

最新月饼节活动总结 月饼圆圆活动反思(通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

月饼节活动总结篇一

品尝月饼是本次活动的重要环节，活动前我带来了几个月饼。活动时我让孩子介绍自己见过的或吃过的月饼，包括形状、颜色与口味等。再出示月饼，并切开，让孩子们观察里面的馅和颜色。切开的月饼散发出阵阵香味，勾得大家都想吃了。于是，我分发给每人一小块月饼，并要求慢慢吃，吃完要说出自己吃的是什么口味的。大家笑咪咪地吃下那小块的月饼，有的孩子吃得飞快，看见同伴还没有吃完，就一幅懊恼的样子，让人忍俊不禁，就再给他一块，这下，更多的孩子要求再吃一块，月饼很快一抢而光。

吃完了月饼就进入了活动的最后环节——做月饼。我出示橡皮泥，边示范边讲解做月饼的三个步骤：一把橡皮泥放在手心揉成小球状。二把揉好的小球放在桌子上，用手心轻轻的按下去（小球不要按得太薄）变成饼状。三用小工具（吸管、积木、印模等）给月饼添上漂亮的花纹。看到我很快做好了一个漂亮的月饼，孩子们都高兴地笑了，纷纷跃跃欲试。于是大家一起积极动手，每人都制作了两三个漂亮的月饼。我给做月饼的孩子们拍下很多照片，大家的兴致更高了。

本次活动的内容丰富（有故事，有观察、有品尝、有操作），孩子们不仅学到了知识，而且掌握了技能，体验劳动带来的乐趣，活动的气氛也是特别轻松愉快。

月饼节活动总结篇二

“中环城”项目组

网

20xx年9月3日星期六

中环城项目是香港中环集团在合肥投资的继“中环国际大厦”、“中环东方名景”、“中环凯悦”后又一个地标性建筑。总投资金额达28亿元的“中环城”项目坐落于合肥“141”城市战略发展规划的西南副中心，座落于合肥市经济技术开发区，北临繁华大道，东临翡翠大道，南临石门路，毗邻大学城和翡翠湖公园。紧邻规划中的地铁3号线，金寨路高架桥的贯通连接市区，仅需十分钟便可直达老城，中环城距离政务新区、高新区和滨湖新区近在咫尺，南向可直达合肥肥西县城。以“文化”、“资本”和“主题商业”为主要元素的中环城在建成之后，将直接辐射和影响合肥市区、政务新区、经开区以及肥西县，西向间接辐射高新区，东向影响滨湖新区。在未来的版块规划中，中环城也将联合周边其他项目一起，打造合肥翡翠湖板块“的城市副中心。

中环城，总占地面积约266亩，总建筑面积达70万平米，绿化率高达40%。一座城，以70万平米城市融合体恢弘矗立在政经核心区位，诉说一段关于终极生活理想。

线上部分(线上宣传)

亲情篇：每年的中规中矩的中秋佳节，平庸呆板的月饼盒礼物，是否让你有点厌烦?是否想为亲朋好友亲手送上一份特别礼物，来中环城艺术馆，让我们亲手制作做一份吧!以温情做皮，幸福做馅，在diy中共渡浓情佳节，在互动中感受节日温暖。

趣味篇：巧克力、蛋糕、饼干……各种各样的`食品diy风潮过后，月饼diy在今年中秋前悄然兴起。吃惯了传统造型的月饼，自己试着diy月饼，肯定会让这个中秋更有趣味。您可以全家齐上阵，带着宝宝一起来参加活动，让孩子在趣味中体会亲情的温暖以及这一传统佳节——中秋的意义。

快乐时刻。

线下部分(线下执行)

一、活动简介：

为能感谢广大客户对“中环城”项目的长期关注和支持，值此中秋佳节来临之际，“中环城”将携手网隆重推出“月圆中秋情满中环”自制创意月饼亲情活动。中秋，一直是中华民族的传统佳节，赏菊赏月赏秋色是节日里不可缺少的活动，然而品月饼更是少之不得的优良传统。合家团圆，共享天伦，赏美景的同时，一份象征团圆和美的月饼更能为佳节锦上添花。倘若能为亲朋好友自制月饼，或是做出自己喜爱的创意月饼，那么将更会使这本已饱含情意的节日显现出特有的浪漫和温馨。来访本次活动的客户即有绿色月饼赠送，送完为止。另外，活动结束后将对来访客户的创意月饼进行评选，设一、二、三等奖，奖品为“20xx周华健合肥演唱会门票”。

二、活动目的：

中形成一个认知概念，为后期营销做客户积累。

三、活动主题：“月圆中秋情满中环”

四、活动前期准备

a□活动时间及场地：9月3日下午14点中环城艺术馆

b□活动推广：网论坛、平面媒体、制作专题视频投放网络、电视或广播媒体(费用较高)

c□现场宣传品制作、印刷

1) 条幅或彩虹门宣传(字样以双方协商为准)

2) 海报、展板宣传(x展架或易拉宝，海报中体现“网策划执行”字样)

3) 宣传页、手提袋(可由中环城提供现有宣传品或策划方负责设计)

4) 工作人员现场工作证、来宾登记簿

d□主办方提供活动的场地和与活动相关的物料; e□组合音响、液晶电视、歌曲碟片

播放“中环城”宣传片(主办方提供)

f□相关人员准备：男女主持人各一名，活动现场引

开始前，主持人介绍“中环城”项目。

组织评选团，在活动结束后对客户作品进行评选，选出一、二、三等奖，邀请新闻媒体人员对本次活动进行报道，以上人员双方共同商定。

五、费用预算：

六、未尽事宜，双方另行协商

月饼节活动总结篇三

20xx年9月22日

博达一教216教室

中秋留校的大一新生

拉近大一新生彼此之间的'距离，增加彼此的友谊，在团圆的日子让不回家的同学们感受到来自校园、同学之间的温暖，让他们了解到“经济学院是一家人”的意义。

首先，文艺部到大一新生那里宣传、收集节目，节目类型有歌曲、舞蹈、乐器、游戏等

多种类型，主要以娱乐为主，部分同学的积极参加，为此次活动的顺利开展起了非常好的作用。主持人的选定也在这一阶段进行，考虑到中秋晚会欢快气氛的要求，主持人的现场调动则显得非常重要，所以选定两位主持人，让他们自始至终跟着晚会的流程走，熟练自己在哪一部分适当的进入。

大一同学的节目进入到排练的阶段，文艺部负责监督和指导。与此同时，由于晚会有游戏的环节，需要用到幻灯片，所以文艺部在此期间进行游戏幻灯片的制作。

具体安排有：选择一天进行晚会整体的彩排，掐算时间，弥补不足；音乐、幻灯片、话筒、音响确定；购买晚会现场的装饰、晚会的礼物、奖品和游戏道具等。

布置现场；演员提前到场准备；六点半嘉宾入席晚会正式开始。

下面总结一下此次晚会的不足之处：

- 1、虽然音响提前确定，但是晚会当天还是出现了一些小故障，影响到晚会一定的效果；
- 2、游戏环节准备不够充分，例如绑气球的线没有提前摆好，游戏进行时弄得匆匆忙忙；
- 3、晚会工作人员没有安排好，例如搬道具、发奖品的人都是晚会边进行边安排，也是很匆忙。

以上不足之处我们将铭记在心，在以后的工作中不再犯同样的错误，把一切更细心地想好安排好，才能让各个晚会、活动更顺利、精彩地进行。

月饼节活动总结篇四

月圆中秋情满xx

20xx年8月29日—9月11日

xx连锁卖场（综合超市事业部、超市事业部、百货事业部下属卖场）

这一档期主要以开学、中秋节、教师节做营销。今年中秋节（9月8日）与教师节（9月10日）相隔只有一天，传统佳节喜逢法定节日，众多商家瞅准这一商机，双节同庆，纷纷围绕“月饼”、“团购”“礼品”做足文章。为做到本次促销活动标新立异不落俗套，我们针对目前市场形势，主打“团圆情”、“感恩情”。借助中秋节促销，提升超市销售；借力教师节宣传，提升百货销售。营造节日氛围，提升超市美誉度，提高客户忠诚度，为以后的经营发展创造有利条件。

超市以各种品牌的月饼、月饼礼盒，红酒礼盒、保健品、水奶、茶叶礼盒、烟酒礼盒、水果花篮及开学用品日化等用品做主打促销。百货以护肤品、化妆品、饰品等做礼品促销，

秋款上新的服饰、床用等品牌商品做新款推广。

中秋团购活动：

花好月圆情满xx

xx第十七届“中秋月饼节”进行中……

名优品牌月饼齐聚xx□欢迎前来抢购，团购价更优。

xx通购物卡生日/婚庆/商务/敬老

员工福利礼赠亲友超值热卖

xx集团各连锁卖场均可使用

超市中秋活动：

中秋佳品汇好礼一条街

活动时间：8月10日—9月8日

活动地点：在超市入口主通道处陈列中秋礼品堆头，其中以月饼礼盒为主，节日礼盒、系列名酒、保健礼盒等中秋礼品进行展销，营造节日气氛。

中秋团圆乐好礼转回家

8月29日—8月31日、9月6日—9月8日超市单票购物达100元即可参加转转乐活动，奖品丰富，单票一次封顶！

奖品由门店下订单，商品部进行采购及配送。

中秋聚惠超值换购8月29日—8月31日、9月6日—9月8日凡

在超市购月饼礼盒达99元即可+1元换购可乐一听，+20元换购红酒一瓶。

中秋灯谜会

一年一度的中秋灯谜会开始啦！9月6日—9月8日来xx各超市猜灯谜吧，猜中十条即有礼相送。

（卖场需要提前准备灯谜，顾客在兑奖时只需记下灯谜的'编号说出谜底，猜对十条灯谜就可获得礼品一份，礼品为价值5x10元，礼品由卖场自采）

百货中秋活动：（以下涉及的奖品均由门店自行准备）

月圆中秋情满xx

活动时间：9月6日x9月11日

新品上市品牌轮番促销

活动期内以百货商品品牌为促销主题，每天选择服装、精品、家居各一个品牌做促销；

浓浓真情谢师恩

9月10日前100名教师凭教师证可免费领取精美礼品一份；

中秋送礼节节高

单票购物达100元送月饼一份。（价值5元）

单票购物达200元送月饼一份。（价值10元）

单票购物达300元送月饼一份。（价值15元）

超值换购

单票购物满100元+5元换购超值礼品一份！（价值20元商品）

氛围及广告宣传布置（设计素材请在营销企划群中下载）

外场氛围：舞台中秋主题背景、商讯、地贴横幅、展牌公告、主题活动现场布置（道具、奖品、公告、人员安排）、厂商促销氛围。

内场氛围：吊旗、主通道吊牌、月饼一条街、灯笼、开学区、特卖区、橱窗内布置、公共空间布置、墙面、柱子布置、灯谜布置、专厅pop品类折扣、厂商易拉宝。

广告宣传dm海报、报版led电子屏、电视飞字、商讯公告牌pop广播、叫卖、员工、主题活动吊牌、厂商互动。

月饼节活动总结篇五

很多人以为，赠送礼品主要是向客户表示感谢，一同又安定、加强了公司与客户之间已有出色联络。迩来一次查询闪现，在赠送商务礼品的公司中有47%的答复是“有效果”或“很有效果”，别的39%的公司以为至少“有点效果”，只需2%的公司以为送礼毫无优点。客户是我们的衣食父亲妈妈，送礼，当然不能没有客户的份！

有用型：笔、本子、领带、钱包、香水、打火机、各类球拍等此类最常用，晓得客户喜欢、性格，投其所好。客户比照容易接受，可以逐渐建立出色联络。

铺排型：台历、招财猫（类似的有牛、羊啥的吉祥物）、“水晶铺排”等。此类礼品没有太多有用及经济价值，不会给客户留下太深形象。打单子的要害时间，这类礼品仍是免了吧。豪华型：手表、高级礼品等此类礼品，眼看业务

要到手了，此时不出手要待何时？不过，紧记一定要摸清楚客户的“身世”，否则送了也是白送。

- 1、直接带去客户公司送给自个
- 2、交给秘书或前台代转（当然要注意包装，不能走光哦）
- 3、送礼公司（一样注意包装疑问）
- 4、约客户出来坐坐，一同送上
- 5、交与客户联络亲近且定心的第三者代送这几种方法，根据礼品价值大小、人物等级、作业要害程度概括考虑，分配运用，没有很标准的做法，总之一原则：客户收着便当。还要记取，不是自个当面送的话，往后一定要打个电话明示或暗示此作业！

送礼目的：每个送礼都有一定目的，兄弟送礼是加深友谊，父亲妈妈给孩子送礼是增进亲情，给客户送礼，目的无非是希望坚持并增进友爱联络，等候后续长时间的协作，可是市场竞争如此剧烈的前提下，要怎么才华让客户认可你并记住你却是个大难题，因此，礼品的选择天然也成个了大疑问，太贵不敢送，贱卖拿不出手。所以，要独出心裁，既要不俗又要寄予极好的寓意，不可过于名贵，有不能太贱卖，一定要可以凸显出你的心意！

根据上述种种要素的考虑，编者给我们举荐如下几款礼品，希望能给苦于中秋送礼的您带去几分构思。

有用型：关于送礼的我们自身而言，都希望送出去的礼品能让客户形象深化，以抵达长时间的“广告效果”，送广告技能品便成为首选，送普洱技能茶，你也可以对技能茶进行特性描写图像和文字，印上公司logo[]公司名称、联络方法、祝福语等，此举打破传统送礼方式，完全不同于别的礼品，既

能保藏又能茶饮，两全其美！而多数人用来保藏鉴赏，这于无形中不只闪现贵公司的实力，也可以展示您的自个魅力，一同也可以为您带来终年“广告效应”，至少是510年！更重要的是寓意你们友谊深重，如同普洱茶，年份越久越醇香！是赠给亲朋好友、客户火伴的最佳商务礼品，又是兼具长时间广告宣传效果的广告礼品。