

# 最新中秋节活动方案内容 中秋节活动方案 (优秀9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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 中秋节活动方案内容篇一

- 1、让员工过上一个愉快的中秋，提高员工士气；
- 2、加强员工内部的沟通，促进员工关系的进一步融洽。

定在中秋节前一天，即（星期\_下午16：00在公司集中）

xx景区

公司全体员工（值班人员除外，值班人员：公司办公室留客服务部一人值班，保安照常上班）。

- 1、请各位带好自己应该带的物品；
- 2、行政部准备好三份公司员工内部通讯录；
- 3、大巴车二辆；
- 4、相机□cd机、小音箱、笔记本电脑、麦克风；
- 5、帐篷、席子、小被子、枕头等睡觉用品及自己日用品；
- 7、烧烤所用的食物、用具及饮用水；

8、粮食，具体包括；

9、一份好心情，并准备一些有趣的故事或熟悉几首歌曲；

10、行政部/企划部勘探并熟悉地形、地势，联系好场地，预先设计好活动安排；

11、月饼x个。

### 一) 当天

1、当天于下午16:00准时在公司大门口报到、集中；请各位留下自己的联系电话，以方便到时联系，行政部准备好三份公司员工内部通讯录。

2、然后乘车前往\_\_营地（乘车时间约一个半小时）抵达后到a区扎营；

3、夜晚烤大餐，点燃篝火欢乐派对、卡拉ok大家围成一团，谈谈心事，聊聊天，数数星星，晚上失眠的员工可以在山顶观日出。

4、晚上住在帐篷里。

### 二) 第二天

1、第二天早上先观光潭景玩玩水、合影；

2、约10点后徒步到b区活动；

3、饱餐午饭后，可以参加二军对垒水枪交锋战，还可以钓大鱼，泡潭水和玩玩有益身心健康的游戏节目。

4、约14:30集中下山，乘车返回\_\_地点，结束活动。

约80—100元/人（含乘车费用）左右，基本的活动费用由公司出，私人的购物行为则由员工自己出。

策划：企划部；

执行：行政部

本活动由行政部负责，企划部协助实施。

## 中秋节活动方案内容篇二

利用中秋佳节进行促销活动，宣传新产品，消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备，同时塑造公司外在的亲和力量。

与xx手机共婵娟

主要对象为“亲人”

### 10.3

让利促销

- 1、促销活动时间，购买手机多媒体系列，即可获赠内存卡一张。
- 2、促销活动时间，手机系列，九折销售，不享有赠送活动。

活动促销

1、中秋与xx手机共婵娟

- 凡是为亲人来购买手机，可获得xx影楼全家福照片的赠券。
- 情侣参与“心心相印”活动，过关可以获得xx影院电影票

两张及婵娟玩偶一个。

2、当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动。

一等奖：游

二等奖：数码相机

三等奖□mp3

注：回答问题均与本手机有关，且除了问答题也伴有动手操作手机等关卡，旨在调动了解和扩大本机的影响力。

1、报纸、当地电视台滚动等

2、宣传单

3、店外展板，条幅等。

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述手机促销方案主旨及要求。

2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

## 中秋节活动方案内容篇三

情迷中秋月——大型灯谜活动

20xx年x月x日

商场一楼中厅

活动期间，凡在本商场一次性购物满x元（含50元以上）即可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美礼品一份；每天限送礼品x份，先到先得，送完即止。

### （一）、活动细则

1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满x元（含x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x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[x至x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x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x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20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x(元)

- 1、西大门活动喷画x张
- 2、兑奖台x张
- 3、工作人员坐椅x张
- 4、彩纸x张
- 5、灯笼x个

6、麦克笔x支黑色

7、奖品x份

8、不可预计费用

费用总计□x元整

## 中秋节活动方案内容篇四

- 1、通过母婴店的公众形象，赢得各大媒体的关注。
- 2、通过活动聚集人气，展现母婴店的全新形象，提高知名度。
- 3、通过活动，加强母婴店在当地的影响，推动销售工作。
- 4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

母婴店活动的成功由前期母婴店宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证活动的成功举行。在思想上一定要有这个意识，宁可推迟，也不要在前期的宣传上马虎。

前期宣传的方式和具体操作：

- 1、小区入户宣传：这是最直接也是最有效的操作手段。
- 2、报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一目了然，活动主题明显。
- 3、报纸、电视媒体的临时预告：在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传，造势很关键。
- 4、手机短信平台的预告：不需要满天乱发，可以采取卫星定

位形式，集中针对所有开发楼盘、建材市场来发送，也就是定位发送。

5、当然结合当时的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。

首先需要有一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。路演的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；另外也能够吸引所有市民的关注，甚至媒体的注意，对现场氛围的营造也是一个补充。

现场发单员要安排到位，除了发单页，也要负责维护现场秩序。是前期进小区沟通的业务员来发单。他们能够消除曾经宣传过的顾客的陌生感，带领这些顾客直接进入店内，对签单有思想准备，成功率比较高。导购员数量要充足，后勤人员也要安排到位。

天气的关注，水电安排，不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。

## 中秋节活动方案内容篇五

中国传统的“中秋节”即将来临，社区计划组织队员对\_\_社区的孤寡老人、孤儿、留守儿童、贫困家庭、等弱势社群开展中秋节社区慰问活动，希望各位志愿者能积极参与到这次的`探访活动。详细活动方案如下：



给社区的孤寡老人、孤儿、留守儿童、低保困难户等送去一份节日的慰问，让这些不受关注的弱势社群感受到社会对他们的关心和关爱。通过本次活动，可以给社区的孤寡老人、孤儿、贫困家庭、留守儿童一个特别的庆祝方式，让这些弱势社群感受到社会对他们的关心、关爱，并建立起良好的沟通氛围；同时，也可推动社会对这些弱势群体的关注程度。

慰问礼物，月饼

孤寡老人、孤儿、留守儿童、贫困家庭。

社区居委会，社区共青团市民学校志愿者

社区居委会组织人员统一采购筹备慰问礼品，月饼5—10盒，水果5—10箱。

根据志愿服务到场人数，以及确定服务对象人数后。于9月24日上午10点，在\_\_社区统一报道集合，分成小组，每个小组负责一到两户。分发活动牌，活动帽子、慰问礼品、打扫工具，统一出发。

- 1、遵守纪律，服从安排，不得做损害志愿者名誉的事情；
- 2、有兴趣参加活动的队员必须按相关活动公告或信息进行报名后才能参加活动；
- 3、活动期间必须统一穿着队服、队帽，戴上活动牌；
- 4、讲文明、讲礼貌、维护志愿者良好形象；
- 5、活动期间不得单独行动，请假、迟到、早退等须及时说明；

每户对象活动经费100元（含慰问礼品）。初定10户，共计1000元。

# 中秋节活动方案内容篇六

我家睡宝宝---宝宝真人秀照片征集

20xx年11月26日-20xx年12月30 日

通过本次微博晒照片线上活动，进一步加强旗舰店与微博营销一体化联系，增加微博高质量活跃粉丝，吸引更多潜在客户，提升小不点品牌知名度，增加更多网络营销业务。

新浪微博有奖转发和有奖晒照片。

哪个宝宝不爱睡觉？哪个宝宝没有几张睡觉照片？

哪个宝宝没有在睡觉时被粑粑麻麻偷拍过？

哪个宝宝没有因为萌到了粑粑麻麻而被镜头狠狠记录下来？

你被宝宝睡觉时的样子萌到了吗？

快来记录下这个幸福的小时刻吧！粑粑麻麻们赶紧上传宝宝的睡觉萌照吧~~~

有奖转发

1、关注@小不点奶瓶 新浪微博

2、转发此活动微博

有奖晒睡宝宝照片

1. 关注@小不点奶瓶 新浪微博

2. 在微活动页面分享0~3岁宝宝的睡觉萌照

### 3. @三位好友

#### 1、有奖转发

奖品：10元店铺优惠券名额：50名

抽奖规则：转发最为活跃，评论富有新意，微博粉丝数量200人以上选出，

#### 2、有奖晒照片

奖品：云彩240ml/雨滴140ml名额： 9

评选规则：

1. 由@小不点奶瓶评选出最有范睡宝宝一名，最囧睡宝宝一名，最香甜睡宝宝

一名，最个性睡宝宝一名

2. 从活动参与者中随即抽取5名幸运睡宝宝，分别获得价值88的雨滴140一个

1、在官方微博公布获奖名单，并以私信方式通知获奖者

3、逾期不能提供小官信息者则视为自动放弃，小不点将另行再抽取一名获奖者顶替

1、海报与图片活动制作

2、活动发布：

a.旗舰店首页展示、详情页置顶活动内容图片

b.客服通过阿里旺旺聊天发布（欢迎语/结束语）

c.小不点奶瓶官方主页发布并将此微博置顶，截至活动结束。

3、12月31日活动结束，进行抽奖

4、获奖名单在@小不点奶瓶微博以及旗舰店公布，并以私信方式发送至获奖用户通知填写收货信息。

5、幸运宝宝新年奖品发放

## 中秋节活动方案内容篇七

利用中华民族传统节日“中秋节”为契机，以“我们的节日·中秋”为主题，让学生知道每年农历八月十五是中国人的传统佳节；为什么叫中秋节；中秋节民间的传说、民间庆祝方式；了解民族的风俗。传承民族的文化，弘扬民族的精神。利用多种形式进行宣传，在校园内营造喜庆祥和的节日气氛，使“我们的节日”深入人心，促进学生快乐成长。

20xx年9月xx日——9月xx日

### （一）加强宣传

1、周一升旗仪式国旗下的讲话，以“我们的节日·中秋”为主题，结合“书香家庭”阅读活动开展颁奖仪式。

2、利用各班晨会时间、黑板报等形式，让学生了解和讲述与中秋有关的民间故事。

### （二）分阶段活动：

第一阶段：佳节思月——主题阅读

活动内容：

(1) 搜集与中秋节相关的知识，并在班内交流，让同学们了解中秋节的来历与含义，并从中解读传统节日的意义。

(2) 搜集与中秋节有关的故事、诗歌、书籍，各班开展有关的讨论。

## 第二阶段：佳节赏月——实践活动

活动一：共看明月皆如此——周一“中秋诗会”经典诵读活动。（北柳校区）

活动二：每逢佳节倍思亲——周三下午酷玩酷乐进行“庆中秋、感恩情”绘画活动，并将自己画的画送给自己的父母和长辈。

各班择优绘画5张，拍照上交。（1—2年级）

活动三：创意祝福抒情怀——在教室内设一面“寄情”墙（黑板报），学生可以把对同学、亲人、老师、长辈想说想表达的祝福写纸上并贴在墙上。

各班拍摄照片1张上交。（3—4年级）

活动四：节日小报寄相思——组织学生开展“庆中秋、节日小报”活动，每班择优交5幅给年级辅导员。（5—6年级）

活动五：快乐体验争志愿——“小银杏”亲子志愿团向社区的孤寡老人送月饼，送温暖。

## 第三阶段：佳节忆月——交流展示

活动一：组织同学们利用晨会开展中秋节有关的诗歌背诵活动。（1—2年级）

活动二：各班通过少先队活动课的形式，以及经典朗诵会，

诗会的形式开展活动成果交流会。（3—6年级）

## 中秋节活动方案内容篇八

白酒，乐享中秋！

八月十五日是我们中华民族一年一度的传统节日——中秋佳节。中秋节是团圆的日子，在此期间家庭聚会、单位聚餐和正规宴请相对平时明显增多，白酒由于其正式性而作为餐桌饮品的首选，在节日期间消费相对集中。另外随着气候的变化，啤酒的销售旺季已经不在，白酒消费有所抬头，作为即饮渠道的餐饮表现尤为突出。

经过半年多的餐饮市场操作，我公司产品在保定现已基本完成布局阶段，进入推广和发展阶段。加之公司在广告宣传方面的力度投入的加大，起到了积极的效果，使我产品在\_\_市场具有了一定的影响力。

餐饮店的销量与服务员的积极主动推销有直接关系，所以刺激服务员对餐饮店的销量有至关重要的关系。而消费者在酒店消费大部分都有一种心理：哪个酒类有促销就喝哪个，如不满意下次再换其他酒。促销活动可吸引消费者注意，增加消费者消费我公司产品的机会。

此次“\_\_白酒，乐享中秋”活动目的：1、既是对淡季终端战略的检验，同时也可提高全年的销售业绩。2、可在终端拉动消费，培养忠于我方的消费者，提升品牌形象。3、可以增加\_\_产品在\_\_市场份额。4、加速餐饮渠道动销，加快压货。5、改善与餐饮店的关系。

20\_\_年\_\_月\_\_日到20\_\_年\_\_月\_\_日

### 四、活动内容

在选定的餐饮店就餐时间（根据具体店的正式上人时间确定）进行“乐享中秋”促销活动，凡是在活动店的活动时间内消费本产品都可参加抽奖活动。

### （一）活动一

餐饮店在\_月\_日至\_月\_日期间累计销售\_\_\_元\_\_\_白酒系列酒品，公司可返餐饮店\_\_\_白酒精品\_件或可享受同等价位的国庆旅游一次。

### （二）活动二

餐饮店在\_月\_日至\_月\_日期间，一次性现金进货\_\_可享受返现金\_\_\_元（或返\_件精品）

注：以上两项活动不重复累计，所赠产品均无标，无盒盖费。餐饮店如需返现金，直接从所结货款中扣除。

### （三）店内促销活动

1. 消费\_\_\_白酒盒装任意产品一瓶或者一瓶以上者均可参加一次现场抽奖活动，中奖率为100%。实施范围是在业务员提报的店内执行（每消费1瓶可抽奖1次，可以累积。）

2. 服务员每卖1瓶珍品或2瓶精品即可获得一张抽奖票（以盒盖为准），奖项为不同金额现金，中奖率100%。

1. 针对消费者的抽奖活动（在业务员提报的\_\_家店）

本次促销活动设一、二、三等奖和参与奖

一等奖：赠\_\_\_白酒典藏1瓶（20个）

二等奖：赠\_\_\_白酒精品1瓶（60个）

三等奖：赠\_\_\_白酒小红瓶酒1瓶（150个）

参与奖：赠打火机1个（400个）

2. 针对服务人员的抽奖活动（奖票）

奖券分5元（40%）、7元（20%）、10元（20%）、15元（10%）、20元（8%）、50元（2%）

3. 奖项控制：消费者抽到的酒类奖品需等结账后在吧台凭票领取。

### （一）餐饮店的选择条件

选择与我公司合作较好、有发展潜力的饭店。

1、餐饮店的地理位置：位于居民小区的聚集地或在市场人员众多的地区，能起到户外宣传作用。

2、餐饮店的中午客流量可翻桌2次，能起到店内宣传作用。

3、餐饮店为中小型，大厅的餐桌在10—30桌，雅间的数量在5-15个，不能没有雅间。

4、餐饮店有我公司产品或者同意现在上我公司产品，如果有特殊作用可书面提出申请和评估。

### （二）餐饮店的提报程序

1、参加活动的餐饮店由业务员根据需要提报，餐饮主管按餐饮终端的日常表现进行评定，决定其是否参加活动。

2、相关业务人员通知参加活动的餐饮店，要求在活动期间不安排其他产品的活动，保证我公司活动的性和宣传效果。



- 3、评定结果传报相关业务人员进行准备，准备期不少于2天。
- 4、批准后1天市场部人员完成促销用物料准备，促销部人员完成人员准备。
- 5、活动前晨会相关人员进行安排：（1）物料盘点（2）人员明确岗位要求。
- 6、进行相关物品领取。

### （三）基本流程

- 1、业务提报
- 2、评定回复
- 3、通知组织协调
- 4、进行前期准备
- 5、组织协调最后准备
- 6、实施
- 7、事后总结

### （四）促销活动广宣安排

- 1、店门口有我公司\_展架进行说明。
- 2、店面吧台有我公司小\_展架的抽奖活动说明。
- 3、餐饮活动人员着工装。
- 4、投放下的提示卡片（名片性质）。

## （五）促销用物料及时间安排

- 1、促销用奖品（促销奖项确定后一次购买或者审批到位最迟不超过\_月\_\_日）。
- 2、\_展架画面在\_月\_\_日确定\_月\_\_日印刷完成。
- 3、提示卡在\_月\_\_日确定\_月\_\_日印刷完成（前期设计有专人确定）。
- 4、抽奖箱\_月\_\_日完成。

## （六）餐饮人员及职责

- 1、负责人：\_\_\_

销售促销员1名，业务人员1名（负责前期的协调和店面的促销活动）

- 2、市场部人员1名（负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调）

- 1、\_展架：最上侧\_\_\_白酒乐享中秋醒目标题；中部为活动内容；下图为精品、珍品产品展示。

- 2、小\_展架内容与大\_展架保持一致。

- 3、提示卡：正面为我公司中秋主广告画面加祝福语，背面为活动内容。

- 4、抽奖箱外用产品写真。

- 1、方案提报审核

- 2、物料准备在\_月\_\_日前完成

3、执行日期暂定\_月\_日—\_月\_\_日

活动提报表

单店物料准备表

促销品表

销量表

(一) 需要奖品申请 (预估销量100件精品50件珍品)

一等奖: \_\_\_白酒典藏20瓶

二等奖: \_\_\_白酒精品60瓶

三等奖: \_\_\_白酒小红瓶150瓶

幸运奖: 打火机400个

(二) 餐饮店服务人员奖金设置及原则

1、\_\_\_元

2、\_\_件\_\_元/件=\_\_\_元

(三) 广宣品制作

\_展架

提示卡

小\_展架

抽奖箱外用写真

奖券600张

合计费用：\_万元

## 中秋节活动方案内容篇九

餐饮行业即将迎来双节的高峰消费时期，因此要提前作好计划，准备一份餐厅酒店中秋节活动策划方案，以此保证活动的顺利进行。本资料是一份餐厅酒店中秋节活动策划方案，供参考！

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

9月xx日至9月xx日

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造餐厅第二个消费高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小消费下降趋势。

庆中秋，迎国庆，送大礼！

五、活动口号：

略

(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=10x13m□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300个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面)；吊旗1000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。

1□dm海报宣传；

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□活动时间：9月xx日xx日；