

中秋节日活动策划方案范例(精选5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

中秋节日活动策划方案范例篇一

中秋节前两天

- 1、初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯。
- 2、通过了解家乡过中秋的风俗习惯，激发学生热爱家乡、热爱祖国的情感，体会家庭欢乐、生活幸福。
- 3、通过对节日的了解使学生感受中华民族文化的特点。
- 4、培养学生搜集，整理，比较，分析和运用资料的能力以及语言概括和表达能力。

将学生分为六组分课题收集各地中秋节的节日和风俗习惯，以及中秋的相关资料。

第一阶段：活动准备

- 1、搜集有关中秋节的名称、由来、中秋灯谜和中秋节的传说故事等等。
- 2、调查访问身边的长辈，了解家乡过中秋节的风俗习惯。

第二阶段：以班会形式进入活动

一、情境导入

二、进入活动主题，交流感悟

第一主题：话说中秋

- 1、中秋节的由来
- 2、中秋节的传说与民间故事
- 3、中秋诗词佳句知多少

第二主题：中秋实践活动

- 1、设计别致、精美好看的月饼图案
- 2、举办月饼宴

三、讨论中秋节

活动方案：

- 1、中秋节就要到了，你们有什么想法吗？谈谈今年打算怎么过中秋节。
- 2、同学们之间交流。

四、小结：

略

中秋节日活动策划方案范例篇二

以中秋月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售。预计日均销量在促销期间增长10%。

- 1、买中秋月饼送可口可乐

买90元以上中秋月饼送355ml可口可乐2听。（价值3.6元）

买200元以上中秋月饼送1250ml可口可乐2瓶。（价值9.2元）

买300元以上中秋月饼送20xxml可口可乐2瓶。（价值13.6元）

2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次

298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金；

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松；

98元礼篮：价值40元中秋月饼+20元茶叶+加州西梅。

3、在促销期间，在卖场凡购满300元者，均可获赠一盒精美月饼（价值20元/盒）。

4、在9月10日的教师节，进行面向教师的促销：凡9月9日10日两天在xx购物与消费的教师，凭教师证可领取一份精美月饼或礼品（价值20元左右的）。

1、媒体

在音乐交通频道，隔天滚动播出促销广告，每天播出16次，15秒/次。

2、购物指南

在购物指南上，积极推出各类的促销信息。

3、店内广播

从卖场的上午开业到打烊，每隔两个小时就播一次相关促销信息的广播。

4、卖场布置

(1) 场外

a□在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传；

b□在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势；

c□在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅；

d□在入口，挂xx购物广场喜中秋的横幅。

(2) 场内

a□在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛；

b□整个卖场的上空，悬挂xx公司提供的挂旗；

c□在月饼区，背景与两个柱上布千禧月送好礼的宣传；两边贴上xx的促销宣传；

d□月饼区的上空挂大红灯笼。

5、其他支持

保健品进行让利15%的特价销售。

团体购满3000元或购买月饼数量达20盒，可享受免费送货。

四、促销费用

媒体广告费：1.2万元xx系列；

赠品：6万；

场内、场外的'布置费：0.6万；

月饼费用：6万；

共计：13.8万人民币。

1、交通频道的15秒广告，由公司委托xx广告制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容；预定在8月16日完成。

2、购物指南由采购部负责拟出商品清单，市场部负责与xx晚报印刷厂联系制作；具体见该期的制作时间安排。

3、场内广播的广播稿由市场部来提供，共三份促销广播稿，每份均应提前两天交到广播室。

4、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置在8月18日完成。

5、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取500元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月5日前完成相关计划。

6、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8月10日前完成。

7、防损部负责卖场防损及防盗工作。

8、生鲜部负责自制精美月饼的制作。

3、市场部应进行严格的跟踪，对出现的任何异样及时进行纠

正。

放映确定前作为参照，使企业文化对内拓展合理化。

中秋节日活动策划方案范例篇三

：盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9月22日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

花好月圆人团圆 盛隆送礼喜连连

：卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

一重喜

中秋礼券

a 类保健品或酒 此券可抵1元

b 类保健品或酒 此券可抵2元

c 类保健品或酒 此券可抵3元

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“盛隆团圆奖”、“盛隆喜庆奖”、“团圆奖”、“喜庆奖”，祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

a.团圆奖 集齐“团、圆、奖” 3个字奖价值200元的奖品(礼券、现金)

b.喜庆奖 集齐“喜、庆、奖” 3个字奖价值100元的礼品(礼

券、现金)

c.盛隆奖 集齐“盛、隆、奖” 3个字奖价值12元的礼品(礼券、现金)

d.欢乐奖 集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆” 7个字任意一个

e.奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖项预设置□a共100个 ;b共1000个;c共10000个;

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

中秋礼券：0.1元/张*10万=1万元

1、中秋礼券在外地定做印刷。

2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。

3、吊旗□dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。

4、连锁店负责各门店的条幅。

5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。

6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

中秋节日活动策划方案范例篇四

- 1、为了迎接20xx年中秋节的到来，丰富小区业主的业余生活，为大家在紧张的工作之余能够充分放松，享受节日的快乐。
- 2、坚定不移地加强精神文明建设，形成健康和谐的社区风尚。
- 3、寓教于乐地建立现代化新型的人际关系，培养住户的自律，发挥群体效能，共同创造亲切和睦的空间。
- 4、循序渐进地开展社区活动，充分发挥社区文化的导向功能、约束功能、凝聚功能、激励功能和辐射功能。有利地促进物业公司较好的管理与服务，塑造小区品牌形象，加深物业公司与业主之间的交流和沟通。

(一)、扔飞镖

- 1、在1分钟的时间内，站在3米线外用飞镖向镖靶准心投郑，环数越高越好；
- 2、选手在投郑飞镖时脱靶或未按规定的距离、时间进行投郑的，此次成绩无效；
- 3、分值：在规定距离、时间内得到35环以上者获胜，得礼品一份。

(二)猜灯谜

- 1、将猜中的灯谜撕下，根据灯谜编号到领奖处进行核实灯谜答案，答案正确后领取相应的礼品。

(三)飞镖射气球：

- 1、本活动共分为男子组、女子组、少儿组三组进行。

2、男子组选手距离泡沫板3米，女子组选手距离泡沫板2.5米，少儿组选手距离泡沫板2米。

3、每人可以掷飞镖5次，飞镖击破气球后根据气球里的纸条内容回答一个脑筋急转弯问题，答对者获礼品一份(礼品待定)。

(四)套圈：

1、物品摆放在圈定地面上。

2、距离最近物品2米远(小孩1米远)抛圈。每人限抛3次。

(五)捏泥人：

1、在10分钟以内能捏出看的泥人，得礼品一份。

以上活动的比赛成绩必须由此次活动的裁判进行签定，否则无效，每户家庭最多可派出2名代表参加2个不同的活动，并凭管理处统一发放的“中秋成绩卡”参加，根据成绩至物业客服台前领取奖品。

1、由物业公司提供(免费)场地，合作单位需提供帐篷、活动节目、赠送的小礼品。

2、现在开始寻找有意合作者即赞助商(如本小区的商户是否愿意合作)建议安排专人跟进。

3、寻找选择合作单位时需要注意对方合作的意图及合作项目和小节(建议做出文字性的沟通文书说明合作方式和要求)。

4、合作商所提供的活动节目必须经物业公司批准同意，以人身安全为前提的情况下开展。

中秋节日活动策划方案范例篇五

- 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（星期一午时16：00在公司集中）

xx镇xx山脉

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

- 1、请各位带好自我应当带的物品；
- 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我日用品；
- 7、烧烤所用的食物、用具及饮用水；
- 8、粮食；
- 9、一份好心境，并准备一些趣味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、当天于午时16:00准时在公司大门口报到、集中;请各位留下自我的联系电话,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、然后乘车前往厚街盘山营地(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,晚上失眠的员工能够在山顶观日出。
- 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,能够参加二军对垒水枪交锋战,还能够钓大鱼,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,乘车回到xx原集中地点,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我出。

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。