最新中秋做月饼活动方案大班教案(通用6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

中秋做月饼活动方案大班教案篇一

活动目的：通过此次摄影比赛，展现__为x人民的生活一直所做的努力，并借此机会，向消费者展现x新城所营造的优美景观资源。

活动主题：通过摄影展现家庭和睦、温馨的幸福生活的主题。

活动内容：向全x市征集以家庭为主题的摄影作品，进行评比，选出优胜者，作品在媒体上刊登。

活动执行：

2、活动从中秋节开始启动，征集作品时间为一个月。

3、在x市各大媒体上发布比赛信息，并以x新城开放东区景观带为参赛者提供摄影场地，暗示参赛者。

4、可安排专业摄影师拍摄展现x新城东区景观带的作品参与比赛，作为备用，需要时安排其获取一些奖次，以作为获奖作品刊登于媒体上。

5、奖品设置丰厚，以刺激更多的人参与，一等奖建议设置为x英寸液晶电视一台和x新城vip金卡一张(可享受x新城购房98折优惠)。

二、中秋联谊活动

活动目的：通过中秋节这样一个国人非常看重的传统节日，举行一个盛大的活动，于业主进行联谊，展现__优秀售后态度，提升企业的社会美誉度和影响力，同时也可促进潜在客户的购买决心。

活动主题□x新城业主中秋联谊会。

活动内容：中秋佳节，在x新城新建好的景观带的x广场上，邀请x新城的业主赏月品茗，共度良宵。

活动执行：

1、活动地点，以x广场为主，向景观带各组成部分延伸。

2、现场布置

3、参与人员□x新城业主均有资格参加(重点突出包括认购__的客户)，但考虑到活动现场的容量，建议在媒体上发布活动信息，注明某时间开始，前100位报名的客户可获得现场参与活动的机会，将会收到x新城发出的邀请函，每张邀请函限三人参加。其余客户可获赠x新城提供的月饼礼盒一份。

4、现场表演，由x新城员工与客户上台表演节目(唱歌，舞蹈等)，考虑聘请现场乐队。

5、现场活动，邀请到场的业主到舞台上参与一些以家庭为主题的互动游戏。

6、奖品设置，现场互动游戏应为所有上台参与者都发送奖品，且优胜者和没有获胜者的奖品差异不大。建议优胜者的奖品为__一台，其他为__一台。

7、物料准备。

三、西式冷餐会

活动目的：这是一个安排在中秋节现场活动中的一个活动，主要用来吸引客户踊跃参加中秋节的联谊活动。

活动内容：在活动现场为来参与活动的准备西式快餐。让x新城的客户体验一下新鲜的感觉，可以给消费者以x新城不断出新的品牌联想。

活动执行：

1、请当地西餐厅的厨师来为这次活动服务，可以与其达成协议，在宣传本次活动时，增加他们的曝光，使他们免费为我们服务，或降低服务费用。

2、冷餐会标准为x元/人。

四、中秋送礼

活动目的：增进与客户的关系，提高x新城在客户心目中的美誉度，增强人际传播的效果。

活动内容：为每一位x新城的客户赠送月饼一盒。

活动执行：

1、可与月饼厂协商，为他们在本次活动中提供更多的曝光机会，获取他们的更为优惠的供应价格。

2、也可考虑与超市联动，赠送超市代金券，更为实惠，但不如送月饼立意好。

中秋做月饼活动方案大班教案篇二

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。

中秋做月饼活动方案大班教案篇三

1、了解中秋节的来历，知道基本的文化习俗。

2、通过观察、记录月亮的变化，知道节日与月亮的关系，引起幼儿对天文现象的兴趣。

3、通过各种各样的月饼，培养幼儿对数概念的理解、认知及对图形的分类、比较。

4、通过搜集资料、讲述，发展幼儿口语表达能力。

5、创编“月亮和月饼”的儿歌，欣赏和表演相关的歌曲。

6、动手操作能力的锻炼。

活动过程：

1从本周一开始，要求孩子在家和家长一起观察记录月亮，孩子用绘画的形式记录，讲述自己的发现，家长用文字记录下来。第二天早上来园后，互相讲述自己的观察发现。

2、几天过后，将自己的记录带到幼儿园，挂到指定的地方，互相看，寻找月亮变化的规律。

3、从十六开始，晚上观察后，早上来园后将自己的观察记录下来，互相讲述。

4、坚持记录一个月后，引导幼儿总结、表述月亮的变化规律，激发幼儿对科学现象的兴趣。

活动反思：

家长的配合意识有待提高，只有金纯、郑杨等几个孩子记录的很完整，很仔细，其他孩子的记录有些只有大人的文字，孩子只是讲述，参与的感官太少；还有一部分家长可能觉得这件事对孩子的发展无关紧要，所以孩子要求后，并不主动配合，没有和孩子一起观察月亮，所以当老师让他讲述发现的时候，孩子无可奈何。

家长的教育观念有带改变。

活动要求：

1、在活动中，放手让孩子去做，教师只是起帮助指导的作用。

2、进入活动室，要小声说话，以不影响他人为原则。

3、活动结束后，整理好所有的东西，物归原处。

4、准备好制作月饼的材料（擀面杖、面板、模子、月饼馅），油面和水面统一准备。

活动过程：

1、孩子和教师一起制作月饼。

2、将做好的月饼放入微波炉中。

3、室内游戏——抢椅子，教师和幼儿一起游戏。

4、品尝月饼。

延伸活动：

十五过后，可以将月饼的包装盒带到幼儿园，举行月饼包装

展，参观欣赏美丽的包装；设计制作包装容器，充分发挥幼儿的想象力和创造力，及对美的感知、理解和表现力。

中秋做月饼活动方案大班教案篇四

“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，活动结束将对来访客户的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、来宾登记薄

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

中秋做月饼活动方案大班教案篇五

一、时间：

20__年9月22日—10月13日

二、内容：

(1)活动期间，凡在超市购物满100元者，凭小票可参加抽奖活动，奖品为刮刮卡一张，中奖率100%。

(2)刮刮卡内容为1元、2元、3元至10元不等，刮刮卡一张视为现金，可在超市内进行二次购物。

(3)刮刮卡攒够10元者，可到领奖处领取精美果蓝一个，攒够20元者，可到领奖处领取中秋月饼一盒，数量有限，领完为止。

(4)凡9月12日(八月十五)出生的顾客，凭身份证和户口本可到超市指定地点领取一盒月饼及生日卡各一张，限量200份，领完为止。并在购买黄金会员卡时享受8折购卡价。

(5)9月10日节，教师在超市购物后，凭教师证可领取刮刮卡一张，购黄金会员卡可享受8折购卡价。

(6)凡是我超市会员在9月12日当天购物者可凭小票领取中秋月饼一份，每个会员仅限领取一次，限量200份，领完为止。

三、各部门配合

大学排名

(1)果蓝、月饼由部与相应厂家订购。

(2)刮刮卡由企划负责制做，部负责发放。

(3)礼品发放人员由部负责。

(4)制做海报一期，数量3万册，封底内容为此次活动全部内容，由企划负责。

(5)由卖场部负责。

(6)美工书写大型海报一张，贴于门口醒目处，将活动内容对外公布。

(7)海报于8月31日印制完毕，由卖场部派专人对周围居民区进行发放。

(8)广播稿一篇，广播室全天侯对整个活动进行广播。

(9)保安负责在礼品发放过程中，现场秩序的维护。

五、氛围营造

1、广场搭遮阳篷进行月饼售卖，每个遮阳篷上打各厂家广告语，由美工收费制做。

2、条幅一个，尺寸为30米x12米，内容见图，悬挂于楼体。

月上柳梢头 人约__(超市名)

中秋做月饼活动方案大班教案篇六

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，总之一个原则：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：每自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。