

# 2023年迎中秋国庆活动方案 茶叶中秋国庆活动策划(精选10篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 迎中秋国庆活动方案篇一

茶叶是我国著名的文化之一，下面小编整理了茶叶中秋国庆活动策划，欢迎阅读！

正值中秋佳节来临之际，重茶集团携手渝北区龙塔街道鲁能社区开展爱动全城——中秋茗茶公益活动。

主题：月雅茶浓 中秋赏月 吃月饼 品香茗

中秋的由来：秋天祭月的礼制，早在《周礼》一书中，已有“中秋”一词的记载。后来贵族和文人学士也仿效起来，在中秋时节，对着天上又亮又圆一轮皓月，观赏祭拜，寄托情怀，这种习俗就这样传到民间，形成一个传统的活动，一直到了唐代，这种祭月的风俗更为人们重视，中秋节才成为固定的节日，《唐书·太宗记》记载有“八月十五中秋节”，这个节日盛行于宋朝，至明清时，已与元旦齐名，成为我国的主要节日之一。

关于茶：我国是世界上最早发现茶树和利用茶树的国家。古代文字记载表明，我们的祖先在302019年前已开始栽培和利用茶树中国的茶文化及饮茶习俗在汉、唐、宋代就已向中国周边地区辐射，明清以后更传到欧美，产生巨大的影响。

时间□20xx年9月12日中秋节前(待定)(建议选择周末)

地点：渝北区龙塔街道鲁能社区

主办单位：重茶集团

承办单位：健康人报

参与人员：主持，市民代表，企业代表，茶协专家，茶艺师，  
摄影记者，文字编辑等，

流程安排：

一，由茶协专家讲茶文化

二，由重茶集团专业人员讲如何区分茶的品质

三，茶艺表演并品茶

四，用茶做夏季茶饮料(用当季水果制作：荔枝，柠檬~~~)

五，有奖问答:准备有关茶的相关问题，现场提问，答对的有  
奖品(奖品待定,建议用重茶的茶叶)

六，座谈会结束后，重茶集团做一个现场团购会-----  
-----“中秋送礼，送茶叶”，制作茶叶团购卷(建议  
于业主专享入场券合二为一)发放，凭此卷到重茶定心专卖店  
购买享超低折扣。(具体方案待定)

场地布置：

会议室：大背景布，投影仪，电脑，话筒，桌椅

社区入口：展板2—3块(另加做2块健康人报的)，小彩旗(数  
量待定)

展台布置：茶叶展示台1-2个(并增加《健康人报》健康养生咨询台，可由重茶集团安排“饮茶与健康”方面的咨询)

人员安排：

健康人报：主持一人，现场维护2-3人，摄影记者一人，文字编辑一人，

其它参会人员：鲁能社区高端住户代表，健康人报市民代表团代表，健康人报企业代表团代表，其它待定。

为配合此次活动媒体宣传：

1，健康人报活动当期宣传：健康重庆1个整版刊例价25000元版特惠价7000元版

2，活动前期，针对定心茶做关于茶文化，茶健康的软文宣传：

3，邀请女网，大渝网，晚报等做活动报道。

健康人报宣传费合计：1个整版，3个半版合计16000元

其他费用：

1，会场布置费用：

2，邀请专家，媒体费用：

新闻回馈：

2，活动前后，一周新闻版

营造中秋节气氛对于品牌茶叶店来说，是必不可少的，这也叫造势。随着中秋节的临近，以观景茶业为代表的茶叶店加

盟商应该迅速整理茶叶店，营造节日气氛，比如可以挂一些加盟连锁总部推出的中秋所用横幅广告条。

中秋对于茶叶加盟连锁店来说，是个促销的好节日。加盟商应认真整理产品货架，突出一些要着重推广的产品，或者要进行促销的茶叶产品。同时保持产品排列整齐，分类明细，易于客户选购。

中秋节是中国的传统节日，中秋送礼成为人们的潜意识。因此，消费者在购买中秋茶礼的时候，习惯性的认为中秋有礼品相送或者促销活动等。加盟商应该抓住这种消费心理，积极推动中秋礼品促销，激起消费者的消费欲望。

所谓“未雨绸缪”，在这个茶叶销售旺季到来之前，茶叶加盟商应该提前备货。中秋是个茶叶销售旺季，消费者对于中秋茶礼的追求会陡然增加。加盟商应该根据市场需求，合理进行备货，以免出现“虚缺”情况。

中秋节茶叶店做好充足准备，大赚一笔，你还在等什么呢？好商机就在眼前，赶紧行动起来，为你创造更加丰富的快乐感。

## 迎中秋国庆活动方案篇二

任何活动都要在实施前形成宣传效应，这样，当别人事先知道活动的时间和地点后，总有一种参与的冲动。作为我们华润苏果超市，超市的规模也不算小，老客户也应该很多了。所以前期的宣传显得至关重要。对于宣传工作，特此做出如下建议和意见：

第一：尽快制作出超市节日活动的宣传彩页，彩页的设计一定要明确确立主题，在语言描述上能充分激起消费者的购买欲望，同时，对参加活动的特价商品还有各项活动要一一列举，一定突出两点，一是最实惠的价格，二是最有趣的购

物体验。

第二：在节日前展开宣传，可以将彩页放到收银台处，对购物的每一个客户发放。也可以在周边小区 和银行等人最多的地方散发。把活动的声势先搞起来，相信很多客户会有所期待。

第三：如果市区有相关的报纸，可以花很少的钱去做个活动的广告，主要是面向全市的消费群体，让 更多人知道超市总会吸引客户的。

第四：不间断在市区相关的 qq 群和论坛等发布超市的相关活动广告，要求说清楚超市的规模和活动 内容，以及详细的地点和坐车路线等。 总之，还有其他的宣传方式，就多宣传，活动之前的宣传工作至关重要！

建议在超市开出一个小的区域来，专门吸引人做游戏。游戏的规则很简单。

在地面上，一头放置一个 带“球门”的椅子，由客户在另一头用脚轻轻把球踢进球门，连续 5 次全部踢进的就赠送小孩子喜欢的小 物品。这个游戏很简单，但是可以吸引好多孩子们来参加，孩子们往往会告诉其他孩子，这样家长就会带 孩子来购物，形成口碑效应。 总之，活动的策划很灵活，希望老板根据超市的实际情况作出变通！希望生意兴隆哦！

下面再提供一些活动策划需要注意的资料： 节日营销须知事项：

一是准确的定位

主要表现在主题鲜明，明确是传达品牌形象宣传还是现场售卖，不要陷入甩卖风，折价风的促销误区。另 外也需要了解竞争对手的动态，特别是在几个大的节假日，竞争对手最新

的促销意图，比如新品状况，折扣情况，赠品分派，新产品引进等。

## 二确定最佳的行动方案

除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案，发挥团队作战优势，团结一致，齐心协力方能做好工作；其次是有较强的执行能力，再者所有的活动安排和物料准备要紧扣活动主题，总负责人要清楚活动的每个环节，了解各块的进度，及时发现和解决活动现场出现的新问题；要对参与活动的人员进行详尽的培训，把活动的目的和主旨深入传达到每个人心中，充分调动每位员工的积极性和主人翁责任感。

## 三确定时间安排和规划预算

卖场促销时间宜早不宜迟，特色活动最好比对手早三四天，以免被对手抢先。再好的策划，再好的时机，如果没有完整准确的规划预算，届时产品不充足，促销品不到位，顾客该买的买不到，该拿的拿不到，也必定影响整体活动的效果。

## 四是现场氛围营造

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海报、pop 张贴，装饰物品的布置，恰到好处的播音与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。具体而言，做好主题广告宣传，从色彩，标题到方案，活动等均突出节日氛围，以主题广告营造节日商机；另外一种氛围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态。其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

## 五是严格控制促销成本

理性预测和控制投入产出比，切不可盲目跟谁，挥金如土；

尽量不要和强势厂家正面对抗，尤其是不要和强势对手大打价格战，应该独辟蹊径，突出自己的优势和卖点；事实上，节日促销活动的的设计，要“因己制宜”，这样才能取得好的效果。

## 六是评估总结

每次节日营销整体活动都需进行一番很好的评估总结，才能提升节日营销的品质和效果。比如本次活动销量情况，执行有效性，消费者评价比，同业反应概况等。分析每次活动的优点和不足；总结成功之处，借鉴不足教训。评估总结的目的，就是为今后规避风险，获取更大的成功。

## 迎中秋国庆活动方案篇三

10月1日—4日

### 二、活动目的

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造珠宝店铺第二个消费高峰，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。

### 三、活动主题

“金”喜不断“金”彩连连

### 四、活动内容

#### 1、给爸妈最纯孝心礼

活动期间，购买xx珠宝老年人手镯或平安扣、翡翠佛系列产品，即赠送高档“金月饼”一盒。

## 2、给爱人最保值的礼

如是1年时间内到店可抵300元；

如是2年时间内到店可抵用815元。

## 3、给自己最幸运的礼

活动期间，815元、1815元、2815元、3815元、5815元、8815元等钻石、黄金K金系列等限量爆款限时出售。

## 4、给家人最团圆的礼

活动期间，黄金系列消费每满1000元即赠送100元珠宝K金代金券。消费满3999元，可免费获得\*\*影楼拍摄全家福照片一张。

## 五、活动布置

### 1、外场布置

### 2、内场布置

(1) 设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

(3) 在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

## 六、活动宣传

(1) 在led显示屏上加入金秋活动内容。

(2) 在店头滚动屏处，循环播放活动详情。

(3) 邀约新老会员，传达金秋活动。

- (4) 在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动。
- (5) 针对本次活动制作专属的宣传单页。
- (6) 安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度。
- (7) 针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场。
- (8) 火车站旁边楼盘的策划。
- (9) 媒体宣传内容。
- (10) 金秋特色商品上市(金月饼，中秋金邮票等)起销。
- (11) 三圆金秋相关活动内容。

文档为doc格式

## 迎中秋国庆活动方案篇四

一年一度的促销大好机会中秋节即将到来，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋佳节最大限度的提高人流量、提升人气、扩大店铺的销售额，势必提高企业知名度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

相聚金秋

金喜不断金彩连连

消费者

第一重；消费有礼

## 操作说明

钥匙扣由店里根据预期销售定做，每个成本控制到两元

钥匙扣上最好要有品牌

满足条件的客户凭商品保证单到礼品发放处领取，领取后在保证单上盖章

## 第二重;团团圆圆

时间中秋当天

地点中金店内

协办某某影楼(柯达)

## 操作说明

现场布景，营造中秋气氛，或布置现代的团圆喜庆的场景

把店里的品牌融入，以后看到照片就可以想到中金

## 第三重;梦圆十分大抢购

限时抢购，抢购时间为十分钟，在抢购时间里，首饰金每克优惠两元，以款台结算时间为准，当店里特定音乐响起时，即是抢购开始，助您梦想成真!

## 操作说明

事先不告知具体抢购时间，保证现场秩序

设立抢购专区，并公示

金条类商品不参与此活动

第四重;顺手牵羊

方案1

操作说明

1、外场布置

2、内场布置

设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

3、宣传

在led显示屏上加入金秋活动内容

在店头滚动屏处，循环播放活动详情

邀约新老会员，传达金秋活动

在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动

针对本次活动制作专属的宣传单页

安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度

针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场

## 迎中秋国庆活动方案篇五

一、为庆祝中秋与国庆，营造一个宽松活跃的氛围，现由公司策划部组织策划公司20xx年晚会。

- 1、组织策划组成员：策划组：策划部组织协调组：人事部。
- 2、活动范围：本次活动针对公司内部的所有员工。
- 3、使公司团队更加具有凝聚力。

本次活动计划于20xx年9月30日19：00—21：00，在公司‘篮球场’搭建舞台举行。

### 1、现场布置及负责人员

- 1)参加人员分成小组形式，根据部门报名人数不同适当分组；
- 2)根据现场情况，设置适当的观众席；
- 3)在舞台前设置主题横幅，主题例为：“庆中秋，迎国庆”（人事部安排）；

### 2、主持人□xx□xx其他工作人员□yy□zz□aa(待定)。

### 3、必备具备‘麦克风，音箱，电脑’

1、请参加晚会的工作人员务必于当日晚会开始前1小时调试好音响设备。

2、晚会前十分钟静场，自由音乐结束。19：00晚会准时开始。

奖励统一抽奖形式(准备箱子一个，【乒乓球若干‘写上数

字’或者用纸条写上数字】。

奖励方式1：团体节目——人人有份抽奖并且100%中奖，实行人人有礼，永不落空。

奖励方式2：游戏pk——胜方获得一次抽奖机会中奖率为35%—50%(人事部安排)。

奖品(仅提供参考)：月饼、日用品小礼物、家用小电器等(按活动资金灵活运用)。

团体节目：

小品，合唱，交际舞，乐器等。由各部门自己内部决定。

游戏pk

本着用最少资金打造最具娱乐性的节目而整理出来的游戏节目(考虑晚会时间限制问题，节目由同事投票选出5样或者由人事部安排)

1、快乐呼啦圈规则：由两人上场比拼，一边摇着呼啦圈，一边轮流说公司一位同事的名字，谁呼啦圈先落地或者说错名字就算失败!(道具：呼啦圈2个目的：熟悉各部门同事)

2、心有灵犀猜成语规则：以两人为一组。一个用肢体动作或语言(但不能说出成语中的任何一个字)向同伴提示!(纸片a4成语目的：培养默契)

3、夹波珠规则：由两人上场比拼，同在一个小盆中夹波珠，看谁在最短的时间内夹的波珠的数量多，多者获胜!(波珠、纸杯、卫生筷)

4、抱成团规则：每次参与活动为10人，在乐曲中听主持人的

口令“n人抱成团”，参与者在10秒的时间内找到指定人数抱好，淘汰没完成任务的人，直到最后2名为胜利！（目的：消除新旧同事陌生感）

5、动作接龙规则：由两人上场比试，由一方先做一个动作，对手跟着做，再加上自己的一个新动作，以次类推！接不上，忘记者出局！

6、倒着说规则：先规定出题的字数，比如这一轮出题必须在四个字以内，也就是说出题的人可以任说一句话。“我是好人”那么答题人必须在5秒钟之内把刚才的那句话反过来说，也就是“人好是我”，如果说不出或者说错就算失败。连中5句者，可获一次抽奖机会。

7、集体造句规则：分成若干小组，每一小组5人，由主持人说一种动物为题材，每小组第一位组员随意在黑板上写一个字，然后将笔和纸传给第二人，第二人按要求写完一个字后交给第三位组员……直到组成一个句子，句子必需出现主持人提及的动物名称。要求：如果到排尾句子没有结束则排尾的组员将句子写完整，最先以句子通顺完成的组为胜。（移动黑板，水笔）

9、一反常态规则：上场的队员听主持人的号令，作出与号令相反的动作！

## 迎中秋国庆活动方案篇六

xx月的故乡欢迎您！

20xx年10月1日至7日(共7天)。

1、寨门入口景区：景区主入口，包括停车场、公厕、游客休息中心、售票厅□xx寨门。热情好客的阿细人民，在山寨大门举行浓重朴实的迎宾仪式，吹唢呐、跨火盆、迎客敬酒、载

歌载舞。

3□xx林景区:位于进入可xx村道路的左侧山顶□18.2x7.2x17米高的巨大威猛石虎、傲视远方、守卫山寨，宽大的基座四周雕刻着虎的'图腾传说。

5、新村景区：“美丽家园”的新村、

xx市xx镇xx村，门票80元/人(开业优惠期60元/人。

## 迎中秋国庆活动方案篇七

迎中秋，庆国庆

长沙康明中等职业学校学工处

9月29日上午9点

学校多功能厅

- 1、各班级至少准备5个节目，学生会每两个部门至少准备1个节目，以备筛选，形式不限。
- 2、思想健康，积极向上，切合主题。
- 3、节目要有一定的创新和艺术性。

从所有参加演出中评选出一等奖一个、二等奖二个、三等奖三个，并分别给予一定的物质和精神奖励。

各班级积极准备节目，由学生会文娱部到各班级收集节目单，最后由陈校长审查后参加彩排，彩排筛选出优秀的节目参加正式演出。

尹晓雪

9月27日晚19:00

## 迎中秋国庆活动方案篇八

xx月xx日—xx日

### 二、活动目的

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造珠宝店铺第二个消费高峰，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。

### 三、活动主题

“金”喜不断“金”彩连连

### 四、活动内容

#### 1、给爸妈最纯孝心礼

活动期间，购买xx珠宝老年人手镯或平安扣、翡翠佛系列产品，即赠送高档“金月饼”一盒。

#### 2、给爱人最保值的礼

如是1年时间内到店可抵300元；

如是2年时间内到店可抵用815元。

#### 3、给自己最幸运的礼

活动期间，815元、1815元、2815元、3815元、5815元、8815

元等钻石、黄金K金系列等限量爆款限时出售。

#### 4、给家人最团圆的礼

活动期间，黄金系列消费每满1000元即赠送100元珠宝K金代金券。消费满3999元，可免费获得\*\*影楼拍摄全家福照片一张。

### 五、活动布置

#### 1、外场布置

#### 2、内场布置

(1) 设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

(3) 在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

### 六、活动宣传

(1) 在led显示屏上加入金秋活动内容。

(2) 在店头滚动屏处，循环播放活动详情。

(3) 邀约新老会员，传达金秋活动。

(4) 在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动。

(5) 针对本次活动制作专属的宣传单页。

(6) 安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度。

(7) 针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场。

(8) 火车站旁边楼盘的策划。

(9) 媒体宣传内容。

(10) 金秋特色商品上市(金月饼，中秋金邮票等)起销。

(11) 三圆金秋相关活动内容。

## 迎中秋国庆活动方案篇九

### 1、百元买钻饰现金大返利

活动时间□xx月x日——x月xx日

活动内容：

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖返现金1000元

二等奖返现金300元

参与奖送面值50元德克士炸鸡店或迪欧咖啡连锁店免费餐券一张

### 2、旧首饰换新颜黄铂金换靓钻

活动时间□x月3日—x月xx日

活动内容：旧足金、千足金，旧铂金pt900□pt950□pt990换

钻石饰品，

免收加工费+德克士炸鸡店或

迪欧咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张

### 3、大礼送会员好事与您享

活动时间□x月3日——x月xx日

活动内容：

凡哲里木金店依兰会员，累计积分超5000元者，皆可到金叶广场哲里木金店专柜领取迪欧咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

### 4□688

钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

### 5、量身定制‘真我个性’克拉钻

真我个性度身订做选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货（能否做到？）。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中。

1、开业前三天在金叶广场楼体做条幅宣传，共十条，内容如下：

1.1亚飞汽车连锁店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

- 1.2德克士炸鸡店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
- 1.3通辽美林公司恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
- 1.4深圳百泰集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
- 1.5浙江日月集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
- 1.6深圳爱迪尔珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户
- 1.7北京吉玳珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户
- 1.8688钻石走进寻常百姓家
- 1.9百元买钻饰现金大返利抽奖活动即抽即兑100%中奖
- 1.10旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张
- 1.11累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张

2、开业前三天在金叶广场内放置x展架20个

内容：

2.1哲里木金店隆重进驻金叶广场

2.2促销内容

2.3爱迪尔、吉玳珠宝金叶广场落户

3、开业前五天，金叶广场前灯箱广告布置，内容同上2

4、开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传，主题是“百元买钻饰现金大返利”，内容是开业贺词（条幅内容）和以上所有促销内容。

- 1、联系充值卡
- 2、买一台电脑，联系会员资料联网
- 3、与金叶联系放鞭炮事宜
- 4、与民政局联系结婚喜卡事宜
- 5、与爱迪尔、吉玳联系宣传册事宜
- 6、哲里木金店之夜
- 7、与影楼联系互动互惠
- 8、开业场地布置和店面布置专人负责

## 迎中秋国庆活动方案篇十

今年9月27日是中秋节，距离10月1日仅仅3天，又值9月28日某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，同时为了应对某某10周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象和应对某某10年大庆的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

9月21日——10月7日

合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

**【超市中秋档期dm海报9月5日—27日同步跟进】**