从饭店、酒店、餐饮周年庆典到中秋夜。

符合逻辑性。

四、宣传内容：

1、周年庆典的活动内容

2、美食节优惠信息

3、中秋晚会与其他信息

五、注意：

1、时间性：9月5日一期《闽西日报》dm单除了活动期间发放外，还可以在5日前发放。

2、宣传内容的新颖性和完整性。

费用预算

媒介费用10000元

户外布置2000元

现场布置3000元

其他宣传5000元

总计：20000元整

国庆中秋活动方案篇三

一、活动目的：

秋高气爽迎国庆，花好月圆过中秋；举目九州展风采，放眼中华万家兴；烟花红旗扬喜气，皓月照耀中华地；国庆中秋两节遇，双份祝福甜如蜜；祝福祖国永昌盛，祝福友人阖家欢！为感谢长期以来社会各界朋友对酒店的关心与支持，特制定本方案。

二、活动时间：

20__年9月1日——20__年10月31日

三、活动内容：

充值活动

四、免费入住客房活动：

五、针对散客使用积分卡活动：

累计住房五次免费住客房1/天/间

餐饮部促销：

一、针对秋季推出特价套餐：

标准388元/桌588元/桌

688元/桌888元/桌

二、活动期间在餐厅消费满500元(不含套餐、酒水)送酒店100元代金券一张，满1000元(不含套餐、酒水)送酒店100元代金券二张，此券客房餐厅均可使用，日期不限。

三、活动期间预订包桌两桌以上(含两桌)送尼雅专供水2件，以此类推

四、活动期间使用会议室者均赠送尼雅专供水1/人/瓶

五、活动期间指定尼雅红酒八折优惠

六、最终解释权归酒店所有。

六、执行标准：

1、所有员工应本着对酒店客人负责的态度，认真执行本方案。

2、本方案执行过程中如发生疑问应及时向上级汇报，迅速解决。

3、本方案自20__年9月1日起执行，截止20__年10月31日。

国庆中秋活动方案篇四

一、指导思想：

为丰富教师文化生活，营造学校文化氛围，引领教师重视书写练习，促进学校写字教学的不断发展。经研究决定，学校工会开展“迎中秋、庆国庆”教师书法比赛活动，具体活动方案如下：

二、活动时间：

20xx年9月18日——10月10日

三、参与对象：

全体教职工

四、活动形式：

1. 粉笔字：自选五言绝句一首，在黑板上画好格子进行书写（每个格子为边长12厘米的正方形）并落款，自己用相机或手机拍照打印上交。（相机、手机保留好底稿）
2. 钢笔字：学校统一发放硬笔书法用纸3张，内容自选。（上交一张）
3. 毛笔字：每位教师放生宣纸3张，内容自选。（上交一张）

作品内容健康向上，富有时代气息，或以歌颂祖国的古诗、词、名句均可。

参赛作品由学校工会组织评委对所有参赛作品进行公正评比，

评选出优秀奖和鼓励奖，对此次竞赛中的教师优秀作品学校将进行四校区巡回展览。

国庆中秋活动方案篇五

xx是一座集商品住宅和商业旺铺于一体的社区。为使xx的销售达到“更上一层楼”的目的，特决定举办中秋晚会。现对本次中秋晚会实施方案详述如下：

一、活动时间

(中秋节)18：00—21：00

二、活动地点：

中心广场

三、活动主题

活动宣传语释义：中秋佳节作为中国一个传统节日，有道是：“每逢佳节倍思亲”，佳节都是家人团聚的时候，故活动宣传语以一种亲人的问询来触发本次活动，这句话也更能引起大众的共鸣，同时也暗喻本次活动将为所有与会者以家的温馨感觉。

活动前的推广措施：

2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干。

3、制作“xx”字样的中秋印入场卷(造型可参考月饼造型)；

以上活动的目的旨在达到强化活动宣传效果和彰显开发商人性化的经营理念。为达到更佳的宣传效果和更广泛的认知，本次活动拟将晚会分为两部分：晚会部分和酒会部分，并通

过一些活动和环节将两部分有机地结合起来。

晚会内容：

晚会以突出家的氛围和格调为主，诠释中秋的内涵和底蕴，弘扬中国传统文化，触发所有与会者的共鸣，并使其能以最快和最自然的方式融入到本次晚会当中，使所有与会者真正体会到家的温馨情怀。

晚会进行当中由xx集团相关领导为xx地产第xx位业主授予xx荣誉员工称号(注：具体数字可根据开发商具体情况定，既可以是整数位，也可以是第xx位、第xx位等与中秋有关联的数字位)。

现场互动环节：

现场制作月饼

由聘请的厨师现场演示月饼的制作工艺和流程，由互动业主现场实地操作，并将制作好的月饼送与他最想送的人品尝。

该环节主要突出家庭的一种温馨氛围，尤其是那些整日奔波劳碌的业主，他们很难帮助家里做什么，以这种方式表达他们的歉意，可以更深刻的让他们体会到操持一个家的不易。

现场征集有关中秋的诗词歌赋

由主持人向现场观众征集有关中秋的各种形式作品(例如：歌曲、诗词等)送与他们想送的人，赠送形式既可以是现场献歌，也可以当场挥毫泼墨，也可以吟诵给他们的亲人听(看)。

该环节主要考虑在各种形式的有关中秋的作品中大多以中秋寄情来抒发一种对家和亲人的思念之情，其目的是可以更加强化家的感觉和氛围，体现以诗咏情、以词吟情、以歌颂情

的一种格调。

4、月饼的味道家的味道

由主持人邀请现场观众上台品尝月饼，月饼分为酸、甜、苦及特殊月饼几种。吃到酸的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件让他(她)感到心酸的事；吃到甜的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件感到最为甜蜜的事；吃到苦的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件(段)感到最为痛苦的事(历程)；吃到特殊月饼的观众可当场获得开发商现金或物质的奖励。

本环节主要是让参与者能够和与会者去分享他们生活当中的各种滋味，进而达到共鸣！

词语置换

由主持人邀请现场观众上台朗读一篇文章，将文章中的“中秋”置换成“xx”□将“xx”置换成“中秋”。无错误的参与者将得到开发商的现金或物质奖励，读错者将受到一定的惩罚。

国庆中秋活动方案篇六

庆中秋，迎国庆

(一) 竞赛组委会：

组 长□xxxx

副组长□xxxx

成 员□xxxx

职 责：负责本次活动的全面领导，以及比赛争议的仲裁。

(二) 竞赛工作组：

组 长□XXXX

成 员□XXXX

职 责：负责活动的组织实施。竞赛物资的采购，生活后勤的保障，以及拉拉队的组织管理。

(三) 竞赛裁判组：

裁判长□XXXX

裁 判□XXXX

职 责：负责本次活动的裁判执法工作。

- 1、活动总时间：9月20日---10月7日
- 2、每天比赛(训练)时间：4：30---5：30
- 3、报名时间：9月20日---9月25日
- 4、小组赛时间：9月26日---9月30日
- 5、半决赛时间：10月2日---10月5日
- 6、决赛时间：10月7日

xx银行附近篮球场

1、组队办法：

可以以部门组队，也可以部门联合组队，部门联合组队需得

到竞赛组委会的同意。

2、分组办法：

1) 男子组：

如只有5支以下队伍参赛，则不分组；如有6支以上队伍参赛，则分成两个小组进行比赛。

2) 女子组：

如有3支以上队伍参赛，则可以举行女子组比赛。

3、每对成员：

每队可报10名队员，设队长(领队)1名。

如男子组有两个小组进行比赛，则比赛分三个阶段进行：

(一) 第一阶段采用分组单循环：

每组代表队数量，根据参赛队伍数量抽签决定。循环赛决定名次的办法：

1、小组赛每组进行单循环积分制比赛，胜一场得2分，负一场得1分，弃权得0分，每组积分最多的前两名，进入第二轮比赛。

2、两队或两队以上积分相等，则采用下列办法决定名次： $\frac{a}{b} = c$ 值，c值高者名次列前。

3、如c值仍相等，则采用： $\frac{x}{y} = z$ 值，z值高者名次列前。

(二) 第二阶段采用分组交叉赛：

每组前两名进行交叉赛：

第一组第一名对第二组第二名

第一组第二名对第二组第一名

(三) 第三阶段决赛：

交叉赛获胜的两支队伍进行决赛，决出冠亚军。

1、比赛为上、下半场各20分钟，中场休息10分钟；死球不停表，每场每队最多叫停二次，每次叫停时间为一分钟内。

2、比赛使用fiba最新竞赛规则。

3、未尽事项，由本次比赛组委会进行解释。

本次比赛设比赛优胜奖和比赛组织奖。

1、比赛优胜奖设两名。

比赛第一名奖励现金20xx元；

比赛第二名奖励现金1000元。

2、比赛组织奖设1名

比赛组织奖评比内容包括：比赛队员按时到达，啦啦队按时到达，啦啦队人数以及啦啦队的秩序，队伍犯规率等。根据每场比赛的情况，由竞赛组委会、工作组和裁判组进行综合评比。

比赛组织奖，奖励现金1000元。

2. 比赛过程中应以“友谊第一，比赛第二”为准则，赛出水

平，赛出风格；

4. 各队负责好本队的啦啦队工作，禁止场上、场下出现不文明言行，一旦发现将追究所在队和个人的责任。

6. 比赛开始15分钟不到的代表队，将被视为自动弃权；

8. 在比赛期间遇到阴雨天气，或特殊情况，则将延期比赛，具体时间由学生会体育部另行通知。

9、未尽事宜，另行通知。

10、本次比赛规程解释权归比赛组织委员会。

国庆中秋活动方案篇七

在中华人民共和国68周年华诞到来之际，为进一步贯彻《幼儿园教育指导纲要(试行)》精神，培养孩子爱祖国、爱家乡、爱人民的情感，提前感受节日的氛围，幼儿园的老师们从孩子们的年龄特点和发展水平出发，组织开展了丰富多彩的迎国庆68周年的系列活动：

1、《我爱祖国妈妈》通过观看国庆阅兵式，感受国庆节的欢乐气氛，萌发爱祖国的情感。

2、“团团圆圆品月饼”孩子们通过相互品尝月饼，感受中秋佳节的欢快气氛，并学会分享快乐。

时间： 9月30日 8：30——10：30

地点： 幼儿园操场

一、 各班小朋友进场

- 二、 升国旗
- 三、 幼儿园早操比赛
- 四、 大一班 合作绘画《我爱祖国妈妈》。
- 五、 大二班 红歌赞祖国（歌唱）。
- 六、 大三班 手工创作《五星红旗》。
- 七、 中班年级组《我爱祖国》诗朗诵。
- 八、 小班年级组 观看《阅兵式》、品尝月饼。

国庆中秋活动方案篇八

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“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，我们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，从而真正做深做透我们的节假日市场。

xx年9月23日——xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的的时间定为以上的时间。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

（本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。）

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1□xx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□xx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，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。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□xx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的增长。（烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。）

4、“华联送情意，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。
（礼品建议为红酒、打火机等时尚物品）

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

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的奖品。

2、“欢乐实惠颂”

国庆7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，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成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！（建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。）

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

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。

4、“华联送情意，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。
(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

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的奖品。

2、“欢乐实惠颂”

国庆7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，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成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！（建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。）