

国庆节活动方案幼儿园大班(优秀9篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

国庆节活动方案幼儿园大班篇一

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她(他)那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗?想打电话给她(他)吗?诉说你心中永久的爱情密码吧!让你煲一次没完没了的爱情电话粥!

凡在活动期间来本店消费情侣戒元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年(参考)

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验!

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！

现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他(她)对她(他)的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就用行动来表示吧。何种形式吻都算过关(推动活动进入潮)

奖品设置：

- 1、凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
- 2、闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“”首饰一件，限赠十份。

国庆节活动方案幼儿园大班篇二

为了庆祝中华人民共和国建国__周年，丰富社区广大居民的假日生活，__花园特举办庆国庆系列文化活动。

__花园庆国庆系列文化活动之一——夕阳无限美

时间：_月_日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：__花园中老年人

项目：(1)文艺表演类：

由__花园各个小区居委会选拔后推荐出由中老年人排演的文艺节目，反映中年人的精神风貌，老年人老有所乐，老有所为，节目形式不限，曲艺、歌舞均可，能够反映社区中老年人的精神面貌即可。为了调动整个会场的气氛，可以考虑邀请市内一些知名的曲艺演员穿插表演，如：__、__、__等。

__花园各小区居委会于9月25日前将所选送的文艺节目报送活动组委会，每个小区可推荐1—3个文艺节目。

(2)书法绘画类：

参赛人员将自己的参赛作品递交到各小区居委会，在作品后面注明姓名、联系电话。所有作品一律不退。由活动组委会评选出相应奖次，在文艺表演活动中颁发奖品及证书。

各小区居委会于9月25日前将推荐作品递交到活动组委会，活动组委会将选择优秀作品在10月2日当天在现场进行展览。

时间安排：上午8：30——11：30文艺节目表演

下午2：00——6：30参观书画展

__花园庆国庆系列文化活动之一——成长快乐

时间：10月4日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：3—12岁小朋友

项目：(1)、文艺表演类：

唱歌、舞蹈、乐器演奏等均可；

所在小区居委会将与9月25日前将参赛节目推荐到活动组委会选送。组委会将评出优秀节目。

(2)、现场绘画类：

在现场布置部分桌椅及遮阳伞，准备同类尺寸大小一样的绘画纸及绘画笔(一套)，按免费(或按成本价)发放给小朋友，同时参赛的小朋友可以免费领取一个纸品卡通造型的遮阳帽。

画完的小朋友在递交绘画作品后可领取一瓶饮料，同时作品在现场进行布展。纸张和文具以及的准备根据预计参加小朋友人数而定。

9：00——11：00文艺节目表演

__花园庆国庆系列文化活动之一——与时代同步让青春飞扬

时间：10月6日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：青年人

项目：(1)文艺表演类：

时尚动感，唱歌、舞蹈、乐器演奏均可。

节目由各小区居委会筛选推荐，于9月25日前报送到活动组委会，组委会将评出优秀节目。

(2)户外大型攀岩：

按两人赛制，每两个人分为一组，根据抽签的办法决定攀左右岩壁，在攀岩墙的最顶端设置一铃铛，当选手攀到顶端触碰到铃铛时为胜，可奖品一份，另外选手可获得纪念品一份。

同时可设助威团用锣鼓为选手助威加油，调动现场气氛。

时间安排：8：30——11：00文艺表演

9：00——11：30攀岩比赛

本次活动基本上是由活动组委会牵头，基本上以各小区居委会为单位参与宣传和组织的模式，因此本次活动主要以各小区居委会为主，在整个活动结束后组委会将评出相应的居委会优秀组织奖。

各小区居委会于9月25日前将参赛项目，节目名称、人员等报送活动组委会。

篇二

一、活动名称：__社区庆“国庆”升国旗仪式

二、指导思想：为欢庆建国__周年国庆，并积极配合市委、市政府提出的“和谐__行动”计划，建设和谐__，加强社区各界群众的思想道德建设和爱国主义教育。

三、活动主题：弘扬爱国主义，建设和谐__

四、组织机构：活动单位

__区__街街道建设桥社区党支部、居委会；__区__基干民兵连；____物业管理公司。

五、时间、地点：

时间：20_年10月1日

地点：社区文化广场

六、活动安排如下：

1、10月1日早8：00全体人员着装整齐，在__社区文化广场列队集中；参加人员为：全体社区干部，驻地单位代表、职工，社区民兵连官兵，部分社区党员和中小學生。

2、8：00奏国歌，升国旗；

3、社区干部讲话；

4、社区单位代表发言；

5、中小學生代表发言；

6、仪式结束。

国庆节活动方案幼儿园大班篇三

通过国庆节的'促销活动及广告宣传来聚集人气，为旺季经营奠定基础。

迎国庆庆中秋□xxx火锅100店同庆“四喜临门”。

x月x日—x月x日。

1、由于很多加盟店在夏季天气比较炎热，顾客在夏季到火锅店用餐的机会不多，对“xxx”品牌有所淡忘，因此人气显得不旺，针对这种现象，公司建议加盟店采取直接打折的形式以吸引顾客的注意，吸引更多的顾客到店来消费，具体活动内容如下：

x月x日—x月x日菜品6、8折；

x月x日—x月x日菜品7、8折；

x月x日—x月x日菜品8、8折。

2、对于部分受天气影响不大的加盟店，人气一直比较好，公司建议加盟店采取返券的方式以留住老顾客，与老顾客之间维持良好的关系，提高回头率，具体活动内容如下：

在x月x日—x月x日对顾客进行返券，凡菜品消费满100元送30元代金券，满200元送60元代金券，以此类推。赠送的消费券在x月x日开始即可使用，有效期为1个月。当然，具体返券的金额与消费金额加盟店可根据实际情况调整。

3、因为国庆节是一个较为休闲的长假，加盟店在做以上活动时，还可以辅助性的做一些活动，如送些小礼品，也可以与当地的动物园、公园、电影院等联系，以相对较低的价格购回，在客人消费金额达到一定标准后赠送门票，让客人感觉到店内消费还可获得更多实惠。

1、采取打折形式的加盟店，一定要注意培训员工提高服务速度，解释工作要到位，特别是打折的项目一定要清晰，一般情况下锅底、味碟、纸筷、酒水、包房费等不打折。

2、采取返券的加盟店，则不需要对外宣传，只是由店经理或大堂经理对每桌顾客悄悄进行回报式的赠送，让顾客感觉到只有自己是尊重，是得到酒楼重视的客人，也提高他们对酒楼的信任与好感。

3、返券之后，加盟店必须做好登记，由谁发放，金额多少，编号多少，顾客姓名、电话等信息必须留下。并由经办人签字确认。

4、店内必须组织员工进行培训，让员工了解详细的活动内容，并能向顾客解释。

5、消费券必须认真设计制作，不能出现漏洞，一定要在消费券上写明使用须知，如盖章生效、使用期限、不兑换现金、不外卖等。

1、采取打折的加盟店可以制作单由员工发放或采取夹报的形式发放，店外可制作水牌、横幅等宣传，店内员工也可进行口头宣传。如果条件允许的加盟店，还可以在城市里寻找位置较佳的大型户外广告牌对品牌、活动内容进行为期一月或短期宣传。

2、采取返券的加盟店则不需要进行大面积的宣传，可悬挂横幅，如“迎国庆、庆中秋□xxx火锅百店同庆”□xxx荣获“xx影响力品牌”称号等。

国庆节活动方案幼儿园大班篇四

在庆祝中华人民共和国成立73周年之际，为了加强爱国主义教育，增强学生爱国热情，培养学生良好爱国情操，激发少先队员爱国主义情感，增强少先队员集体荣誉感，我校少先队部决定开展“祝福祖国，放飞梦想”迎国庆“三个一”系列活动。

祝福祖国，放飞梦想。

全体学生

（一）各班收集资料，图片等。精选关于祖国历史，祖国进展，热爱祖国的诗歌，故事等。出一期国庆为主题的黑板报，参加校迎国庆73周年黑板报专刊评选。（评选时间□20xx年9月30日）

（二）开展“祖国如此漂亮”书画作品展览（20xx年9月30日之前完成）

1—3年级：水彩画祖国

学生通过图画形式，画出祖国巨大变化。画出人们的幸福生活，感受祖国的伟大。

4—8年级：自制手抄报赞祖国

自制手抄报可收集相关国庆的来历和庆祝活动的相关资料。每班通过初评，选出3幅优秀作品上交至少队部，再把优秀作品张贴在学校宣传橱窗。

（三）“颂祖国，唱红歌”活动。

各班组织演唱红色经典爱国歌曲，提高学生爱国之情。各班根据本班情况，自行挑选思想内容好，传唱范围广的歌曲。以班级为单位进行大合唱，小合唱，独唱皆可。每班预备一首歌曲。比赛时间20xx年9月26日下午最后一节课。

附：各班班主任在9月24日之前将各班所选曲目上报。

红歌演唱评分标准

（一）评分采用100分制

1、歌曲主题鲜亮，内容积极向上。（30分）

2、学生精神饱满、服装整洁，台风良好，列队快静齐。（20分）

3、歌声嘹亮，表情丰富，节奏稳定，艺术表现力强。（20分）

- 4、班级活动氛围浓、能服从安排、上下场秩序井然。（10分）
- 5、指挥节奏正确，有感染力和表现力。（10分）
- 6、参赛班级请假同学不得超多5人，超出的每人扣0.5分。（10分）

（二）评分细则

- 1、评委现场打分，并由主持人公布最后得分。
- 2、各评委的打分求平均分，该平均分为最后得分。

国庆节活动方案幼儿园大班篇五

司庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到；（具体时间：9月24日——9月30日）

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。（具体时间：9月28日——10月9日）

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现家家乐辉煌历史。

二、活动时间：9月24——10月9日

三、活动地点：家家乐各连锁店(包括河源店)

四、活动组织：总监督： 总负责部门：销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人：各分店店长(监督人：销售管理部、采购

部)

五、活动内容及安排：

1、各分店全场特价

各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品主要定位在

a□库存量较大、急需处理商品

b□其它商家主推商品及公众敏感性机型

c□我司主推商品

d□厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

2、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)

活动主要针对司庆期间光临家家乐电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

3、购又送(购物送麦当劳券)

活动主要针对国庆期间在家家乐电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由 负责联系券，新塘店由 负责联系，河源店由 负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

4、厂家好礼送

主要根据厂家在我司活动期间所推出的优惠政策配送的赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前由采购部根据厂家赠品配送政策及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

5、老总签名、字字重金

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、9日(星期六、日)开展老总签名售机活动，活动形式：签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。(具体内容根据采购部提供的资源再来安排)

6、一元超低价活动

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日

b□超低价商品明细表(仅供参考,具体由采购部确定)

价位	商品	数量	单价	合计	亏损
----	----	----	----	----	----

1元	风筒	5台	20元	100元	95元
----	----	----	-----	------	-----

1元	烫斗	5台	30元	150元	145元
----	----	----	-----	------	------

1元	电话机	5台	30元	150元	145元
----	-----	----	-----	------	------

1元 风扇 5台 40元 200元 195元

1元 微波炉 1台 280元 280元 279元

1元 dvd 1台 280元 280元 279元

1元 彩电 1台 600元 600元 599元

总计 1760元 1737元

3店共 5280元 5202元

两天共 10560元 10404元

c□超低价抽号券2种领取途径：

(a)□每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。（凭单张排队）

d□方法：9月24日—26日；10月1日—3日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“xx商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序（廖总事先安排），派发人员：文员、财务人员。

g□所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即

在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h□当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，由现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i□活动开始的前一天晚上(营业结束时)，各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

7、购物抓现金活动

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日

b□活动地点：家家乐各连锁店

c□活动方式：购物抓现金

d□方法规则：

(a)□活动期间凭本公司购物满1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次；购物满10000元以上可抓三次，最多三次。

(b)抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

(c)顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。(须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等)

e美工在活动前书写抓现奖明细海报(活动开始前日晚在店门口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f各分店美工负责各分店抓现金箱;行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

8、演艺狂欢、热力酬宾

a活动时间：9月24日—25日、10月1日—2日、10月8日——9日(活动期间星期六、日，具体情况也调整)

b活动地点：家家乐各连锁店店门外

c活动形式：根据厂家提供的文艺资源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系列活动。

d场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响(调试)、产品展示为主。

e采购部根据厂家回复情况与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

9、放心服务全方位体验

a□活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b□活动时间：9月24日——10月9日(如消费者反应强烈可继续实施)

c□活动主题：家家乐电器放心服务全方位体验；

d□活动内容□(a)□售前服务体验;(b)□售中服务体验;(c)□售后服务体验。

e□活动详解及分：

a□售前服务：主要是指免费接送消费者，目前在家电零售行业免费接送在广州还未曾见过，在超市行业已早实施，推出此项业务主要基于：创造增城首家，制造舆论效果，从侧面提升家家乐的影响力；费用不是很大；突出家家乐的服务质量；为以后的服务提供借鉴依据。

实施措施：

(a)时间：9月24日—10月9日，24日前通过广告宣传，渐渐把顾客注意力注意到家家乐，国庆前再通过广告宣传活动内容以此把活动推向高潮。

(b)是以打电话预约形式完成(未形成惯性，避免无目的性)，我司通过广告形式向顾客说明预约电话号码，一般情况下是

提前1天预约，次日根据顾客的购买时间定时到顾客家中接人。

(c)各片区、分店接电话负责人：各分店文员，分店文员接电话后登记顾客的姓名、电话号码、地址、及接送时间，如顾客需当天来店内购买，文员电话至接送司机，司机负责到顾客家中接人，每天下班前文员负责登记需接顾客名单并交班给车队长。

(d)接顾客车安排：增城区安排面包车接顾客，新塘安排售后面包车接顾客，河源安排长安面包车接顾客，由车队长负责安排接顾客司机(原则上一个司机负责一天接顾客的工作)。如司机把顾客接到店内后又到其它地方接顾客首先到仓库询问是否有到该地方的'货物并顺代送货。

(e)顾客到车上后，司机负责给顾客发“购买商品意向”纸条(到店门口用，后有介绍)，并告诉顾客把希望购买商品写在纸上，由顾客保留，司机向顾客说明到店门口后交在门口接待的服务人员。

b□售中服务：是指顾客到店门前后到购完商品后阶段的服务

(a)负责接顾客的司机把顾客接到店门口后，司机向顾客说明到店门口由接待员接待并把“顾客购买意向”书交给门口接待人员。

(b)9月24日至10月9日各分店负责安排至少2名接待人员在店门口接待顾客，接待人员要统一(男：上衣为公司服装，下身为深蓝色裤子。女：上衣为公司服装，下身为公司蓝色裙子)同时带公司绶带，接待服务人员不仅仅是在门口微笑、鞠躬，而也要带领顾客到店内对应组(如是车接来的顾客会有“购买商品意向书”，如没有接待人员要问顾客要购买xx商品)，接待服务人员把顾客送到对应组并交接给销售员后再回到原位。

(c)销售员在接到顾客后要微笑向顾客解说并在顾客选商品的

同时给顾客倒杯水，现场会出现顾客先不购物而是到其他商场比较或者是等几天再购买的现场，销售员要极力挽留顾客，提高购买完成率。

(d)顾客购物后，如小件商品顾客自行提走，如是大件商品顾客可自愿选择自行走或跟车走，如顾客选择跟车走购物后到休息区休息，各分店安排一个休息区，休息去旁要有饮水机一台及当天或前日报纸，并在现场摆放一台彩电和dvd并播放精彩电影，现场安排一名服务人员负责现场倒水和处理其他事项工作，让顾客真正感受到的放心服务。

c□售后服务：具体由廖总负责，按照以往操作执行。

f□宣传安排

a□电视广告

(a)□电视广告词：

家家乐电器19周年志庆之放心服务体验

9月24日至10月9日，家家乐全面推出放心服务全面体验活动，凡乡镇顾客购物可享受免费接送活动，只要您提前1天预约，家家乐免费接送车辆会准时开到你家门口，让您享受尊贵服务。

国庆节活动方案幼儿园大班篇六

今年是建国六十四周年，为了培养学生爱国主义情感，了解祖国的发展变化，了解家乡的变化，增强对祖国、对家乡的热爱，自觉地把个人的成长同祖国的命运结合起来，更加清楚地认识到自己肩负的历史使命。

二、活动目的

- 1、通过多种形式的庆祝活动，引领学生回顾历史的点点滴滴，知道今年的十月一日是中华人民共和国第64个国庆日；并在活动中让学生了解中国的文化，为自己是炎黄子孙的后代，能在中国学习汉语而感到自豪。
- 2、使学生树立民族自尊心、自信心和自豪感，树立与祖国荣辱与共，血肉相依，为国献身的意志，歌颂祖国的伟大，畅想祖国美好的未来。
- 3、了解社会主义伟大建设的伟大成就，使学生更加热爱祖国。要建设好祖国，就一定要努力学好科学文化知识，要号召同学们学好本领、强身健体，建设祖国，让五星红旗永远鲜艳，让祖国永远昌盛富强，要牢记历史，不忘国耻。
- 4、本次国庆节主题活动，要充分调动学生的积极性，用丰富多彩的活动使学生心灵受到震撼，陶冶学生的爱国主义情操，增强学生的民族自豪感，通过活动来展示自己学得的各项技能和本领，庆祝祖国的生日。

三、活动时间□201x年9月30日

四、活动安排

- 1、充分利用升旗仪式，少先队代表国旗下讲话，号召大家热爱自己的祖国，进行思想教育。
- 2、各班级以欢度国庆节为主题更换黑板报，要求突出主题，内容深刻，感情真挚。
- 3、各班级以国庆节、红领巾心向党等主题出一期手抄报，每班上交五份评比。
- 4、召开以爱国为主题的班队会。可以是诗朗诵歌颂祖国，或是观看爱国主义视频等形式，对学生进行爱国主义教育。

国庆节活动方案幼儿园大班篇七

实施本方案的前提必须是店堂完成，设施到位并能正常运作（定岗、定编），人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、等单位关系已协调到位且协调一致。餐饮消费的原则——就近消费原则。

- 1、本开业方案具体实施期□x月x日—x月x日，共计x天。
- 2、本开业方案宣传主题：吃名火锅“火锅”，给您双重惊喜（一重：开业优惠酬宾；二重：好礼送不断）。
- 3、实施本方案所需物品及经费预算。

二、方案的主要内容

（一）开业前的筹划准备工作

- 1、物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与有关人员的关系，了解广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。
- 2、研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。
- 3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。
- 4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

（二）开业前期店内气氛营造与烘托

- 1、形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券（代餐券）、气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司及各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、红门木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些随和安逸的音乐。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求（早9：00，晚16：00）在店外整齐列队（例行检查、企业口号、掌声、班前营业安排等）。

（三）店外气氛营造

1、门头上悬挂两面旗。

2、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“火锅”“隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝培正火锅店开业；消费满100元，送10元消费券。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：培正打边炉店隆重开业！开业大酬宾：吃100元（菜品），送10元（消费券）、吃红门火锅，好礼送不断。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。

（四）广告宣传

1、联系学校各部门外联部成员，大力宣传“火锅”。

2、联系各外卖店主，在他们的外卖单上附加“火锅”。

3、外卖单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域。

发放要求：

（五）开业促销细则

- 1、消费满100元，送20元消费券。
- 2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

另有以下促销细则可供参阅：

- 1、赠送现金券相关于就餐人员来回的交通费。
- 2、活动期间的就餐人员免费喝红门各种滋补酒。
- 3、凡在活动期限内就餐的人员享受折优惠。

执行此促销活动的意义：吃100元（菜品），送100元（代餐券）活动其实相当于打约八折，但给客人的感觉是吃一次可以免费再吃一次，容易让接受且更有吸引力，赠送的礼品还可以在本地起到宣传作用。

（六）开业庆典

若能请到当地名人或官员可搞一个隆重的开业典礼，找一家礼仪公司负责。注：以上为统一实施方案，可根据加盟店的实际情况重点实施。

第二部分节假日促销方案

一、实施细则

1、广告宣传

- （1）横幅：在店门口醒目位置悬挂横幅，内容为“火锅”

2、服务质量

(1)、服务水平要高，服务质量要好，上菜速度要快；

(2)、注意服务员的节日祝福语，要简练有又新颖，要因人而异，祝福各有特点。

5、礼品赠送

(1)、可赠送公仔；

(2)、可送糖包（喻意甜甜蜜蜜，圆圆满满）。

第三部分其它特殊情况促销活动

淡季营销措施

一、行销思路

1、加强员工素质、技能的培训，品德思想的灌输，增加凝聚力、向心力、亲和力。

2、开展、加强客户关系管理，走访、问候老顾客，邀请老新顾客，建立顾客档案，实行情感营销，让消费者通过就餐感受我们品牌魅力，认知我们的经营理念，感受到我们的真情、真诚。方式：

1) 邀请部分知名顾客来店恳谈，免费就餐。

2) 到客户单位进行友情慰问，发邀请卡，一句话：始终从情感上和顾客拉近距离，展开全员行销活动。

3) 加强技术研究，提高菜品质量，增加新菜品，提高服务质量，全面提高单店整体水平和档次。

二、适当对部分大众菜品进行降价特销，防御、打击其它店的进攻策略和品牌（战略原则是：降价菜品要在同一品牌档次中，以绝对震撼价进行炒作，大势提高单店知名度“先下手为强”，打击竞争品牌）。

三、对大众喜欢的菜品实行“特价”销售，每天推出一个半价特价菜品。

四、针对当地消费者的吃酒水习惯，争取供应商拿出一部分酒水进行赠送促销。

五、抓住每个节日进行节日内容相关方面的促销，主要促销方式为降低、打折、免费、联销、赠送礼品等。

六、倡导绿色消费，每周推出几样绿色菜品（特色菜），在顾客就餐时向客人介绍。

七、提高员工工作积极性，提高服务质量，内部员工当业务员，业务提成5%。

八、必须搞好制冷通风设施，为顾客提供清爽舒适的环境。

国庆节活动方案幼儿园大班篇八

国庆节马上到来，作为我们最重要的节日之一，国庆节的活动怎么可以少呢？下面小编整理了国庆节活动方案，欢迎阅读！

1、通过此次联欢活动，加强幼儿的爱国主义热情，使幼儿懂得我们的幸福生活来之不易，从而更加刻苦学习。

2、知道十月一日是国庆节。让幼儿了解我们中国的首都是北京，以及国旗、国徽的含义。

3、初步了解我国建国以来取得的重大成就，激发幼儿做中国人的自豪感。培养幼儿敢于在集体面前大胆表现的性格。

活动准备：开国大典、大阅兵纪录片片段

1、引导幼儿感受节日的气氛，知道国庆节。

集体齐唱国歌。当庄严的国歌演奏完毕，孩子们共同高呼：“祖国妈妈生日快乐！”

提问：小朋友有没有发现这几天街上有什么变化？我们的教室有什么变化（引导幼儿观察教室里有关祖国内容的墙饰）

国庆节是几月几号，这是一个社会节日，人们在这个节日里举行一些什么活动？

2、组织幼儿观看影片，帮助幼儿进一步理解国庆节的意义。

(1)观看影片“开国大典”片段。

教师提问：你在电脑里看到了什么？教师讲解，引导幼儿了解毛泽东主席宣布“中华人民共和国成立”时激动人心的场面和当时人们庆祝国庆的欢乐场景。感受当时人们自豪的心情。

(2)再次引导幼儿观看“祖国新貌”与“大阅兵”的片段。

教师提问在片段中都看到了什么，与刚才看到的有什么区别，引导幼儿了解我国建国后取得的巨大成就，激发幼儿做中国人的自豪感。

4、各班集体儿歌朗诵，以加深幼儿爱祖国的情感。

每个人都有自己的生日，当生日来临的时候，家人都会给他庆祝。祖国也有自己的生日，此次活动，我们通过“国庆节”主题活动，帮助幼儿知道祖国的生日，以自己的方式庆

祝，激发幼儿对祖国的情感。

- 1、知道每年的十月一日是国庆节，是祖国妈妈的生日。
- 2、感受节日的气氛，以自己的方式表达热爱之情。

活动时间：2019年9月29日

- 1、谈话：观看解放军阅兵的碟子，为什么到处有鲜花？
- 2、介绍国庆节。
- 3、幼儿以自己的方式庆祝祖国的生日。
- 4、幼儿作画，添画烟花。
- 5、将作品送给“祖国”。

通过此次活动，让幼儿们认识“祖国的生日”，对中国地图也有初步的认识，知道国旗是红色的，有“一颗大星星，四颗小星星”，最后，幼儿纷纷给祖国“送礼”，表达庆祝，将活动推向高潮。

国庆节活动方案幼儿园大班篇九

以建国68周年国庆节为契机，结合改革开放x周年，以少先队活动为主要载体，以小岗位实践活动为主要途径，对全体队团员进行爱国主义教育，引导学生爱国从爱家、爱父母做起，全面提升队团员的国家意识和爱国情怀。

1. 祖国发展我成长专题的红领巾广播(9月25日，602中队负责)
2. 祖国发展我成长为主题的黑板报比赛(10月11日组织评比)

3. 利用班队、十分钟队会各中队开展祖国发展我成长主题队会(第三周)

4. 举办1-6年级祖国发展我成长集体朗诵比赛。

朗诵内容 1. 各年级由语文教研组长选定一篇诵读文章。

2. 选一篇或自创一篇以祖国发展我成长为主题的诗歌(自创内容可适当加分)。

诵读形式：集体诵读 各中队在规定范围内根据诵读篇目进行诵读训练，可穿插动作等其他艺术样式，以进一步提升诵读的艺术表现力。

活动时间及地点 赛前准备：9月1日-9月29日

比赛日期及地点：东校区 9月29日(周二)12:00分开始(三楼音乐教室)

西校区：9月29日(周二)12:00分开始(多功能教室)

比赛顺序：一至三年级，四至六年级，期间由比赛工作人员通知。

活动步骤 1、充分利用语文课、班队课或课余时间，指导队员们进行诵读。

2、各中队在全面开展诵读活动的基础上精心编排，参加校级比赛。

3、诵读要求：

(1)衣着整齐，佩戴红领巾，举止大方、得体，充满自信。(10分)

(2)使用普通话，语速适中，富有感情，轻重缓急合理，声音能传达出文章、诗歌的韵味。(35分)

(3)朗读正确流利，吐字清晰，不破句，停顿恰如其分。(30分)(4)朗读时能辅以合理的动作。(15分)

(5)自创诵读内容。(5分)

(6)上、下场静、齐、快。(5分)

评委安排：薄高、沈辉、朱彦、许芳、沈芳(请评委们提前5分钟到达比赛场地)

协助配合：

1、烦请总务处在赛前布置好比赛场地。

2、烦请金老师在比赛时全程摄影。