

# 端午活动方案 端午节活动方案(精选8篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 端午活动方案篇一

基于端午节的传统民俗理念及其消费(吃粽子、咸蛋等)启发企业员工和消费者自主、共同创造新的端午节节日消费方式——即“新民俗”——将超市作为信息交流的场所，以带动卖场消费；以创造“端午新民俗”和一定的折扣为卖点，吸引消费者来超市进行传统端午民俗消费。预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

### 1、买粽子送咸蛋、购物折扣券

购买30元以上粽子或咸蛋送价值3元的咸蛋以及8折单品当日折扣券一张。

购买100元以上粽子或咸蛋送价值10元咸蛋以及7折单品当日折扣券一张。

顾客在使用折扣券进行交付的时候，询问顾客购买这一物品是否与端午节有关，是否是为了过端午节而选择买这个物品，为什么，并告诉他们，他们的回答将以匿名的形式在超市广播中播放(折扣券上已经注明该活动方法)。如果确与端午节有关，则在折扣券上记下原由。

### 2、超市广播播放“你的端午怎么过？”节目

在超市广播中介绍端午节的来历。播放从顾客那里搜集到的、有趣的回答以匿名的形式播出。并且在广播中播放从超市员工中搜集到的类似的关于在本超市选购物品用于庆祝端午节的回答。

从而一方面告诉顾客大家都在怎么过端午节，另一方面提醒顾客端午节来了，我们都可以买点什么来过端午。

## 1、媒体

在音乐交通广播频道等类似的交通通讯媒介，每天滚动播出促销广告，时间为端午节前30天，每天播出10次，15秒/次。

## 2、站内广播

从卖场开业到打烊，不间断播放“你的端午怎么过？”节目，介绍端午节的来历，介绍促销活动简况，播放从顾客那里搜集到的、有趣的回答以匿名的形式播出。并且在广播中播放从超市员工中搜集到的类似的关于在本超市选购物品用于庆祝端午节的回答。节目时间每次5~10分钟，每次间隔5分钟播放音乐。

## 3、卖场布置

### 1) 场外：

a. 在超市大门入口处、寄存处，用万通版制作端午促销活动宣传。

b. 在墙柱上进行包装，贴端午节的彩页

### 2) 场内：

a. 在整个卖场上空，悬挂粽子、咸蛋公司提供的宣传悬吊品

和活动自制悬吊品等。

b. 在粽子区，即折扣券发放区，用幕布、万通版、自贴纸等着重制作活动宣传以及粽子、咸蛋公司的促销宣传。

#### 4、其他支持

卖场一楼药品店让利15%特价销售。

团体购满3000元或购买粽子或咸蛋数量达20盒，可享受免费送货。

1、媒体广告费：0.6万元

2、咸蛋、小礼物系列赠品：6万元

3、场内、场外布置费：0.5万元

4、折扣券制作：0.1万元

共计：7.2万元

1、媒体广播频道的15秒广告，由公司委托可靠广告公司制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容；预定在促销活动开始前三天完成。

2、场内广播的广播稿由市场部来提供和实时更新。

3、场内、外布置的具体设计应市场部、企划部负责，公司可以制作的，由美工负责，无能力制作的，由美工联系外单位制作，最终的布置由美工来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置于促销活动开始前一天完成。

4、采购部负责引进粽子、咸蛋厂家，粽子厂家收取500元以上促销费，咸蛋厂家收取300元以上促销费。同时负责制订粽

子、咸蛋价格及市场调查计划，在促销活动开始前半个月完成相关计划。 5、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于促销活动开始前一个星期完成。

6、防损部负责卖场防损及防盗工作。

7、折扣券当天使用，只能在消费者所买的一件物品上打折。

1、若在媒体广播频道上的宣传不能达到效果时，可选择在报纸等其他媒体上进行补充宣传。

2、市场部应进行严格的跟踪，对出现的任何异样及时的进行纠正。

## 端午活动方案篇二

1、端午节是中国的传统节日,通过端午节活动让学生更加了解中国的传统节日,用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。

2、端午节的来源之一是为了纪念屈原,通过端午节来怀念屈原——这位可歌可敬的爱国诗人。

3、端午节也不失为一个与家人团聚在一起的好机会,可以与家人增进感情。

技能:发展学生利用网上平台互相交流的能力。

情意:通过此次活动让同学更好的了解我们中华民族的传统文化,从中知道以前所不了解的文化,能更好的传承我们民族的古老文化,使之不被遗忘。

1、组织调查:

将全班学生分成几个小组,每个小组设一个小组长,由组长组

织调查了解有关端午节的知识, 并把这些知识整理成文, 选派代表在全班进行交流。

2、明确本次活动的目的和作用。

3、制定活动计划。

1、举行一次有关端午节的主题班会。可以让学生准备些龙舟的图片贴在墙上, 以及一些屈原写的名诗名句作为教室的装饰, 既美观, 又给节日增添了气氛。

(1) 同学互相交流所知道的端午知识。

(2) 开展端午的知识竞赛活动。

(3) 以小组为单位, 进行古诗文的交流或赏析。

(4) 谈谈对端午节以及屈原的感想, 说说自己眼中的端午节, 以及对爱国主题的扩展, 进一步深化其意义。

2、要求学生绘制设计有关端午节的小报。

3、开展为四川灾区的孩子写慰问信活动。

4、出一期有关端午节的黑板报。

5、端午节是为了纪念屈原这位伟大诗人, 所以也称为“诗人节”, 举办一个诗歌比赛, 不但可以借此纪念死去的屈原, 同时也可以让同学们互相切磋有所长进。

6、在家与家人一起包粽子, 有条件的话可以开展学生进行包粽子比赛, 或到敬老院与老人一起包粽子过端午节。

7、开展我与端午的征文活动, 让学生谈体会、写感想。

1、端午节吃粽子是一个中国的传统习俗。但并不是每个人都会包粽子的,我们可以趁端午的机会向长辈们学习包粽子的方法,我们作为一个富有想象力的中学生,也可以发明一下粽子的口味,形状,相信这是十分有趣的。

2、端午节要佩戴香囊,我们不妨在端午节前夕买好或自己制作香囊送给家人,我们送家人香囊可以表达我们对他们的爱,感谢他们平日为我们的辛劳。

## 端午活动方案篇三

活动地点□\*\*\*\*ktv

一、促销主题：“端午情，神话情系千万家”

促销方式：晚场在消费者等台的时候，在三楼，四楼的茶几上摆放精致的小粽子，并且考虑到棕叶、设置擦手纸、湿毛巾，给消费者贴心的服务。

(注：前厅的服务人员要时刻要向消费者灌输：晚上好，端午节神话免费给您提供了口感非常好的粽子。等之类的话。表情面带笑容，发自内心在这一中国的传统的节日里去拉感情)

理念：我们做的就是给别人看的!给旁观者看的!

宣传方式：

1、在三楼总台用横幅悬挂：“端午情，神话情系千万家”

2、在茶几，沙发顶部制作横幅“神话免费送粽子吃啦!”标题简单活泼。

二、促销主题：“节日有情，神话香囊情上情”

主题背景：香囊在现代社会中不仅仅是用来习俗中的避“邪”去“毒”，香囊这一传统习俗已经演变成富有时尚气息的全新风尚。香囊是非常具有东方韵味的礼品。神话推出这一活动代表三个层面：

第一个层面是送小孩：节日当天如果有消费者带小孩，前厅部要主动，面带微笑送给小孩，并且告诉消费者香囊送给小孩子代表吉祥如意。这样一来消费者是非常开心的。

第二个层面是送年轻人：节日当天送给年轻人可以告诉消费者香囊送给朋友是代表缓解压力，是非常具有情谊，东方韵味的上好礼品。

第三个层面是送长辈：节日当天如果有年纪大点的消费者，我们就把香囊送给他并且告诉他香囊送给老人是具有提神醒脑的作用。

活动方式：消费者每开包厢就可以送一个精致的香囊。（限所有包厢）

特殊包厢可以送一对（例如豪华包），香囊要具有一定的档次和装饰。

此外，为了达到节日的气氛，需在大堂或包厢内装饰些具有中国韵味的元素。

## 端午活动方案篇四

端午节（今年是阳历6月23日）是中国传统节日。为弘扬传统文化，加强学生爱国教育和感恩教育，培养动手实践能力，决定开展端午节系列活动。具体事宜如下：

“粽子香，香厨房；艾叶香，香满堂；桃枝插在大门上，出门一望麦儿黄；这儿端阳，那儿端阳，处处都端阳。”农历五月初

五为端午节，又称端阳节、午日节、五月节等等，是中国的四大节日之一。20xx年起，被列为国家法定假日，迄今已有两千多年的传统。

(1) 第一主题：端午祭屈原端午节的第一个意义是纪念伟大的民族诗人屈原。

通过上网、课外阅读等不同途径了解屈原及他身上体现的高贵品质。每人摘抄一首关于屈原的诗词。(提示：屈原的生平、屈原的故事、屈原的精神、赞美屈原的诗篇和词句，或者屈原创作的诗词等。)(2) 第二主题：端午识艾草“清明插柳，端午插艾”。艾草与端午节有着不解之缘。每到端午节，按照民间传统，家家户户门前都挂艾蒿，以驱邪祛毒。

到野外观察、采摘艾草，做成标本，并查阅相关资料，了解艾草在端午节的特殊用途。

(3) 第三主题：端午做香袋佩香袋是端午节的习俗之一，传说具有避邪驱瘟之意，也做点缀装饰。

请教家长，自己动手做香袋，提高实际操作能力，体验劳动和分享的乐趣。可参考如下步骤完成：

- 1、材料：碎布、棉花、香料粉、丝线(或中国结细线)。
- 2、工具：剪刀、针、缝衣线。
- 3、做法：(1)充分发挥想象力，将碎布画上自己喜欢的、有创意的形状，大小不限。(2)剪下相对的两片。(3)用线将三边从反面缝合，留下一边。(4)翻过来，塞入沾有中药店买回来的香料粉的棉花。(5)将最后一边缝合，再加长绳装饰即完成。
- 4、在香袋上贴上标签，注明班级和姓名。

(4)第四主题：端午摄习俗端午节的习俗很多，每到这一天，家家户户都挂艾叶菖蒲，吃粽子，饮雄黄酒，佩香囊……我们威海人如何过端午节?请带上相机，捕捉身边彰显节日特定元素的镜头，用镜头记录下你的见闻。

1、请挑选两份精美的作品，冲洗成六寸相片。

2、将两张相片分别粘贴在a4纸上，并在相片下面附上说明，包括：作品名称、出处(拍摄地点、时间)、相关习俗简介，并注明班级和姓名。

以上四个小主题，同学们可以根据自己的爱好和条件，每人至少选择一个主题完成，材料于下周x(6月x日)以班级为单位，团支部书记收缴上交团委。

## 端午活动方案篇五

6月12日（星期六）下午：13：00—17：00；晚上：18：00—21：00。

三期空置房

喜迎端午佳节共创和谐伟星

1、庆祝端午佳节，了解传统节日意义

2、丰富员工生活，增加沟通与交流，增进团队凝聚力

游园会、放飞梦想

xx全体业主

下午：游园活动（本活动共设6关，每关根据实际完成情况发放一定奖励）

第一关：智力游戏：猜谜语、脑筋急转弯、我是大侦探（共计题目150个，每个人限猜3个谜语或脑筋急转弯，侦探题限1题，答对一题得一张奖券）

第二关：瞎子贴鼻：先观察好位置，然后蒙上眼睛，去3米外为一个没有鼻子的头像贴上鼻子，贴对位置者过关，发放2张奖券。

第三关：比比谁的眼力好：主持人准备好三支筷子，一个空啤酒瓶。参赛者站在啤酒瓶的一侧，筷子离瓶口约一米的距离，瞄准瓶口，放掉手中筷子。如果筷子掉进瓶里，便是优胜者，即得奖券。每人有三次机会。

第四关：比比肺活量：准备好12个等高的杯子。每个杯子都要装满水，竖排。每四个杯子排成一排。每排的第一个杯子都要放一个乒乓球。参赛者要将乒乓球从第一个杯子吹向另一个杯子，一个一个地吹，不能跳杯子。若乒乓球吹落了，则不能得奖。若一次性吹完则得奖。每次参赛3人。

第五关：越叠越高：本环节设20个易拉罐，叠的越高越好，倒地为止，每人一次机会，两个易拉罐为一张奖券，不足者按少的计。

第六关：我是神枪手：射飞镖，每人三次机会，取最好值发放奖券。

晚上：放孔明灯。在孔明灯上写上你的梦想，放飞梦想。

1、一等奖：获30张以上奖券者。

2、二等奖：获21—30张奖券者。

3、三等奖：获15—20张奖券者。

现场横幅：喜迎端午游园会

现场布置：彩带、气球

现场音乐：我相信

**XXX**

物品：

- 1、谜语150个
- 2、头像一个，鼻子3个
- 3、空啤酒瓶2个，筷子5双
- 4、杯子12个，乒乓球5个
- 5、易拉罐20个
- 6、飞镖一副
- 7、孔明灯50个

奖品：

一等奖□XXX

二等奖□XXX

三等奖□XXX

**XXX**

## 端午活动方案篇六

为大力弘扬中华优秀传统文化，唱响“我们的节日端午节”这一主题，让学生在实践活动中体验传统节日蕴涵的意义，更好地继承和弘扬中华优秀传统文化美德，近日，宾阳县教育系统以多种形式积极组织开展了“我们的节日·端午节”主题活动。

全县各中小学校通过校园网、广播、板报宣传、微博、微信平台等形式，在充分挖掘端午节深厚文化内涵的同时，大力宣传普及端午民俗知识，积极营造浓厚的节日氛围，引导师生感受传统文化魅力，增强爱国主义情感。

引导全县师生感受传统文化的魅力，增强爱国主义情感，营造爱读乐读的校园文化氛围。

全县各中小学校积极开展各类富有传统节日文化内涵的民俗文化活动，如包粽子、制香囊等。通过民俗文化活动的开展，全县广大师生更加深刻地认识了端午节这个中国传统节日，也更加深入地了解了端午节挂香囊、包粽子、赛龙舟等庆祝端午的风俗习惯，增强了对传统民族文化的了解，有力宣传了中华民族的优秀传统文化，也进一步增强了大家的爱国主义情怀和民族责任感。

在端午节前，我县部分学校师生组织志愿者到敬老院及空巢老人、孤寡老人家中进行节日慰问，送上节日问候。志愿者们和老人们一起包粽子，给老人送上保温杯、雨伞等慰问品，还为老人整理房间、清洁卫生，陪老人聊天、谈心，为老人们提前过了一个开心的端午节，让他们感受节日的温馨和社会的关爱。部分学校还开展了“关爱女生”、“关爱留守儿童”等活动，通过对他们的关爱关怀，让他们感受到浓浓的节日氛围。

本次活动以中华民族传统节日——端午节为契机，丰富了师

生精神文化生活，发挥传统节日在弘扬中华民族优秀传统文化和加强公民思想道德建设中的重要作用，使“我们的节日”深入人心，增强爱国情感。

## 端午活动方案篇七

20xx年6月xx日上午

翠岛花城社区

了解端午节的习俗和来历，参与端午节的一些庆祝活动。同时，通过端午节来了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义，促进邻里和睦。

艾香端午邻里和

### （一）“话端午”演讲、展览活动

1. 设置一个主席台，由故事员或朗诵员站在主席台上发表演讲或朗诵。要求每人讲述一个与端午有关的故事或习俗。

（发挥居民特长，讲讲他们眼中的端午，有助于年轻一代对传统节日有更多感性的了解，更加热爱如今的美好生活）

2. 开展端午知识展览，设置关于端午节的展板不少于1块，挂图不少于10张，图书不少于50本；邀请故事员讲关于“端午节”的2—3个故事。

### （二）“传统厨艺+诗艺”比拼

由参赛者自己准备材料，要求每人制作一道与端午传统习俗有关的菜肴（本地菜肴、外地菜肴均可），不仅要求菜的色香味俱佳，而且制作者要说出菜所代表的意义，并朗诵一首与端午有关的诗，诗可以是古诗，也可以是现代诗，可以是名家之作，也可以现场自己即兴创作。（中国的传统节日大

多与吃有关，端午吃粽子，可算是全国通行的习俗，一般人对此也比较熟悉。但端午节在吃方面还有很多的习俗，而且各地也会有差异，除了南京端午的“五红”之外，其他地区也都有传统菜肴，如浙江吃大蒜蛋、吃薄煎饼等。屈原是一位爱国诗人，为了纪念他，所以有人把端午节还被称作“诗人节”，本活动不仅要做出美味的菜肴，而且要让每一道菜都带上端午的色彩、诗意的色彩。评判的标准也必须两者兼顾)

### (三) 端午三创“卫生”大赛

设计若干“卫生包干区”，按照参赛人数多少规定由一人或多人承包区内卫生。要求区内物品整洁，无灰尘，无蚊蝇虫蚁。准备不同种类的绿色植物若干，清扫完毕后，要求参赛者从绿色植物中准确挑选出艾叶，并插于所打扫卫生区内。

(“清明插柳，端午插艾”。端午节也是自古相传的“卫生节”，人们在这一天洒扫庭院，家家都将菖蒲、艾条插于门楣，悬于堂中，激浊除腐，杀菌防病。艾蒿的茎、叶含有挥发性芳香油，它所产生的奇特芳香可驱蚊蝇、虫蚁，净化空气。菖蒲的叶片也含有挥发性芳香油，是提神通窍、健骨消滞、杀虫灭菌的药物。如今的年轻人一般对传统习俗了解较少，此活动不仅能让年轻一代积极参与家庭事务，培养他们对家庭的责任，而且也有助于他们了解传统风俗和自然植物，促进正在进行的三创活动)

### (四) 传授“制香囊手艺”

给每位选手分发一块色彩鲜艳的丝布、一根可以挂在脖子上的细带子、一张小纸条、一支笔、一些香药、一付针线，若无香药也可以绿豆或花生代替。每位选手利用手中的材料制作小香囊，在小纸条上写下祝福和许愿的话，缝于香囊内。要求针脚工整，外形美观。香囊制作完毕后，可以自带，也可以送给他人。(小孩佩香囊也是端午节的习俗之一，传说有避邪驱瘟之意。香囊内有朱砂、雄黄、香药，外包以丝布，

清香四溢，再以五色丝线弦扣成索，做成各种不同形状，结成一串，形形色色，玲珑可爱。本不仅让居民自己制作香囊，并且要求在香囊内放入祝福或许愿的小纸条，既满足了小孩喜欢动手的要求，也符合少年儿童天真烂漫的个性）

### （五）包粽子比赛

先由老师介绍包粽子的技巧，再给每位选手分发粽叶、糯米等食材制作粽子，评比出谁包得最好、最多（包粽子是端午节的传统活动，但年青一代很大部分已经不会包了，这样的传统技艺一定要传承下去）。

各个活动评出前三名，奖励粽子一个或咸鸭蛋一个加艾叶一把，其他参与者均为鼓励奖，奖励艾叶一把，体现“重在参与，重在开心”的活动原则。

## 端午活动方案篇八

20xx年6月1日-6月3日

XXXX

保安镇

1、利用节假日消费高峰，通过开展特价优惠活动，提高昱正里奇能平板太阳能在鄂东区域的知名度，增加产品销量。

3、通过活动加强员工的团队协作意识，经销商的合作共赢意识，以便能够有效地树立经销商对品牌的认可度和忠诚度，同时有效防御和化解目前真空管太阳能,给市场带来的消极影响。通过活动锻炼员工，让员工特别是终端销售人员更加成熟，从容面对各种市场挑战;积累活动组织策划经验。

借助假日(儿童节和端午节)消费高峰，提高产品销量，争取

完成工作任务;按照“赢在终端”的理念,以差异化、规范化、品牌化为战略目标,全面提升终端形象建设;加强促销队伍建设,强化品牌传播理念,提显正里奇能平板太阳能品牌知名度,真正实现昱正里奇能品牌跨越式发展战略。

“欢乐双节颂感恩中国行”里奇能平板太阳能惠民活动大酬宾

优惠一：买一送三

活动期间买里奇能平板太阳能可享受豪华大礼六选三大优惠。(电磁炉、饮水机、电风扇、脱水机、豆浆机、电饭煲)

优惠二：订购返现金

现场订购客户购买里奇能平板太阳能再返200元现金。

客户亲临现场均可获得厂家精美宣传礼品一份。

优惠三：订购抽大奖

活动现场订购抽奖：特等奖1名空调一台二等奖3名美的抽油烟机一个。

三等奖5名台式电风扇一台纪念奖若干名精美雨伞或茶杯一个。

优惠四：订购享售后礼包

所有客户均享受600元超值大礼包:包材料、免费运输, 免费安装, 免维修, 免清洗, 免费换防冻油一次。

1、由公司整体领导,各市场业务员具体负责,加强与商场沟通具体的操作细节,争取获得活动价格、场地、人员、物料的支持。

2、5月22设计制作完成各类宣传资料，5月25各地区市场做宣传：贴海报、拉横幅、商场前贴海报，车载平板太阳能，配合车载扩音喇叭下乡村宣传。

3、5月29汇报库存情况、现场物料及终端布置情况，30日开始摆样机和搭建舞台。

4、所有市场要突出“昱正平板太阳能太阳能产业升级领航者”形象，并制定对应的宣传物料，树立“昱正平板太阳能终身免安检、免清洗创导者”形象，加大广告宣传攻势。

1、公司提前3天安排3—5人发单页贴海报，2—3人挂横幅。

2、各市场准备礼品赠送登记表、客户联系登记表。

3、参与活动相关人员：各专卖店店员、促销员、各办事处负责人、公司企划相关人员。

4、内部支持：市场部加大对市场活动指导与监督，确保活动顺利开展；财务部按照文件要求做好费用结算，确保激励的有效性；根据市场要求及时组织生产，确保市场要货及时满足；做好物料准备、软件提供，媒体沟通。

圣诞元旦双节颂里奇能平板太阳能横空问世感恩中国行

里奇能平板太阳能太阳能产业升级领航者

里奇能平板太阳能开创太阳能新时代

平板热水工程我都能，买太阳能就选里奇能

里奇能平板太阳能，终身免安检、免清洗创导者

1、活动前一天对所有活动对象进行确认。

2、全体员工的分工到位的落实。

3、所有物品的落实。

4、本次活动卖点的熟悉程度的落实，销售任务的落实。

有了目标才有前进的动力，才能坚定信心、不懈努力。针对“具体销售目标”建议如下：

1、可以参考各区域以往中秋节和国庆节销量进行制定，计划任务销量要在合理的基础之上进行拔高，以刺激促销员的销售热情。

1、物料准备：拱门1个(单双均可)、帐篷8个、音响1套(带两个无线话筒)、品牌推广气模2个、气球2包、品牌推广茶杯、雨伞、圆珠笔、扑克牌各50个、工作服10件(夏装短袖衫)、公司售后保修凭证两本。

2、广告宣传：公司单彩页3000份、活动单页8000份、宣传车2辆(配车载喇叭)、麻木广告10张、海报20张，横幅7条、歌舞团(公司员工自建草台班子)、墙体广告10块待下次进货后予以一并落实。

1、完成任务情况

及时统计各个促销员(包括兼职促销员)销售数据，核算任务完成比例，进行纵向和横向的对比，根据中秋、国庆促销期间内，各个店面每天的销量，分析中秋、国庆销售走势，为明年营销决策提供依据。

2、经验教训

促销活动结束不等于万事大吉，各市场负责人应总结促销活动中的经验教训，纵向分析各自市场去年同期与今年业绩，

横向分析目标完成情况，与竞品对比性分析成功与不足之处，针对活动策划提出建议与意见，经验总结形成书面报告。